

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Областной деловой журнал

№7(60) 2015 г.

И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н О - Р Е К Л А М Н О Е И З Д А Н И Е



ТЕМА
НОМЕРА
**РЕГИОНАЛЬНЫЙ
АПК:**
лучшие практики

Юрий и Арутюн Атомян

БИЗНЕС СО СЛАДКИМ ВКУСОМ

ISSN 2074-5087



9 1772074 1508706

11-14 НОЯБРЯ
МОСКВА +ОНЛАЙН



Российский Форум Маркетинга '2015

КУЛЬТОВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ПО УПРАВЛЕНИЮ МАРКЕТИНГОМ ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ
РОССИЙСКОЙ НЕДЕЛИ МАРКЕТИНГА И РОССИЙСКОЙ НЕДЕЛИ ПРОДАЖ



Офлайн или онлайн приглашительные: **8-800-555-21-53, sales@ptf.su**

www.rmfm2015.ru



При поддержке
Правительства
Москвы

25-28 НОЯБРЯ
МОСКВА +ОНЛАЙН

Российская Неделя Продаж '2015



КРУПНЕЙШИЙ В РОССИИ И СНГ ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ
ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОДАЖАМИ, ВНЕДРЕНИЮ CRM И КЛИЕНТСКОМУ СЕРВИСУ

По вопросу сотрудничества: **Онила Роксана r.o@ptf.su**

www.rmsweek.ru

Содержание

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

11 ПАРЛАМЕНТСКАЯ СТРАНИЦА
СОЦИАЛЬНЫЙ АКЦЕНТ

Заместитель председателя ЗСО Алексей Канаев комментирует резонансные законопроект.

12 ТЕМА НОМЕРА

КУШАТЬ ПРОДАНО

Обзор рынка перерабатывающей промышленности.

НА СЛАДКОЙ ВОЛНЕ

Владельцы шекснинского кондитерского предприятия «АтАг» приоткрывают секреты семейного бизнеса.

ДОБИТЬСЯ БОЛЬШЕГО

Еще недавно дела на заводе «Северное молоко» оставляли желать лучшего. Однако приход эффективного инвестора вывел грязовецкое предприятие из отстающих организаций в лидеры.

**ПОДВОДНЫЕ КАМНИ
МОЛОЧНОГО БИЗНЕСА**

Директор Учебно-опытного молочного завода Сергей Молотов делится открытиями о том, как удалось защитить предприятие от рейдерского захвата.



18

ЗОЛОТО, ЧТО БЛЕСТИТ

Об этом свидетельствуют многочисленные дипломы и медали, привезенные вологодскими участниками с агропромышленной выставки «Золотая осень — 2015».

26 ЭНЕРГЕТИКА

С УВЕРЕННОСТЬЮ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ

Руководитель ЛПУ МГ «Юбилейный» Валерий Соловей — о кадровой работе и перспективах развития своей организации.



28

ТОТЕМСКОЕ НОУ-ХАУ

Передовые технологии филиала ОАО «Вологдаэнергосбыт».

32 ИТ-РАЗРАБОТКИ

В ФОРМАТЕ ДИАЛОГА

Председатель областного комитета информационных технологий Андрей Никуличев — о направлениях сотрудничества бизнеса и власти в сфере IT-технологий.

СЕРВИС УХОДИТ В «ОБЛАКА»

Современные интернет-технологии и сервисы для бизнеса.

АВТОГРАФ БЕЗ РУЧКИ

Все преимущества электронной подписи от компании «СКБ Контур».

36 СОБЫТИЕ

ТЕЛЕВИДЕНИЕ С ХАРАКТЕРОМ

«Седьмой канал» празднует в этом году свой 25-летний юбилей.

ОТЛИЧНЫЕ ШИНЫ ДЛЯ ВАШЕЙ МАШИНЫ

В Вологде открылся новый шинный центр «VIANOR Truck».



38

40 МАЛЫЙ БИЗНЕС

ЭФФЕКТ ПОДДЕРЖКИ

Руководитель регионального Центра поддержки предпринимательства Татьяна Крицкая делится планами деятельности на новом месте

ЛУЧ РАЗВИТИЯ

Выпускники и ученики Школы социального предпринимательства — о своих достижениях и планах.

44 АКТУАЛЬНО

**НА СТРАЖЕ
КОНКУРЕНЦИИ**

Репортаж с конференции, посвященной 25-летию ФАС России.

**КАДАСТРОВЫЕ
СТРАСТИ**

Плюсы и минусы новой региональной системы налогообложения недвижимости.

В ПОИСКАХ СКРЫТЫХ РЕЗЕРВОВ

Инициатива областных властей по расселению граждан из ветхого и аварийного жилья вызывает больше вопросов, чем ответов.

50 В2В

АУТСОРСИНГ — ЗЛО ИЛИ БЛАГО?

Генеральный директор ООО «Кипметсервис» Дмитрий Зайцев рассказывает о подводных течениях в аутсорсинге на промышленном производстве.

ГЧП: ОТ ТЕОРИИ — К ПРАКТИКЕ

Руководитель Центра по развитию ГЧП ОАО «Корпорация развития Вологодской области» Александра Персиянцева рассказывает о развитии государственно-частного партнерства.

66 ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА

ПАРТА ПАНДОРЫ

Грустная история о судьбе многострадального предприятия «Соколучмебель».



68

68 КУЛЬТУРА

ТРИ МИРА МИХАИЛА БУЛГАКОВА

Какие еще тайны хранит самое известное произведение автора — «Мастер и Маргарита»?

ОДИН ВЗГЛЯД НАЗАД

Вологодский краевед Александр Быков написал книгу о малоизвестном селе. Но местные жители его не совсем поняли.



54 ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

**БАНКРОТСТВО ФИЗИЦА:
КОМУ ЭТО ВЫГОДНО?**

Юрист Владимир Механиков продолжает серию публикаций о законодательных новеллах.

ВЕТЬ РАЗДОРА

Вологодский адвокат Олег Сурмачев требует от своих коллег неукоснительно выполнять волю императора.

КОНСАЛТИНГ

**БИЗНЕС
КАК ТВОРЧЕСТВО**

Известный шоумен Бари Алибасов со своим сыном провели мастер-класс в вологодском «Клубе директоров».

**КАК СДЕЛАТЬ
СВОЙ БИЗНЕС
«СТРОЙНЫМ»**

Что такое технология «Бережливого производства» и почему она актуальна именно сейчас.



ФИНАНСЫ

**ПЕРСОНАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

Банк ВТБ24 предлагает своим клиентам новый продукт «Привилегия».

РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

ВНИМАНИЕ: ПРОДАЖИ!

Как сделать отдел продаж максимально эффективным.

ИМИДЖ

**ТОЧКА
ОТСЧЕТА**

Стилист Светлана Степанова разбирает базовый гардероб.



**С ЛИЦА ВОДЫ
НЕ ПИТЬ**

Что следует знать о блефаропластике. Рассказывает врач Илья Малошенко.

ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ

Директор санатория «Новый источник» Алексей Тонкий — о профилактике заболеваний.

Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира



Мир без преград
Группа ВТБ



Реклама

(8172) 728-118
www.szrcvtb.ru

Банк ВТБ (ПАО)
Генеральная лицензия Банка России № 1000



Всего лишь год назад россияне волновали штормивший курс иностранной валюты и крымские события. Нынешней осенью пожухлая листва кружит под звуки Шопена. Печально становится на душе при виде информации о снижении объемов отечественного промышленного производства и падающего ВВП. Не намного приятнее изучать нашу провинциальную статистику, согласно которой около двух с половиной тысяч вологодских предприятий в нынешнем году закрылось.

Причин массового закрытия предприятий несколько.

Во-первых, «плодотворная» работа налоговых органов, после проверок которых предприниматели теряют веру в обретение достатка. Во-вторых, владельцы малого и среднего бизнеса подстраховываются на случай увеличения налога на недвижимость. Оттого и происходят метаморфозы: закрытие одного юридического лица и появление на этом месте другого юридического лица, которое к тому же имеет тенденцию к дроблению. (Справедливости ради заметим, что согласно статистике за год в регионе появилось на свет более четырех тысяч юридических лиц.)

Напомним, что резонансный законопроект о новой системе налогообложения освобождает от налога объект недвижимости размером в сто квадратных метров площади. А если площадь больше, платить в случае одобрения закона областным парламентом на «жаркой» ноябрьской сессии придется по полной программе. Более дальновидные предприниматели, чтобы сэкономить на налогах, практикуют другую схему: они переоформляют недвижимость с юридического на физическое лицо.

А вот и приятная новость. С начала октября вступили в силу важные законодательные поправки, согласно которым представители малого и среднего бизнеса получили долгожданное право участвовать в заготовке древесины на основании договоров купли-продажи, заключенных по результатам аукциона. Сегодня в каждом районе для нужд предпринимателей в срочном порядке отводятся делянки по 20—25 тыс. кубометров. В общем итоге расчетная лесосека для малого бизнеса должна составить 500 тыс. кубометров. Приятно отметить, что значимую роль в разрешении проблемы внесли наши областные депутаты, сумевшие понять чаяния небольших лесозаготовителей.

Остается только надеяться на то, что и в вопросе «кадастрового» налогообложения между властью и бизнесом удастся найти компромиссное решение.

Александр ИЛЬИЧЕВ,
главный редактор журнала «Бизнес и Власть»

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ: ПИ № ТУ
3500120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА
ПО ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ИЛЬИЧЕВ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

КОРРЕКТОР
ЯНА НАУМЕНКО

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ
НИКОЛАЙ ВАСИЛЬЕВ
СЕРГЕЙ ВИНОГРАДОВ
ДМИТРИЙ КАТАЕВ
ДМИТРИЙ МАЛКИН
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
ЕКАТЕРИНА ЧЕЧУЛИНСКАЯ

ФОТОГРАФИИ
СЕРГЕЙ БОГДАНОВ
МАРИНА МУРЗИНА
РОМАН НОВИКОВ

ДИЗАЙН 2DIZAINERA

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ
ТЕЛЕФОНЫ: (8172) 70-87-17, 72-33-72, 72-07-90
ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-07-91
E-MAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО
ТИПОГРАФИЯ ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ — ПРИНТ»,
162602, ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ,
Г. ЧЕРЕПОВЕЦ, УЛ. МЕТАЛЛУРГОВ, 14-А

ТИРАЖ 4000 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 30 ОКТЯБРЯ 2015 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 6 НОЯБРЯ 2015 Г.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **P**, ЯВЛЯЮТСЯ
РЕКЛАМНЫМИ. ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ
ИНФОРМАЦИИ РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, Д. 9, ОФ. 10
ТЕЛ.: (8172) 708-717, 720-790

E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

СУПЕРМАРКЕТЫ «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК» (Г. ВОЛОГДА),
СЕТЬ ДОРОЖНЫХ КАФЕ «БАРАНКА»,
РЕЙСЫ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ»,
РЕЙСЫ ВОЛОГОДСКОГО АВИАПРЕДПРИЯТИЯ
(ВСЕ НАПРАВЛЕНИЯ).

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ
ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ VOLBUSINESS.RU.

ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ
ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.



НА ОБЛОЖКЕ
Юрий и Арутон Атомян

ФОТОГРАФ
Роман Новиков
8-911-444-74-84

ОБДУМАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Приобретение индийскими бизнесменами Череповецкого молочного комбината стало главной интригой нынешней осени. Самое удивительное в этой истории то, что эти господа до последнего времени не имели отношения к молочной отрасли, а преимущественно занимались поставками оборудования, приобретением недвижимости и инвестиционной деятельностью.

Новые владельцы обанкротившегося ЧМК Винок Вирайндер Елданди и Кумар Ананд о своих планах особо не распространялись, а потому наблюдателям непонятно, зачем они выложили за череповецкое предприятие 358 млн руб. Не секрет, что оборудование на комбинате устарело и требует если не полной, то частичной замены...

15 октября произошло примечательное событие: во время встречи с мэром Юрием Кузиным новые владельцы раскрыли-таки планы по модернизации производства. В частности, Анжелика Аносова, генеральный директор «Вологодской молочной компании», купившей комбинат на торгах, сообщила: «Это обдуманные инвестиции, наши представители не раз бывали в Череповце, дегустировали продукцию, осматривали предприятие. Мы убеждены, что у предприятия есть большой потенциал, поэтому мы и инвестировали в него. В течение двух месяцев мы планируем удвоить выпуск продукции от текущего уровня, а за полгода — утроить».

Не прошло и недели с момента встречи, как стало известно о том, что ООО «Вологодская молочная компания» перешло под полный контроль офшорной компании «Аджио Имидж Лимитед», которая в качестве «приданого» внесла в уставный капитал 35,6 млн руб., или десятую часть от стоимости покупки комбината. Скорее всего, именно на эти средства будет приобретено современное оборудование.



ЛОГИКА МИССИОНЕРА

Экс-губернатор, а ныне депутат Государственной Думы Вячеслав Позгалев публично заявил об окончании своей политической миссии. «Свою законотворческую задачу я практически выполнил, для завершения работы впереди еще целый год, за время которого можно будет подвести окончательные итоги», — пояснил депутат свое решение.

Основным результатом деятельности он считает принятие Федерального закона «О промышленной политике» и работу думского Экспертного совета по вопросам ЛПК. Удивительное в этом решении то, что в интервью нашему изданию (см.: БИВ, № 1, 2015, стр. 24) Вячеслав Евгеньевич говорил совершенно противоположное. На вопрос, пойдете ли вы на выборы, он дословно ответил: «Думаю, что да, поскольку чувствую в себе силы работать. Больше того, чувствую, что только сейчас набрал обороты».

Возникает резонный вопрос: какие обстоятельства повлияли на пересмотр решения политиком-тяжеловесом? Думается, ответ следует искать там, где формируются партийные списки, о чем в том же интервью намекнул политик: «Но в любом случае я — человек команды. Тут все зависит от решения партии власти».

РАБЫ ЗАКОНА

Две громкие отставки высокопоставленных чиновников произошли в минувшем октябре. Своей должности лишились председатель комитета градостроительства и архитектуры Вологодской области Альберт Метский. Кроме того, покинул свой пост генеральный директор Вологодского государственного музея-заповедника Александр Суворов.

Причина отставок архитектора связана с итогами прокурорской проверки, в ходе которой выяснилось, что теми не были соблюдены определенные запреты и ограничения антикоррупционной направленности. Любопытен комментарий самого Альберта Метского: «Мы должны быть рабами законов, чтобы стать свободными. Об этом я сам постоянно говорил студентам и коллегам по службе, но творческое начало иногда притупляет внимание к мелочам, которые через годы могут быть обращены против тебя и против того дела, которому ты служишь».

Что же касается «главного музейщика области» Александра Суворова, то его уход с этой должности для многих до сих пор является загадкой. Сам Александр Валерьевич не спешит с комментариями. Намекает лишь, что дальнейшую свою жизнь связывает с любимой археологией.

Как бы то ни было, но без работы отставники уж точно не останутся, поскольку каждый в своей области является специалистом высокого класса.

В №5 за 2015 год в статье «Тепловая завеса» была допущена ошибка: вместо 200 тыс. руб. следует читать 200 млн руб. (сумма задолженности «Вологдаоблкоммунэнерго» перед «Вологдаэнергообслуживанием» на 1 сентября 2015 года).

ТРОПОЮ ПРОФИЦИТА

Основные параметры бюджета будущего года утверждены на заседании областного правительства. Главной задачей следующего года по-прежнему остается наращивание собственных доходов за счет расширения налогооблагаемой



Коллеги отзываются об Альберте Метском как о специалисте высокого класса, немало хорошего сделавшего для Вологды и области.

базы, вывода предприятий и предпринимателей из тени, и сокращения задолженности в бюджеты всех уровней.

Как повелось, большая часть всех расходных статей областного бюджета ориентирована на социальную сферу, предусмотрен также значительный объем средств на поддержку промышленности, сельского хозяйства и дорожной отрасли. Общий объем доходной части бюджета с учетом всех трансфертов — 49,7 млрд руб., расходная часть — 45,7 млрд руб. Приятно отметить, что на поддержку сельского хозяйства предполагается направить более 1 млрд рублей.

КРЕДИТНАЯ ПАНДЕМИЯ

Индекс кредитного здоровья россиян снизился. Этот показатель учитывает долю кредитов, просроченных более чем на 60 дней в течение последних шести месяцев в общем объеме займов.

Он упал до минимального за всю историю наблюдений значения в 89 пунктов. С июля индекс опустился на три пункта, с начала года — на семь пунктов.

Кредитное здоровье ухудшается во всех федеральных округах России. Наиболее обнадеживающе ситуация складывается в Центральном и Северо-Западном округах (93 пункта), хуже всего — в Сибирском (85) и Северокавказском (84). По данным Центробанка на 1 сентября, объем просроченных россиянами кредитов составляет 849 млрд руб. При этом общая сумма оформленных населением займов составляет 10,7 трлн руб.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОМОЩНИКИ

Череповецкий предприниматель Олег Баринский возглавил экспертную группу Агентства стратегических инициатив. Он сменил на этом посту областного парламентария Андрея Сивкова.

Напомним, эта структура создана с целью улучшения инвестиционного климата в России, а также развития инфраструктуры и устранения административных барьеров. Как сообщает пресс-служба администрации Вологды, экспертная группа в Вологодской области способствовала внедрению 15 стандартов деятельности органов исполнительной власти по созданию благоприятного инвестиционного климата. Эти стандарты, по мнению предпринимательского сообщества, дали дополнительные возможности для развития предпринимательства на Вологодчине.

Активная работа вологодских экспертов по внедрению стандартов позволила нашей области войти в десятку лучших российских регионов по уровню поддержки предпринимательства в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата.

ЧТО В НОМЕРЕ ТЕБЕ МОЕМ?

В Госдуме вынашивается проект о ликвидации на автомобильных регистрационных номерах кода региона. Пока что идет сбор статистических данных ГИБДД. Это ведомство должно подтвердить целесообразность внесения изменений в номерные знаки. Правда, какую цель преследуют депутаты — пока непонятно.

Вполне возможно, что данная инициатива является продолжением «номерной» темы. Напомним, немногим ранее депутаты Госдумы предложили запретить выдачу автомобильных номеров, содержащих слова с негативным смыслом, таких, как, к примеру, «В**ОП». Очевидно, следующим объектом внимания у парламентариев будут номера с тремя шестерками (что, как известно,

Модный показ

Показ эксклюзивных ювелирных украшений от лучших российских производителей, который прошел 8 октября в стенах Вологодского музея кружева, стал знаковым событием в светской жизни Вологды.



Впервые в областной столице был опробован такой формат: дефилируя, модели демонстрировали публике не коллекции одежды, а драгоценности. Однако риск главного организатора (а им выступил филиал «Яхонт» АО «Ювелирторг») был оправдан. На красочное и яркое мероприятие пришли все приглашенные гости, и все они были под впечатлением от увиденного.

Открыло показ предприятие «Северная чернь». Оно использует древнерусский метод чернения по серебру, который не имеет аналогов в мире.

Изысканность декора и строгая лаконичность форм, собственные продукты «Северной черни», во всей полноте воплотились в комплекте «Кружевная роскошь», в котором мастера искусно перенесли на металл рисунок вологодского кружева.

Вторая часть показа от компании «Самоцветный мир» восхитила зрителя неповторимостью драгоценных камней: малахит в золоте; морганит, имеющий цвет земляничной мякоти; аквамарин насыщенного голубого цвета, александрит — самый редкий из ювелирных камней, меняющий свой цвет в зависимости от времени суток.

В третьей части на моделях агентства «Ева» были представлены украшения Санкт-Петербургского завода «Русские Самоцветы», которые можно увидеть только на ювелирных выставках и, конечно же, в магазинах «Ювелирторга». Бриллианты, сапфиры, рубины, миксы из драгоценных камней не оставили в тот вечер равнодушным ни одного гостя.

«Мы можем с уверенностью сказать, что главным достижением нашей компании является доверие покупателей и партнеров, — говорит Елена Назарова, директор филиала «Яхонт» города Вологды АО «Ювелирторг». — Формула доверия проста: гарантированное качество изделий, высокий уровень обслуживания и исчерпывающий ассортимент».



является числом дьявола) и другими нетривиальными комбинациями.

МАЛ ЗОЛОТНИК, ДА ДОРОГ

Толчком к развитию инновационной деятельности в сфере нанотехнологий призвано стать соглашение о развитии инновационных предприятий в Вологодской области. На днях документ подписали глава региона Олег Кувшинников и гендиректор Фонда инфраструктурных и образовательных программ РОСНАНО Андрей Свиначенко.

«Наша задача — создать конкурентоспособный инновационный продукт и увеличить объем выпускаемой на нашей территории продукции в рамках программ импортозамещения», — подчеркнул губернатор.

ЧИЛОВНИЧЬЕ РАССТРОЙСТВО

Не успели государственные служащие отойти от информации о повышении для них пенсионного возраста, как появились слухи о том, что им собираются уменьшить время отпуска. В частности, предполагается установление одинаковой продолжительности отпуска для всех категорий гражданских служащих — 30 дней. Сейчас граждане, занимающие высшие посты, отдыхают 35 дней.

Я ИМ ПОМАШУ РУКОЙ

Генеральный директор Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) Франк Шауфф попросил федеральных чиновников отложить до 1 июля 2016 года вступление в силу закона, обязывающего государственные органы письменно обосновывать случаи закупки иностранного программного обеспечения. Директор ассоциации предупредил, что принятие такого решения вынудит иностранные компании приостановить инвестиционные программы и даже уйти с российского рынка, мотивируя это нечеткими правилами игры.

НЕ КАЖДОМУ ДАНО ТАК ЩЕДРО ЖИТЬ

Широкий жест сделал председатель совета директоров Северстали Алексей Мордашов. По просьбе губернатора Вологды для размещения в нем областной картинной галереи. По мнению ряда специалистов, объект недвижимости по адресу: ул. Мира, 34, весьма подходит для показа шедевров: находится в историческом центре города, на расстоянии пешеходной доступности от основных культурных объектов, остановок автотранспорта, торговых центров и зон жилой застройки. Единственный большой минус — дефицит парковочных мест

ИПОТЕЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Вологодский филиал «Россельхозбанка» совместно с журналом «Бизнес и Власть» в преддверии «сезона продаж», который обычно приходится на конец года, провел бизнес-завтрак с крупнейшими вологодскими застройщиками и риэлтерскими агентствами. В формате «круглого стола» представители компаний, банка и администрации Вологды обсудили ситуацию на строительном рынке города и региона.

Первый заместитель главы города Алексей Осокин в приветственном слове отметил, что строительная отрасль имеет для Вологды огромное значение, город активно ведет застройку и планирует ее продолжать. План по вводу жилья на этот год уже выполнен, сдано 180 тыс. кв. метров. На следующий год поставлена задача сохранить эти показатели.

«Сейчас ведется работа над одним из важнейших документов в жизни города — Стратегией развития строительной отрасли на долгосрочную перспективу. После ее утверждения на ближайшей сессии городской Думы мы будем делать все необходимое для ее реализации. По поручению Президента нам необходимо выйти на уровень строительства одного квадратного метра на одного жителя в год. Сейчас в Вологде проживает 320 тысяч человек, поэтому нам есть к чему стремиться», — отметил Осокин.

Напомним, «Россельхозбанк» в последние годы активно кредитует строительную отрасль и развивает ипотечное направление. Проведение бизнес-завтрака для банка было особо актуально, так как подходит срок завершения уникальной кредитной программы «Ипотека с господдержкой»: — заявки на участие в ней будут приниматься до конца этого года. Средства, которые выделены региональному отделению «Россельхозбанка» по этой программе, были увеличены в три раза, это значит,

что возможности финансирования строительной отрасли и потенциальных заемщиков также возросли. На сегодняшний день банком проведена большая работа: аккредитовано 40 застройщиков, 65 их объектов недвижимости и 2421 квартира, которые находятся в продаже.

Участники встречи обсудили также и другие актуальные вопросы строительной отрасли: снижение объемов продаж, переход к бартерному обмену между подрядчиками, уменьшение количества страховых компаний, работающих на этом рынке, и ряд других. В завершение дискуссии представители банка призвали игроков рынка к взаимовыгодному сотрудничеству и продолжению диалога в будущем.

Более подробно о дискуссии читайте в следующем номере журнала «Бизнес и Власть» (№ 8, 2015).



рядом со зданием. Но над этим уже работают городские и областные власти.

В настоящее время начались работы по подготовке проектно-сметной документации для проведения капитального ремонта и разрабатываются графики переезда.

НА ТО И ЩУКА В РЕКЕ

Заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы России Александр Кинев, побывавший в начале ноября в Вологде, рассказал местным журналистам о деятельности центрального аппарата и новых направлениях деятельности ведомства.

Основной темой пресс-конференции стали вопросы и проблемы расследования картельных сговоров, в том числе на электронных торгах. Александр Кинев отметил, что процесс доказывания антиконкурентного соглашения в настоящее время остается одним из самых сложных в практике антимонопольного органа.

Журналистами был поднят вопрос о формировании цен на нефтепродукты, который является большим для Вологодской области. По словам федерального чиновника, в 2015 году удалось избежать значительного роста цен на нефтепродукты. Так, за первое полугодие рост цен

на них составил 0,1% при официальном росте инфляции в 7%. Сдерживание роста цен стало возможным благодаря работе антимонопольного ведомства по пресечению злоупотребления доминирующим положением со стороны крупных компаний. Для пресечения необоснованного роста цен на бензин и другие нефтепродукты ФАС в период с 2007 по 2012 год выиграла более 200 судебных дел, одно из них (когда за однократное нарушение «Газпромнефть» заплатила более 4,7 млрд рублей в федеральный бюджет) вошло в топ-10 крупнейших штрафов в мире.

Интервью с Александром Киневым читайте в следующем номере журнала «Бизнес и Власть» (№ 8, 2015).

СПОРНАЯ ПОПРАВКА

Комитет Госдумы по законодательству планирует рассмотреть поправки к законопроекту о возврате в Уголовный кодекс «предпринимательской» статьи о мошенничестве. Напомним, статья 159.4 («О мошенничестве в сфере предпринимательства») существовала в УК РФ до 12 июня 2015 года и предусматривала до пяти лет лишения свободы (в то время, как в общей статье УК срок составляет до 10 лет).

В декабре 2014 года Конституционный суд признал статью не соответствующей Основному Закону

РЕКЛАМА

Вологодская область
• ДУША РУССКОГО СЕВЕРА •

Правительство Вологодской области
Россия, 160000, г. Вологда, ул. Герцена, 2
www.vologda-oblast.ru

Департамент лесного комплекса Вологодской области
Россия, 160000, г. Вологда, ул. Герцена, 27,
тел.: +7 (8172) 72-03-03
E-mail: dlk.vologda@gov35.ru
www.forestvologda.ru

БУ ВО «Презентационно-сервисный центр»
Выставочный комплекс «Русский дом»
Россия, 160035, г. Вологда, ул. Пушкинская, 25а
тел.: +7 (8172) 72-92-97, 75-77-09, 21-01-65, факс: +7 (8172) 72-92-97
www.vkrussdom.ru

Vologda region Government
2, Gertsen str., 160000, Vologda, Russia
www.vologda-oblast.ru

The Department of Forestry of Vologda region
27, Gertsen str., 160000, Vologda, Russia
phone: +7 (8172) 72-03-03, E-mail: dlk.vologda@gov35.ru
www.forestvologda.ru

Exhibition Centre «Russkiy Dom»
25a, Pushkinskaya str., 160035, Vologda, Russia
phone: (8172) 72-92-97, 75-77-09, 21-01-65
fax: +7 (8172) 72-92-97
www.vkrussdom.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА РОССИЙСКИЙ ЛЕС
2-4 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА • Г. ВОЛОГДА

и дал законодателям полгода на исправление правовых нестыковок. В связи с этим депутаты Госдумы разработали поправки к УК и приняли их в первом чтении. Однако вскоре выяснилось, что вариант нового законопроекта, предложенный федеральным правительством, несколько разнится с госдумовским законопроектом. Правительственные поправки предполагают жесточеские наказания до восьми лет. В свою очередь депутаты не согласились с кремлевскими поправками и настаивают на «мягком» варианте увеличения сроков заключения: за мошенничество в крупном размере — до 5 лет, а в особо крупном размере — до 6 лет.

ВСЕ В ПАРК

В Череповце возникла идея расширить границы промышленного парка за счет районных земель сельскохозяйственного назначения. Начальник департамента экономического развития Вологодской области Кирилл Торопов считает, что изменение территории парка будет способствовать наращиванию мощностей промышленных объектов. Пока площадь территории

промышленного парка составляет 54 гектара и разделена на семь земельных участков площадью от 1,2 до 15,5 га.

ОГРОМНЫЙ ТАКОЙ СЕКРЕТ

Мошеннические действия усмотрела областная прокуратура при строительстве овощехранилища за бюджетный счет. В ходе проверки установлено, что в рамках исполнения государственного контракта в Череповце построено и введено в эксплуатацию овощехранилище УФСИН по Вологодской области, цена контракта составила более 28,9 млн рублей.

Вместе с тем в ходе надзорных мероприятий выявлено завышение стоимости выполненных работ путем представления подрядчиком недостоверных данных на сумму 7,4 млн руб., что повлекло необоснованное перечисление бюджетных средств и причинило ущерб государству в особо крупном размере. По результатам процессуальной проверки следственным управлением УМВД по Вологодской области возбуждено уголовное дело по признакам преступления, предусмотренного ч. 4 ст. 159 УК РФ («Мошенничество»).

РЕВОЛЮЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Компания Tele2, которая в течение десяти лет стремилась выйти на московский рынок, в октябре этого года осуществила свою мечту.

Отныне сотовая связь по революционно низким ценам (ценовой разрыв с конкурентами — 25—50%) доступна абонентам в Москве и Московской области. Для этого мобильный оператор в короткие сроки построил в регионе семь тысяч базовых станций, работающих в стандарте 3G и 4G, и обещает продолжить в 2016—2018 годах инвестирование нескольких миллиардов рублей в развитие сети и центров обслуживания. По прогнозам аналитиков, в течение трех лет Tele2 может получить 10% абонентов от всей базы столичного региона (представители оператора пока отказываются называть конкретные цифры).

С момента появления Tele2 в Вологде у абонентов было всего лишь две претензии к компании: отсутствие скоростного мобильного Интернета и оператора в Москве, куда приходится приезжать и прилетать многим вологжанам. На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что обе они устранены.

Для жителей Вологодской области, часто бывающих в столице и поддерживающих связь с родственниками и деловыми партнерами, появление сети мобильного оператора в Москве принесет избавление от «гостевых сетей» и значительную экономию на звонках по межгороду. «Tele2 обеспечила приятные условия обслуживания для таких абонентов: пять рублей — единая стоимость

минуты разговора во время нахождения вологодского абонента Tele2 в Москве как при входящих, так и при исходящих звонках. А если подключить услугу «Везде ноль», то входящие и вовсе будут бесплатными, а стоимость исходящих снизится до двух рублей», — пояснила Екатерина Олейникова, специалист по связям с общественностью «Tele2 Вологда». Она заверила, что расценки будут одинаковыми для тех, кто регистрируется в Москве в «родной» сети с телефоном, поддерживающим 3G, и тех, кто вынужден будет зарегистрировать свой кнопочный телефон в «гостевой» сети одного из роуминговых партнеров Tele2 — кого-то из операторов «большой тройки».

В компании прогнозируют, что основным драйвером развития отрасли будет оставаться мобильный Интернет: за последний год в сети Tele2 передача данных выросла в семь раз, и это не предел. По информации сетей «Евросеть» и «Связной», продажи аппаратов, поддерживающих сети 3G и 4G, продолжают расти. Именно поэтому, по словам первого заместителя генерального директора Tele2 Александра Провоторова (на фото слева), оператор сделал ставку на развертывание сетей новейших поколений.



СОЦИАЛЬНЫЙ АКЦЕНТ

ТЕКСТ: ЮЛИЯ КАТАЕВА, ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ ЗСО

В скором времени депутаты Законодательного собрания Вологодской области будут обсуждать главный финансовый документ региона — областной бюджет. О работе над законопроектом в нашей новой рубрике «Парламентская страница» рассказывает заместитель председателя ЗСО Алексей КАНАЕВ, который также является председателем постоянного комитета по бюджету и налогам.



Сейчас в Законодательном собрании области идет работа по рассмотрению государственных программ, из которых состоит областной бюджет. Напомню, так называемые «нулевые чтения» в областном парламенте впервые прошли три года назад. Они зарекомендовали себя с положительной стороны, потому что позволяют на ранней стадии обобщить предложения депутатов. По возможности эти замечания учитываются еще до внесения официального документа в парламент. Добавлю, что бюджет Вологодской области состоит из 21 госпрограммы, на их реализацию выделяется более 90% всех его средств.

В 2016 году должны быть профинансированы на соответствующем уровне расходы таких отраслей, как образование, здравоохранение, культура, социальная политика. Для решения этой задачи необходимо обеспечить сбалансированность областного бюджета, параметры которого должны способствовать выполнению условий соглашения с Министерством финансов

по уровню дефицита и объему государственного долга. А для этого прежде всего важна работа по повышению собираемости налогов, борьба с «серыми» зарплатами. Несмотря на дефицит средств очень важно предусмотреть финансы на поддержку экономики. Прежде всего это программы в сельском хозяйстве, развитие инфраструктуры, дорожная отрасль.

В результате рассмотрения ряда госпрограмм правительству области уже даны определенные рекомендации, которые, как мы надеемся, будут учтены при формировании проекта областного бюджета.

Кроме того, депутаты продолжают работу по изучению возможных негативных последствий при исчислении имущественных налогов исходя из кадастровой стоимости недвижимости. Я напомню, правительством области в Законодательное собрание внесены два соответствующих законопроекта. Изменение налогового законодательства может коснуться большинства граждан нашей области — как физических лиц, так и предпринимателей.

В результате предварительной работы выяснилось, что представители бизнес-сообщества обеспокоены возможным принятием этих законов в существующем виде. По их мнению, налоговая нагрузка значительно возрастает. Но мы руководствуемся тем, что необходимо обеспечить своевременное реформирование имущественных налогов и пополнение доходных источников бюджета в условиях недостаточности

доходов регионального бюджета и высокого государственного долга. С другой стороны, мы обязаны не допустить роста экономической нестабильности, сокращения сегмента малого и среднего бизнеса — одного из основных работодателей нашего региона.

При этом при исчислении налога на имущество физических лиц предусмотрен максимально широкий пакет налоговых льгот для населения. Они будут сохранены для пенсионеров, инвалидов, ликвидаторов аварии на Чернобыльской АЭС, участников войн и военнослужащих. Кроме того, налоговая база будет снижена на налоговые вычеты. Независимо от количества объектов не будут облагаться налогом 50 кв. метров площади жилого дома, 20 кв. метров — квартиры и 10 кв. метров — комнаты.

Особое опасение вызывает ситуация с предприятиями торговли потребкооперации. Чаще всего сельские магазины располагаются в зданиях советской постройки — щитовых или рубленых домах большой площади, кадастровая цена которых может достигать десятков миллионов рублей. Соответственно и налог на такое имущество будет достаточно большим. В итоге мы рискуем попросту потерять сельскую торговлю. Уже звучат предложения освободить такие предприятия от уплаты налога либо ввести льготный режим. При этом сегодня налогообложение крупных торговых центров не является справедливым, и нагрузка на таких предпринимателей даже меньше, чем на тех, кто работает на небольших отдельно расположенных площадях.

Что делать в такой ситуации, еще предстоит разобраться. На это в том числе направлена работа депутатов. Так что к обсуждению все мы должны подойти максимально ответственно и принять сбалансированное решение. ■

КУШАТЬ ПРОДАНО

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

«Неопределенность — худшее из всех зол, какие можно только себе вообразить для податного законодательства». Это высказывание английского экономиста Адама Смита вполне подходит для эпиграфа к обзору регионального продовольственного рынка. Действительно, неопределенность — это наиболее точный термин, подходящий к описанию ситуации в агропромышленном комплексе страны и региона.

С одной стороны, с введением антисанкций у наших переработчиков вроде бы появились преимущества на отечественном рынке. С другой стороны, подскочивший в два раза курс иностранной валюты сделал проблематичным приобретение импортного оборудования и как следствие — модернизацию производства в целом. Кроме того, негативно сказываются на отрасли снижение покупательского спроса на деликатесы и инфляционные ожидания населения.

Хлебопечение

Как водится, в выигрыше в «смутное время» оказываются предприятия, выпускающие продукты первой необходимости, например, хлебобулочные изделия. Объем их производства в регионе за последние восемь месяцев составил 47,2 тонны (это 102% к аналогичному периоду 2014 года). Вместе с тем наблюдается небольшое снижение спроса на кондитерские изделия (99,9%), макаронные изделия (92,1%).

Но и в хлебном бизнесе без проблем не обходится. Причина тому — повышение в целом по стране цен на зерно и муку. По прогнозам, всего в закрома родины будет заложено более 100 млн тонн зерновых, однако это на 5% меньше, чем годом ранее.

Обычно для сдерживания цен на зерно Минсельхоз использует два рычага. Во-первых, повышается таможенная пошлина, что уменьшает рентабельность экспортных поставок зерна. Во-вторых, применяется механизм государственных интервенций из федерального зернового фонда. При этом закупочная цена для пополнения фонда в этом году была установлена на уровне 9,7 тыс. руб. за тонну. На фоне падающего рубля сельхозпроизводители отказываются продавать пшеницу по таким низким, по их меркам, ценам. Зерновых трейдеров устраивает

цена, начинающаяся от 12 тыс. руб. за тонну. Что же касается экспортной пошлины на зерно, то в сентябре она составила половину от таможенной стоимости за вычетом 5,5 тыс. руб. за тонну. Вполне возможно, что под давлением Зернового союза экспортные пошлины и закупочные цены будут пересмотрены.

Как бы то ни было, но вологодские хлебопеки переживают за стоимость основного сырья — муки, цена которой имеет тенденцию к дальнейшему росту. В прежнее время у нас был областной зерновой фонд, действовавший в регионе по схеме «старшего брата». Минимальный запас зерна — на месяц. Хранилось зерно на шекснинской мельнице. Но потом оно

исчезло в долговой яме корпорации «ОГО». И неудивительно, что нынешний оперативный запас продовольственного зерна (в пересчете на муку) составляет не более трех дней, что свидетельствует о низком уровне продовольственной безопасности Вологодской области.

Мясопереработка

В регионе успешно работают 30 мясоперерабатывающих предприятий, крупнейшим из которых с объемом в 40% рынка является Череповецкий мясокомбинат. Остальные 60% делят между собой Колбасный завод «МиМП», Вологодский мясокомбинат, «Агромясопром», Сокольский и Кич.-Городецкий мясокомбинаты.



Вологодским хлебопекам есть, чем гордиться, главное — чтобы муки хватало.

Рейтинг Вологодской области по производству основной продукции АПК

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год (прогноз)	Место среди субъектов РФ
Производство зерна (тыс. тонн)	166,3	231,8	235	49
Производство картофеля (тыс. тонн)	239,5	223,9	233	53
Производство овощей (тыс. тонн)	61,5	54,9	60	60
Валовой сбор льноволокна (тыс. тонн)	2,2	3,8	3,2	4
Посевные площади (тыс. га)	395,2	376,5	367,9	44
Производство говядины (тыс. тонн)	24,6	21,5	21,3	49
Производство мяса свиней (тыс. тонн)	15,8	17,0	16,8	46
Производство мяса птицы (тыс. тонн)	17,4	12,9	12,6	53
Производство яйца (млн шт.)	590,7	470,5	458,5	31

Кроме того, работают мясоперерабатывающие цеха в Кириллово, Тотьме, Великом Устюге, Шексне и некоторых других населенных пунктах области.

Однако по итогам 2014 года производство колбасы в области резко снизилось. В прошлые годы в регионе производилось 22 тыс. тонн колбасных изделий, а сегодня в совокупности комбинаты производят только 19 тыс. тонн. И эта тенденция продолжается. Так, за восемь месяцев 2015 года мясоперерабатывающими предприятиями региона произведено мяса и субпродуктов 11,6 тыс. тонн (85% к уровню прошлого года), колбасных изделий — 12 тыс. тонн (92,6%), мясных полуфабрикатов — 6,4 тыс. тонн (92,2%).

Как видим, показатели с экономической точки зрения не очень впечатляют. Объяснений тому несколько. Первое: отсутствие дешевого импортного сырья по причине антисанкций. Второе: вступивший в силу закон, ужесточающий правила забоя скота. Третье: снижение покупательной способности населения.

Поговорим о первой причине. Еще год назад производители мяса чуть ли не на коленях просили руководителей наших мясокомбинатов приобрести сырье. Мясоделы разводили руками, дескать,

купить-то можем, если цены снизите. Между тем снижение цены на мясо до уровня импортного сырья то ли из Польши, то ли из Белоруссии означало для нашего производителя разорение. После введения антисанкций ситуация в корне поменялась: появился повышенный спрос на отечественное сырье. Но было уже поздно: пока же часть местных аграриев переключила свое внимание на более прибыльное молочное

Предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности региона в прошлом году выпущено пищевой продукции и напитков на сумму 33 млрд руб., что на 17% выше уровня 2013 года. Покажет ли в этом году наш АПК такой же рост?

скотоводство. Именно этот сектор АПК привлекает сегодня основные инвестиции. Однако теперь его стало заметно меньше. (См. табл. — Прим. ред.)

Молокопереработка

В Вологодской области насчитывается 17 молокоперерабатывающих предприятий. В результате совместной работы объем сырья, перерабатываемого внутри области, увеличился за год на 3,5% — с 360 до 372 тыс.

тонн. Несмотря на непростую ситуацию в российской молочной отрасли, практически все вологодские предприятия отрасли сохранили свою производственную деятельность.

Напомним, что в сентябре 2014 года в ОАО «Северное молоко» в Грязовце завершилось строительство нового участка, была пущена в эксплуатацию первая на территории СНГ линия по производству рассольного сыра под торговой маркой «Сиртаки». Суммарный объем инвестиций данного проекта составил 330 млн руб. В основе выбранной технологии — принципиально новый способ жидкого наполнения, благодаря которому процесс затвердевания происходит непосредственно в упаковке. Практическое исключение контакта продукта и людей гарантирует свежесть сыра на протяжении года, причем при отсутствии консервантов.

С целью увеличения объема производства и ассортимента продукции в прошлом году была проведена масштабная реконструкция цеха в ООО «Маслозавод Тотемский». Продолжается реконструкция Никольского маслозавода (ЗАО «Агрофирма им. Павлова»), где в текущем году были запущены новое оборудование маслоцеха, а также современная линия по производству творога. Не так давно зарубежными инвесторами приобретен Череповецкий молочный комбинат...

В общем объеме регион производит порядка 445 тыс. тонн молока. Жалоб от молочных комбинатов на отсутствие сырья пока

не слышно. При этом 120 тыс. тонн молока продается за пределы нашей области. Особо следует отметить, что средние розничные цены на готовую цельномолочную продукцию в области ниже средних российских на 15%. В результате вологодские молочные продукты, являясь социально значимыми, сдерживают за счет бренда проникновение на региональный продовольственный рынок иногородней молочной продукции. ■



НА СЛАДКОЙ ВОЛНЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ. ФОТО: РОМАН НОВИКОВ

Признаться честно, нам давно хотелось побывать на шекснинском предприятии «АтАг», которое с нуля создали Юрий и Арутюн АТОМЯНЫ. Если говорить прямо, то интерес к кондитерской фабрике вызван желанием понять, за счет чего организаторам бизнеса удалось добиться внушительных экономических результатов, стать крупнейшими налогоплательщиками в Шекснинском районе и постоянно создавать кондитерские шедевры европейского уровня.

Как все начиналось...

Сегодня братья с улыбкой вспоминают, как несколько лет искали свой путь в предпринимательстве. Бизнес братьев Атомян начался еще в начале кооперативного движения, которые перепробовали разные направления. Начинали с обуви, производство которой пытались наладить в Шексне. Затем приобрели автозаправочную станцию. Но и с ней пришлось проститься.

Братья решили попробовать себя в хлебопечении, решив приобрести оборудование на выгодных условиях. А вот с производственным помещением вышла загвоздка. Предложенное полуразрушенное здание, расположенное к тому же в болотистой местности, требовало немалых затрат. Пришлось немало поработать, чтобы помещение под цех обрело

цивилизованный облик. Собственная выпечка хлеба принесла не только стабильный доход, но и уверенность в том, что семейное дело движется в правильном направлении.

Но так уж устроен бизнес, что необходимо все время находиться в движении, иначе опередят конкуренты. Поэтому предпринимателями было принято решение диверсифицировать производство: вместо хлеба они вначале наладили выпуск макарон ипельменей, а потом переключили на кондитерские изделия. На том и остановились, поняв, что нашли свою стезю в бизнесе.

Новые рынки, новые горизонты

С той поры минуло с десяток лет, а бизнес «на сладкой волне» с успехом продолжает развиваться. И сегодня

настоящий вологодский продукт от фирмы «АтАг» радует потребителей своим неизменным качеством. Создатели бизнеса считают этот показатель залогом успеха компании. За качеством продукции следит Арутюн Атомян, который тщательно изучает необходимые ингредиенты для будущих конфет и мармелада. Не менее строго оценивается и готовая продукция.

Ассортимент продукции предприятия весьма разнообразен: более ста видов. «В числе новинок, предложенных за последнее время, — детская линейка конфет в пластиковой упаковке. Возобновлено производство жевательного мармелада с детской тематикой. Взрослой публике предложена ностальгическая тематика — конфеты с единственным и двойным перекрутом. На предприятии

регулярно внедряются новые технологии. К примеру, не так давно «АтАг» запустил импортную линию по производству карамелизованных орехов и ореховых паст, которые будут использоваться и в качестве оригинальных начинок для конфет, и как отдельный продукт.

Продукция фирмы «АтАг» сегодня снискала популярность не только в России, но и далеко за ее пределами. Продукцию шекснинского предприятия можно встретить в Белоруссии, Казахстане, Таджикистане, Германии, Китае и других странах. Дистрибуцию взял на себя Юрий Атомян, хотя в принципе все вопросы по ведению бизнеса братья решают совместно.

А еще Юрий и Арутюн славятся своей благотворительностью. Будучи людьми верующими, они решили восстановить местный храм Казанской Божьей Матери. «Найти свой путь в бизнесе нам помог Всевышний, — говорят шекснинские предприниматели. — Может, оно и так, но в то же время без упорства, целеустремленности и даже риска устойчивого бизнеса быть не может». Самое главное, что предприниматели, попробовав свои силы в разных направлениях бизнеса, обрели свой единственный путь, приведший их к успеху.

Выходит, правдиво библейское пророчество, говорящее о том, что дорогу осилит идущий.

Восточный вектор

Недавно владельцы бизнеса вернулись из деловой поездки в Юго-Восточную Азию, где заключили ряд крупных контрактов. Пользуясь случаем, накануне Дня работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности журнал «Бизнес и Власть» решил выяснить, как в условиях нынешней экономической неопределенности местное производство может не только выживать, но и активно развиваться.

— **Арутюн Агасиевич, вы недавно вернулись из деловой поездки в Шанхай. Интересно было бы узнать, о чем удалось договориться с иностранными партнерами?**

— Сразу уточню, поездка была не только в Шанхай, но еще и в Токио. Цель визита — приобретение современного оборудования, с помощью которого наше предприятие собирается расширить ассортимент продукции. И не только. Второе

направление, которое мы собираемся освоить, — производство упаковки. Частично мы ее уже делаем сами, но хотим заниматься этим на более профессиональной основе. Планируем выпускать упаковку не только для своих нужд, но и для других предприятий, работающих в разных направлениях бизнеса.

Что же касается поездки в Токио, то там было подписан договор о приобретении для нашего предприятия уникального кондитерского оборудования, аналогов которому не существует в России и даже в Европе.

— **Китай, Япония... Как вы вышли на столь отдаленных от нашего региона производителей оборудования?**

— Большим подспорьем для поиска серьезных производителей качественной кондитерского оборудования являются выставки. В силу профессиональной деятельности мне часто приходится бывать на таких мероприятиях. В России подобные выставки постоянно проводились в Москве под эгидой Агропродмаша. Однако в последние годы интересных предложений со стороны зарубежных производителей оборудования стало гораздо меньше. В связи с этим интерес российских кондитеров переключился на Дюссельдорф. В этот немецкий город один раз в четыре года со всего мира съезжаются серьезные производители кондитерского оборудования. Именно

«Кондитерская продукция сродни художественному производству. Гнаться за объемами в ущерб качеству — значит, обречь бизнес на банкротство».

на этой выставке я и познакомился с японскими партнерами, предложение которых мне показалось интересным.

— **Ваша поездка в Шанхай была связана, наверное, не только с закупкой оборудования, но еще и с поиском потенциальных рынков сбыта.**

— Да, в Китае у нас были также переговоры о поставках нашей продукции. К слову, один пробный контейнер уже отправлен туда. И это только начало.

— **Если не секрет, скажите, что интересует китайских партнеров — вся линейка вашей**

продукции или какие-то отдельные ее элементы?

— Практически вся линейка. Наша продукция соответствует представлениям жителей этой страны о цене и качестве. Дело в том, что кондитерские изделия в Поднебесной в основном представлены дорогими брендами мирового уровня. Между тем китайцы в основной массе живут не так богато. Да и по восприятию ценностей Россия для этого народа ближе. Отсюда — доверие к нашей продукции.

— **Насколько известно, на Востоке принято торговаться. Вам удалось это сделать?**

— Само собой. Если не торговаться, то китайцы могут обидеться. А вот в Японии, наоборот, такие правила торговли считаются нонсенсом. Кроме бизнеса, я туда езжу отдыхать. Там все дешевле, чем в Европе, и отношение к россиянам очень добродушное.

— **Бытует мнение, что китайская продукция уступает по качеству европейской. Так ли это на самом деле?**

— Я бы не стал говорить однозначно. В Китае качество продукции разное: от «гаражного» подделок до продукции, не уступающей по качеству мировым аналогам. В этом китайцы преуспели. Особенно это касается промышленного оборудования, и при этом цена на него намного ниже, чем, скажем, в евро-

пейских странах. Отсюда и наш интерес к китайскому кондитерскому и упаковочному оборудованию.

Нюансы бизнеса

— **Известно, что приобрести сложную технику — полдела. Ее еще надо правильно установить и настроить. А эти затраты достигают трети и даже половины стоимости оборудования. Плюс эксклюзивные запчасти, расходные материалы, ремонт...**

— Совершенно верно, это все мы учитываем при заключении контракта. В частности, мы с китайскими партнерами договорились о том, что в течение квартала их представитель будет находиться на нашем

предприятия и обучать работников премудростям работы на импортном оборудовании. К слову, у нас еще установлен специальный модем, с помощью которого немецкие партнеры имеют возможность устранить неполадки в программном обеспечении их оборудования.

— **Применяете ли вы финансовые инструменты при приобретении импортного оборудования?**

— Вы имеете в виду лизинг? Нет.

В данном случае это нам невыгодно. В основном пользуемся кредитами Сбербанка, с которым на протяжении многих лет сложились доверительные партнерские отношения, за что мы ему очень благодарны.

— **Юрий Агасиевич, вопрос к вам. География поставок вашей продукции обширна. Вы прибегаете к дилерским услугам или занимаетесь сбытом самостоятельно?**

— Раньше наша компания полностью сдавала продукцию оптовикам и в логистике участия не принимала. А недавно мы решили попробовать свои силы и в этом направлении. Обзавелись собственным автопарком. Теперь работаем с торговыми организациями напрямую, минуя посредников.

Пришли к выводу, что развивать сбытовую сеть намного выгоднее. Во-первых, оптовики диктуют довольно жесткие условия поставок кондитерских изделий. За невыполнение договорных обязательств нам грозит штраф. Во-вторых, львиная доля доходов от продажи нашей продукции оседает в их кармане. В-третьих, наше предприятие не такое уж большое, чтобы прибегать к дилерским услугам. В-четвертых, собственная логистика обеспечивает безопасность нашему бизнесу. Но тем не менее часть продукции приходится реализовывать через дилеров.

— **Предполагает ли приобретение нового оборудования увеличение выпуска продукции?**

— Не предполагает. Мы покупали импортное оборудование для того, чтобы расширить ассортимент кондитерских изделий — не более.

— **Говоря другими словами, вы опасаетесь, что количество умалит качество?**



Арутюн Атомян: «Конкуренция очень жесткая. Но есть плюс: уход с отечественного рынка некоторых крупных зарубежных игроков».

— Можно и так сказать. Гнаться за объемами в ущерб качеству, значит, обречь бизнес на банкротство. Чтобы моя мысль была более понятна, остановлюсь на этой теме более подробно. Кондитерская продукция сродни художественному произведению: в ее производстве имеется очень много тонкостей. Если сделать упор в нашем бизнесе на какое-то одно направление, то рано или поздно спрос на продукцию пойдет на спад. Объясняется это особенностью потребительского спроса: покупатель, выбирая сладости, непременно отдаст предпочтение чему-то новенькому, неизвестному. Бывая в зарубежных командировках, мы замечаем, что спросом пользуется мелкоштучное производство. Вот и мы идем по этому принципу — расширяем ассортимент, не увеличивая при этом объемы производства.

— **Насколько сильна конкуренция на отечественном рынке кондитерских изделий?**

— Конкуренция очень жесткая, особенно после повышения курса доллара, к которому процентов на восемьдесят привязано наше сырье. К минусам последнего времени еще можно отнести то, что кондитерские изделия не являются продуктами первой необходимости, а потребители сегодня

живут в режиме экономии. Поэтому наблюдается падение спроса почти на все сладкие изделия. Но есть и плюсы, к которым, безусловно, относится уход с отечественного рынка некоторых крупных зарубежных игроков.

— **Вы не сказали еще об одном очевидном плюсе — россияне стали лучше разбираться в качестве конфет. Тут по качеству российским производителям, думается, нет равных. Но вопрос у меня на другую тему. Вы в нашем разговоре упомянули о сильной зависимости от зарубежного сырья. Прорабатывался ли вами вопрос об импортозамещении?**

— Да мы бы с радостью это сделали! Но, к сожалению, в нашей стране основная составляющая конфет — какао-бобы — не произрастает. Их в Россию привозят из Африки, Индонезии и Малайзии. Единственно, что мы можем себе позволить приобрести в России, — это сахарный песок и сухое молоко.

— **Сухое молоко, часом, не вологодского происхождения?**

— К сожалению, нет. Мы не можем им воспользоваться по трем причинам. Во-первых, вологодская продукция не подходит нам по техническим условиям. Во-вторых, здесь его выпускают в относительно небольших объемах, которые тут же направляются в Москву. В-третьих, слишком высока цена.

— **Последний вопрос — к вам обоим. Он касается кадров. Скажите, существуют ли сегодня сложности с подбором персонала?**

— Несмотря на то что наше предприятие не такое большое, а работники получают стабильно высокую по местным меркам зарплату, проблема с кадрами иногда все же возникает, а потому приходится привлекать специалистов, что называется, со стороны. К примеру, у нас по контракту работают высококлассные специалисты из Армении и Турции.

Вся зарплата у нас на предприятии «белая» плюс полный социальный пакет. Существуют еще премии и материальная помощь. Самое страшное для нас — подвести людей, которые здесь работают. **Р**

ДОБИТЬСЯ БОЛЬШЕГО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Год назад в Грязовце было запущено первое в России и странах СНГ производство рассольного сыра типа «фета», о чем наше издание подробно писало. Мы попросили Максима МАЛЫГИНА, руководителя проекта, вице-президента группы компаний «Невские сыры» и члена Совета директоров ОАО «Северное молоко», рассказать о том, как идет реализация проекта.



— **Максим, какова окупаемость проекта, достигнуты ли за год плановые показатели?**

— Окупаемость проекта затянулась. Это связано в первую очередь не с деятельностью предприятия, а с обязательствами в валюте, которые мы брали на себя, покупая оборудование. Исходя из роста валютного курса они увеличились практически в два раза, а выручка осталась в рублях. Во вторую очередь, так как мы осуществили первый такой проект на территории СНГ, налаживание бизнес-процессов заняло время. Я имею в виду обслуживание и наладку линии, обучение персонала, вывод продукта на рынок.

В частности, задавая вопрос коллегам из России, производителям оборудования, — какой будет вкус? — они не могли дать ответа. Мы создали международную группу из ведущих специалистов для обеспечения стабильного качества продукта. Напомню, мы построили самый современный завод в мире по производству сыра типа «фета» в упаковке «ТетраПак». А это высокая планка, и мы ее выдержали. Сейчас вологодская «фета» продается по всей нашей необъятной стране.

— **Как вы можете оценить работу «Северного молока» в целом**

и по традиционной продукции, какие новые проекты планируете?

— Факты говорят сами за себя. С момента, когда «Невские сыры» вошли в акционерный капитал предприятия в 2013 году, переработка молока в сутки на нем увеличилась практически в 2,5 раза. То есть это развитие не в денежном выражении, где нужно учитывать инфляцию и другие параметры, а вполне реальное.

Так что я оцениваю результаты работы предприятия высоко. Зная ситуацию в отрасли и игроков рынка, поверьте, таких случаев немного. Что касается новых проектов, то, конечно, они есть. Не хочу раскрывать все карты, но придет время, и вы все узнаете, некоторые контракты уже подписаны.

— **За счет чего вашей компании удается двигаться вперед, а «Северному молоку» получать престижные награды на выставках? В чем секрет успеха?**

— Мы «голодные». Нам очень хочется добиться большего, стать лучше, покорить новую вершину. Ведь развитие — это в первую очередь выживаемость, а во вторую — движение вперед. В современном мире, зарабатывая «потные» деньги, мы выполняем требования постоянно меняющегося рынка и условий.

Кроме того, это команда. Я еще ни разу не пожалел, что когда-то выбрал «Северное молоко» из большого перечня перерабатывающих предприятий. У нас работает потрясающая команда во главе с директором. И награды — это в первую очередь их заслуга.

— **Совсем недавно вы участвовали в первом заседании комиссии по импортозамещению под руководством Председателя**

Правительства РФ Дмитрия Медведева. Как это происходило, кто принимал участие, что вы обсуждали?

— В нем принимали участие, помимо главы Правительства, Дмитрий Рогозин, Аркадий Дворкович, Алексей Улюкаев, Александр Ткачев и другие министры. Со стороны бизнеса присутствовали Сергей Галицкий (основатель сети «Магнит». — Прим. ред.), Виктор Линник (совладелец холдинга «Мираторг». — Прим. ред.). Все детали обсуждения рассказывать не буду, отмечу лишь, что на этом совещании я рассказал о нашем проекте в Грязовце, о поддержке губернатора и правительства области при осуществлении данного проекта, а также о том, что нужно для дальнейшей более эффективной реализации программы импортозамещения в стране.

— **Что вам дало это выступление?**

— Со всеми профильными федеральными ведомствами появился конструктивный диалог, и мы теперь регулярно взаимодействуем, решаем общие задачи, как и с бизнесом.

— **Какие, на ваш взгляд, качества должны присутствовать у современного руководителя, занятого в аграрной сфере?**

— Ситуация, наверное, общая для всех отраслей: сегодня многие руководители отдадут приоритет либо функциям администрирования, не замечая порой других людей и процессов, либо делают все самостоятельно, боясь переложить ответственность. На самом деле нужен баланс между «большим начальником» и голодным пытливым творческим умом, который не спит ночами. Причем в большей степени отдавать предпочтение нужно второму. Иными словами, иди только вперед, засучив рукава, люби свой хлеб. Но делай это со здоровым прагматизмом. **В**

ЗОЛОТО, ЧТО БЛЕСТИТ

ТЕКСТ: АНДРЕЙ СЫЧЕВ, БОРИС УЛЬЯНОВ, ЮЛИЯ СТОЦКАЯ

Крупнейшее ежегодное событие в отрасли АПК — XVII Российская агропромышленная выставка «Золотая осень — 2015» — прошло в Москве в начале октября, накануне Дня работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. На форуме было достойно представлена Вологодская область.

Открывавший форум глава Правительства РФ Дмитрий Медведев в своем приветственном слове отметил важность выставки: «Золотая осень» — одна из наиболее интересных площадок, где обсуждаются перспективы аграрного сектора. Каждый профессионал может найти для себя новые идеи, продукцию».

Вологодский информационно-консультационный центр агропромышленного комплекса при поддержке Регионального центра поддержки предпринимательства представил в четырех номинациях сразу восемь предприятий регионального АПК, входящих в недавно созданный молочный кластер. Большая часть из них хорошо известна в отрасли, впрочем, награды получили и те, кто впервые приехал на выставку.

Так, в конкурсе «За достижение высоких показателей в развитии племенного и товарного животноводства» золотые медали получили племпредприятия «Вологодское» и «Череповецкое», причем они участвовали в конкурсе впервые.

В конкурсе «Лучшее крестьянское (фермерское) хозяйство» сразу в двух номинациях — «За достижение высоких показателей в переработке льна и льноволокна» и «За достижение высоких показателей в производстве продукции

растениеводства» — серебряные медали получило хозяйство Александра Мызина.

Остальным участникам конкурсов, проводившихся на выставке — СПК «Русь», ООО «Шекнинская заря», племенной завод «Союз», СПК «Анохинский», СА (колхоз) им. Калинина, были вручены благодарности.

Кроме того, выставка предполагала и деловую программу. В рамках нее на стенде Вологодской области прошли, в частности, переговоры между представителями племпредприятия «Вологодское» и представителем компании из Нидерландов о возможных поставках селекционного крупного рогатого скота в наш регион. Был также достигнут еще ряд договоренностей с российскими и зарубежными партнерами.



Племпредприятие «Череповецкое» регулярно участвует в различных выставках и неизменно добивается признания. Татьяна Тихомирова с Николаем Анищенко, начальником департамента сельского хозяйства и проресурсов области на областном торжественном собрании, посвященном профессиональному празднику, Дню работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Что ж, будем надеяться, что и в дальнейшем вологодские аграрии и переработчики будут прославлять родную землю на выставках, подтверждая многочисленными наградами и перспективными контрактами общее мнение наших соотечественников: вологодское — значит, лучшее.

Кластером единым

Молочный кластер, участники которого посетили выставку «Золотая осень», был создан в мае 2015 года. Его географическим ядром на этапе становления стало село Молочное Вологодского района — родина бренда «Вологодское масло». «По сути, мы юридически закрепили фактически действующие кооперационные связи, складывающиеся в этом районе уже на протяжении века», — говорит руководитель Центра кластерного развития Вологодской области Александр Сапогов. Именно этот

центр в структуре РЦПП принимал непосредственное участие в организации поездки вологодских молочников на престижную межрегиональную выставку.

Кластерный подход, реализуемый сегодня в отрасли экономики области, призван сделать более эффективным взаимодействие предприятий, научных учреждений и органов власти для расширения их доступа к инновациям, технологиям и высококвалифицированным кадрам. По словам представителей ЦКР, чтобы вступить в кластер, компании достаточно заполнить анкету. Вступление

в кластер и дальнейшее участие в его работе не предусматривают никаких организационных взносов, а мероприятия, реализующиеся в рамках кластерных проектов, финансируются за счет федеральных средств (90%) и средств заинтересованных участников кластера (10%). «Мы приветствуем вступление в кластер инициативных участников, которым небезразлично развитие, как молочной отрасли, так и Вологодской области в целом. Ни одно предложение не останется без внимания», — отмечает директор АНО «РЦПП ВО» Татьяна Крицкая.

НА ГОСУДАРСТВО НАДЕЙСЯ, А САМ НЕ ПЛОШАЙ

Пережив в 90-е годы процедуру банкротства, СПК «Анохинский» с каждым годом добивается все новых производственных успехов.

В этом году кооператив принял участие в выставке «Золотая осень». По мнению руководства, подобные мероприятия дают возможность пообщаться с производителями техники, поставщиками кормовой продукции, узнать о разработках научных институтов. «Однажды получилось так, что в Москве на выставке мы познакомимся с производителем оборудования из Вологды, о котором раньше не знали», — рассказывает председатель СПК Константин Сизов.

Основное направление деятельности предприятия — молочное животноводство. Общее поголовье КРС составляет 1200 голов, из них 590 — дойное стадо. В этом году кооператив достиг показателя 6800 литров молока на корову. Как отмечает руководство, для кооператива это исторический максимум. Также удалось собрать хороший урожай, благодаря чему хозяйство полностью обеспечено кормом. Но дело не только в хорошей погоде. Основной способ увеличения объемов производства — улучшение кормовой базы. Как отмечает руководство, кооператив переходит на современные способы заготовки и хранения

кормов и уже получает положительные результаты.

Произведенное молоко кооператив поставляет группе компаний Danone. К преимуществам работы с московским покупателем руководство относит достойную цену на продукцию, понятные требования к ее качеству, своевременные расчеты, отсутствие просрочек. К тому же у компании есть представитель на местах. К нему можно обратиться при возникновении любых трудностей. Он выедет на ферму, проведет аудит и поможет разобраться, решить проблему. «Danone — надежный партнер для нас. Компания заинтересована в высоком качестве продукции и в нашем развитии, мы это ценим», — рассказывает Константин Владимирович.

В планах предприятия — реконструкция существующих животноводческих помещений и строительство новых. По словам руководителя, это важнейшие задачи. В будущем году планируется преобразование фермы под беспривязное содержание скота, а в 2017 году — начало строительства нового комплекса для молодняка. «Мы долго готовились к обновлению

фондов. Фермы остро нуждаются в реконструкции. И вот в ближайшем будущем мы приступим к реализации этой программы», — делится он.

Часть средств на ремонт помещений поступило в кооператив от государства. Предприятие регулярно участвует в программах господдержки, получает возмещение процентных ставок по кредитам и финансирование по развитию молочного животноводства.

«От уровня поддержки зависит наше развитие. Полностью рассчитывать на государственное финансирование мы не можем, поэтому всегда продумываем, получится ли себя обеспечить, если оно не поступит. Рисковать мы не можем», — добавляет председатель «Анохинского».

Грязовецкое хозяйство одним из первых стало участником молочного кластера области. Как отмечает Константин Владимирович, «не очень крупное предприятие нуждается в консультационной помощи, так как не может позволить себе дорогостоящие услуги юристов и других специалистов. Мы ожидаем информационной поддержки и содействия в обучении сотрудников со стороны кластера».

НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

За десятилетия работы племпредприятие «Вологодское» неоднократно получало награды. В этом году на выставке «Золотая осень» его работа была отмечена золотой медалью за достижение высоких показателей в развитии племенного и товарного животноводства.



Предприятие периодически посещает сельскохозяйственные выставки. «Подобные мероприятия позволяют получить важную информацию на профильных конференциях, пообщаться с коллегами из других регионов, обменяться опытом с зарубежными поставщиками племпродукции. Этот опыт необходим руководителю и специалистам предприятия для дальнейшего развития.

«Золотая осень — 2015» отличалась от прошлых лет местом расположения. В этот раз для ее проведения был выбран выставочный центр «Крокус Экспо», а не ВДНХ, как год назад. Предприятия были представлены в одном зале, торговля продуктами сельского хозяйства организована в другом. Было выделено много залов для конференций. В шаговой доступности находился отдельный павильон для животных.

В целом размещение было продумано и удобно», — рассказывают в руководстве предприятия.

История племпредприятия «Вологодское» началась в 1956 году. Многолетняя племенная работа внесла весомый вклад в развитие молочного животноводства всей Вологодской области и многих других регионов нашей страны. Племпредприятие занимается содержанием быков-производителей, получением и хранением племенного материала, проверкой быков по качеству потомства, проведением иммуногенетической экспертизы. Племенной материал реализуется среди сельхозпроизводителей 19 районов Вологодской области, а также в ряде регионов страны. На предприятии трудятся высококвалифицированные специалисты, которые используют современное технологическое оборудование и активно применяют новейшие научные разработки в области генетического и биологического контроля продукции.

«Признание результатов нашей работы на федеральном уровне является показателем высокой эффективности предприятия, — отметил генеральный директор **Николай Федотовский**. — Мы будем стремиться к дальнейшему повышению генетического потенциала и продуктивности крупного рогатого скота вологодских сельхозпроизводителей. Надеемся, что в связи с вступлением в молочный кластер для нас откроются новые перспективы развития, появятся возможности выхода на рынки других регионов России».



ПЛЕМЕННОЙ ФОНД

ОАО «Племпредприятие «Череповецкое» было создано более пятидесяти лет назад. За эти годы продуктивность стада крупного рогатого скота Вологодской области выросла в разы. И в этом есть заслуга в том числе череповецких селекционеров.

«Племпредприятие «Череповецкое» и еще двадцать ведущих российских племпредприятий входят в состав «Головного центра по воспроизводству сельскохозяйственных животных» (ОАО «ГЦВ»). Данный центр внесен в перечень стратегических предприятий России, ведь племенная работа в животноводстве — это всегда инвестиции в будущее сельского хозяйства. Деятельность племпредприятий направлена на улучшение наследственных характеристик животных, что впоследствии позволяет получать молоко и мясо высокого качества.

С целью увеличения продуктивности стад Вологодской области «Племпредприятие «Череповецкое» закупает быков с высоким генетическим потенциалом из Германии, Финляндии и Канады. Это животные айрширской и голштинской пород. А в лучших племенных хозяйствах Вологодской, Московской и Ленинградской областей приобретают быков-производителей черно-пестрой, ярославской, абердин-ангусской пород и породы лимузин.

«Задачами нашего предприятия на сегодняшний день являются формирование высокопродуктивного поголовья крупного рогатого скота, внедрение перспективных технологий в области искусственного осеменения сельскохозяйственных животных, участие в оценке быков по качеству потомства, закреплении быков-производителей в хозяйствах области,

реализация племенного скота, — говорит гендиректор **Сергей Головастик**. — На протяжении многих лет мы поставляем свою продукцию в сельхозпредприятия Вологодской, Московской, Воронежской, Новгородской, Тульской, Псковской, Ленинградской и Кировской областей».

На предприятии создаются все условия, чтобы специалисты имели доступ к передовым достижениям в области генетики и разведения животных. В 2013 году на базе «Племпредприятия «Череповецкое» был открыт региональный информационно-селекционный центр (РИСЦ), а в 2014 году — лаборатория селекционного контроля качества молока. РИСЦ осуществляет научно-методическую деятельность, сервисное и информационное обеспечение селекционно-племенной работы в животноводстве.

«Мы содержим ценнейших быков. Их отбор производился по высоким показателям продуктивности. Племенная продукция проходит тщательную экспертизу, чем обеспечивается ее биологическая безопасность. У предприятия налажены связи с зарубежными фирмами, благодаря этому мы используем достижения мировой генетики. Продолжается модернизация лабораторного оборудования. Коллектив предприятия трудится на благо процветания сельского хозяйства Вологодской области. Мы работаем на перспективу, делаем все необходимое для улучшения генетического потенциала крупного рогатого скота в нашем регионе», — рассказал гендиректор Сергей Головастик.

Предприятие ежегодно посещает всероссийские выставки и участвует в смотрах-конкурсах. В этом году на «Золотой осени» его работа была отмечена дипломом за достижение высоких показателей в развитии племенного и товарного животноводства.

ТРУЖЕНИКИ СЕЛА

Одно из крупнейших сельхозпредприятий Сокольского района в августе этого года отметило 50-летний юбилей. За свою историю племзавод «Союз» пережили тяжелые финансовые времена, и перепрофилирование из предприятия свиноводства в молочное хозяйство, и реконструкцию. Сейчас оно исправно работает и развивается.



Основным направлением деятельности предприятия остается молочное животноводство, которое сегодня показывает хорошие результаты. Год от года коллективу удается наращивать объемы

производства (6400 литров на одну корову в 2012 году, 6700 — в 2013-м, 7200 — в 2014-м, 7500 ожидается в текущем году). Дойное стадо составляет 540 коров, в будущем планируется увеличить его до 600 голов (при общем поголовье в 1100 животных).

Произведенное молоко сдается на Учебно-опытный молочный завод ВГМХА им. Н.В. Верещагина. Сырье племзавода высоко оценивают на региональных конкурсах качества молока, проводимых департаментом сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Вологодской области. Кроме этого, «Союз» имеет статус племрепродуктора и реализует свою продукцию среди животноводов Вологодской области и за ее пределами.

На данный момент на предприятии проведена реконструкция животноводческого комплекса для улучшения условий выращивания скота. Руководство племзавода стремится приобретать современное оборудование, обновлять машинно-тракторный

парк и делать все необходимое, чтобы производство улучшало показатели. Часть средств на эти цели поступает от государства по программам поддержки сельхозпроизводителей.

«Главное наше достижение в том, что предприятие живет и работает, а сотрудники исправно получают заработную плату. Дальнейшее развитие хозяйства зависит только от них. Кадров — самая большая проблема на селе. Работников приходится привлекать из глубинки, а ведь их необходимо обеспечить крышей над головой. Мы делаем для этого все возможное», — поделился заботами генеральный директор **Сергей Челпин**.

Так, благодаря племзаводу его специалисты и рабочие ежегодно участвуют в федеральной программе «Развитие строительства на селе». В этом году «Союз» ввел в эксплуатацию двухэтажный жилой дом в деревне Чекшино, в котором сейчас уже проживают две семьи работников предприятия.

НА ЗАРЕ

Предприятие «Шекснинская заря» в этом году первый раз присутствовало на выставке «Золотая осень» в качестве участника, а не простого посетителя. «Нас пригласили как представителя молочного кластера области. Обычно мы приезжаем на подобные мероприятия посмотреть образцы техники и познакомиться с производителями, а в этом году смогли еще и заявить о себе», — поделился директор **Дмитрий Черватенко.**

Хозяйство занимается производством молока. Однако это не единственное направление его деятельности. Помимо того, что молочную продукцию оно поставляет на УОМЗ, его мясо приобретает Череповецкий мясокомбинат, кроме того, на продажу идет часть выращенной пшеницы.

В последние годы предприятие расширило посевные площади, сейчас они достигают 2200 гектаров. Поголовье на сегодняшний день превышает

две тысячи голов. А ведь еще 10 лет назад, когда предприятие только вставало на ноги, дойное стадо насчитывало сто коров.

«Благодаря новым технологиям и слаженной работе зоотехнической и ветеринарной служб нам удалось снизить падеж животных, — поясняет Дмитрий Черватенко. — В хозяйстве был введен холодный способ выращивания молодняка в летних домиках на территории животноводческого



комплекса. После рождения теленка ставят в индивидуальный домик и зимой, и летом. Эта технология решает проблему скотомест для молодняка, а животные растут крепкими и здоровыми».

По словам руководства, сегодня активно ведется ремонт животноводческих помещений. Уже обновлены ферма в Демидове и два двора по 200 голов в деревне Пача. Также увеличен машинно-тракторный парк. Модернизация оборудования и реконструкция помещений проводится, в том числе и за счет государственного финансирования.

«Мы получали поддержку по растениеводству и по увеличению

поголовья скота. Участвовали в программе по возмещению процентной ставки по лизинговым платежам. Не так давно мы приобрели комбайн-молотилку и автобус, поэтому сейчас снова оформляем документы для оформления по возмещению первоначального лизингового взноса по программе поддержки малого и среднего предпринимательства», — рассказывает о рабочих буднях Дмитрий Юрьевич.

В будущем «Шекснинская заря» ставит перед собой цель по дальнейшему увеличению поголовья и надоев молока: снизить достигнутый уровень в нынешних реалиях просто непозволительно. Для ее достижения необходимо решить ряд задач: продолжать расширение посевных площадей, ввести выращивание новых культур для улучшения кормовой базы, продолжить реконструкцию имеющихся комплексов и строить новые.

МОДЕРНИЗАЦИЯ «РУСИ»

«Выставка, конечно, была нужна нам в плане обмена опытом, завязывания деловых контактов, приобретения необходимых знаний, — говорит глава сельскохозяйственного производственного кооператива «Русь» Александр СОЛОМОНОВ. — Приятно, что наша область широко представлена на таких мероприятиях».



Основную часть своей прибыли СПК «Русь» направляет на модернизацию своей материально-технической базы. В прошлом году здесь был запущен зерносушильный комплекс для фуражного и семенного зерна производительностью до 350 тонн в сутки, заканчивается реконструкция телятника с беспривязным содержанием на 150 скотомест, а в ближайших планах — строительство двора на 400 голов дойного стада. По словам руководства, постоянно приобретается новая техника. В этом году стали выращивать кукурузу на силос. Кооператив серьезно занимается семеноводством.

Появление молочного кластера Александр Соломонов оценивает положительно: «Он еще, можно сказать, в стадии формирования, но уже оказывает поддержку — помогает участвовать в различных полезных мероприятиях, таких как выставка «Золотая осень», создает условия для обмена опытом между предприятиями. Думаю, что пользы от него будет много».

СПК «Русь» — лидер Шекснинского района по удоям молока. Здесь самые высокопродуктивные коровы. Например, корова Чарка ярославской породы дает в год 8813 кг молока жирностью 4,39%, а Лавина черно-пестрой породы — и вообще 14357 кг жирностью 3,72%.

Помимо молочного животноводства предприятие занимается и растениеводством, причем здесь оно тоже передовое — урожайность зерна самая высокая в районе: 29 центнеров с гектара в амбарном весе в 2014 году, а зерновой клин постоянно растет и уже превышает 3200 га. Уже много лет «Русь» никому не отдает районный переходящий кубок — приз имени Героя Социалистического труда Геннадия Кадыкова «За высокую культуру земледелия».



АРТЕЛЬ МИХАИЛА КОЧНЕВА

«Такие выставки, безусловно, полезны, — считает глава грязовецкой Сельскохозяйственной артели им. Калинина Михаил КОЧНЕВ, вспоминая поездку на «Золотую осень». — Мы ездим туда с 2006 года и каждый год узнаем для себя что-то новое. Заводим полезные знакомства, — ведь потом намного лучше работать напрямую с производителем, чем с перекупщиком. В этом году мы установили контакты по животноводческой технике, увидели много нового оборудования: для ферм, перегрузки зерна, для ветеринарных врачей и т. д.»



В артели Михаил Анатольевич трудился с 1993 года: начинал водителем, потом стал механиком, заместителем председателя, а в этом году возглавил предприятие, став председателем.

«Наше хозяйство развивается семимильными шагами, — не без гордости говорит он. — В 2011—2012 годах мы построили доильный комплекс на 760 голов дойного стада, в прошлом году — два коровника: один на 160, другой на 190 голов. Они скоро будут сданы в эксплуатацию и заработают. В этом году начали строительство доильно-молочного блока «Карусель» на 28 мест — это единственный в области комплекс такого типа». Запуск комплекса намечен на июль 2016 года.

Сегодня хозяйство содержит 830 дойных коров при общем поголовье в 2000 голов скота. У них 2905 гектаров пашни, в том числе 1450 га зерновые, и в этом году урожай был 27,7 центнера на гектара.

Серьезную помощь артели оказывает областное правительство. «Мы состоим в программах развития молочного животноводства, развития растениеводства, получаем субсидии. Есть субсидия, которая действует только в Вологодской области: на приобретение нетелей. Это очень хорошая поддержка со стороны правительства Вологодской области», — считает Михаил Анатольевич.

В ближайших планах предприятия — увеличение дойного стада до 900 голов, приобретение новой техники, завершение строительства доильно-молочного комплекса, запуск строительства нового коровника на 350 голов.

РЕАЛЬНАЯ ПОЛЬЗА

Крестьянское хозяйство Александра МЫЗИНА было создано в Верховажском районе в самом начале российских рыночных реформ — в 1992 году. Тогда на балансе было 39 дойных коров, 178 гектаров пашни и 25 гектаров льна. За эти годы хозяйство существенно выросло: сегодня дойное стадо составляет 195 голов, обрабатывается 2285 га пашни и 722 га льна. В хозяйстве трудится несколько десятков человек, оно широко известно в области, на его базе проводятся областные конкурсы пахарей, а за опытом приезжают льноводы из других районов Вологодчины.

По мнению Александра Мызина, проведение мероприятий, подобных «Золотой осени», крайне полезно для областных сельхозтоваропроизводителей: они получают возможность ознакомиться с опытом и наработками коллег и поделиться своим, узнать о новых научных разработках и технологиях в растениеводстве и животноводстве, посмотреть современную технику и оборудование, завести полезные деловые знакомства.

Полученные на выставке серебряные медали, считает Александр Васильевич, повысят и укрепят авторитет его хозяйства на рынке и привлекут новых клиентов, выступив своеобразной гарантией качества производимой продукции.

Он высоко оценивает помощь, которую регулярно оказывает хозяйству областная власть. «Господдержка — это весомый вклад в наше сельское хозяйство, благодаря ей оно развивается. Сегодня без государственной помощи очень сложно сохранить мелким хозяйствам, а они составляют значительную часть отрасли», — считает Александр Васильевич.

Правильной мерой назвал он и недавнее создание молочного кластера в области: «Кластер может помочь в решении проблемы закупочных цен на молоко, допуска в розничные сети и многих других вопросов, которые волнуют сельхозпроизводителей и которые сегодня нужно выносить на широкое обсуждение».

Главной целью своей жизни Александр Мызин считает возрождение деревни. «Моя задача — предпринимать все, чтобы хозяйство развивалось, дела шли хорошо, молодежь оставалась в деревне, — уверен он. — Надо любить родину и сохранить деревню».



ПОДВОДНЫЕ КАМНИ МОЛОЧНОГО БИЗНЕСА

ТЕКСТ: АННА САНКИНА. ФОТО ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

На Елисейских полях в самом дорогом парижском ресторане, если попросите, вам обязательно подадут вместе с черной икрой брусочки «того самого» вологодского масла производства нашего Вологодского учебно-опытного молочного завода — одного из флагманов отечественного маслоделия. Но не все так радужно в самом масляно-молочном бизнесе региона. О его подводных течениях мы беседуем с генеральным директором ОАО «Учебно-опытный молочный завод им. Н. В. Верещагина» Сергеем МОЛОТОВЫМ.

— В последнее время название вашего предприятия не сходит с полос газет и экранов телевизоров. В чем причина такого пристального внимания со стороны СМИ?

— Надо сказать, что со многими изданиями мы дружим еще с двухтысячных, когда эксклюзивное право производить знаменитое «Вологодское масло» наша область выбивала с боями. Тогда при поддержке наших депутатов Валентина Чайки и Валерия Богомолова в здании Государственной Думы мы проводили выставку по истории нашего масла, привлекали внимание к тому, что бренд надо защищать от подделок и дельцов, нечистых на руку. У области и предприятия шли тогда бесконечные баталии, суды. Нас тогда очень поддержал и Владимир

Вольфович Жириновский, он написал очень серьезное обращение в Роспатент. В конце концов мы узаконили бренд «Вологодское масло», и он был закреплен за территорией. Вот тогда мы и познакомились с очень многими изданиями, и до сих пор они отслеживают все знаковые события в жизни нашего предприятия. Я очень благодарен за поддержку и вологодским, и федеральным СМИ.

— Действительно, нет-нет да и покажут на федеральных каналах вашу продукцию.

— Да, журналисты нас любят. Мы ведь государственное предприятие с уникальной учебно-производственной базой, модернизированное и выпускающее действительно замечательную продукцию. Поэтому и показывают нас

как государственное достижение. Вот недавно мой заместитель по качеству Екатерина Ожиганова была приглашена в качестве эксперта на программу Елены Малышевой «Жить здорово!», где говорили о пользе вологодского масла. Перед этим наша продукция принимала участие, и не в первый раз, в программе «Контрольная закупка». Кстати, съемочная группа этой программы побывала на заводе несколько лет назад.

— Если быть честными, повод у журналистов приехать к вам есть не только позитивный. Говорят, у вас тут чуть ли не боевые действия разворачиваются*. Каковы нынче методы современного боя?

— Методы? Здесь царит полное многообразие! Изначально организуется внутренняя диверсия: в Совет директоров государственного предприятия вводятся так называемые независимые директора — не простые, а те, которые действуют в интересах заказчика. Цель последнего — приобрести предприятие по максимально заниженной стоимости. Затем опять же лояльная к потенциальному покупателю ревизионная комиссия сочиняет, видимо, на коленке ревизионное заключение, содержащее заведомо ложную информацию. Следующий этап — рассылка этого заключения во все контролирующие инстанции включая Администрацию Президента, министра сельского хозяйства и даже заместителя Председателя Правительства нашей страны! И тогда начинается тотальная проверка по всем фронтам: налоговая инспекция, комиссия Минсельхоза и Росимущества... А ведь заводу еще надо производить продукцию,

да чтобы марку не уронить и прибыль заработать.

Затем идет волна разговоров, что на заводе якобы имеет место быть коррупция, и закупаются письма во властные кабинеты с требованием сменить руководство завода. Выходят статьи, сразу начинаются волнения в кредитных организациях. В общем, идет целенаправленная дискредитация и руководства, и предприятия. В Интернете появляется море информации о заводе, которой не должно быть в открытом доступе. Я всегда далек был от таких игр, но теперь понимаю, что самое главное — вспахать информационное поле.

Когда все методы исчерпаны, начинается работа по дискредитации самой продукции, негативными отзывами заваливаются соцсети, после чего, по логике организаторов, предприятие должен начать трести Роспотребнадзор. Ну и так далее.

Схема стара как мир, но на сопротивление со стороны завода из глубинки никто не рассчитывал.

— Вам не страшно? Получается, что своим сопротивлением вы затрагиваете интересы влиятельных людей...

— Не страшно. Я не один, есть люди, которые меня поддерживают. Из огромного потока грязи я узнал очень много нового о себе, родные и близкие тоже в курсе, смеемся дружно. Были, конечно, странные телефонные звонки. Но все стало спокойнее в этом плане, когда журналисты начали нас поддерживать и открыто опубликовали фамилии тех, кто был заинтересован в моей досрочной отставке. Думаю, теперь этим людям надо меня очень беречь.

— А чем же так уникально «Вологодское масло»? Зачем необходимо охранять и спасать этот бренд?

— Еще пару лет назад ученые НИИ маслоделия и сыроделия из города Углича подтвердили наличие особых свойств в продукции именно вологодских мастеров: уникальным это масло получается прежде всего благодаря особенностям молока вологодских буренок. Непозволительно малое количество солнечных дней в году и повышенная влажность почвы на исконном русском Севере, состав трав, который характерен для данной местности, — в этом-то и заключается природный секрет вологодского

масла, который не воспроизведешь искусственно ни на каком другом предприятии.

Пожоие погодные характеристики могут быть и в других регионах, но стабильности результата в любом случае не получится. Это гордость нашего региона, отличительная черта, его традиции, хранимые веками. Поэтому неудивительно, что всегда найдутся желающие

Несмотря на то, что мы — государственный завод, у нас в бизнесе нет никаких привилегий по отношению к другим предприятиям. На рынке всем места хватит, и с проблемами этого же рынка мы справляемся сами.

использовать этот бренд в своих собственных корыстных целях.

— С уникальностью и борьбой за ее сохранение понятно. Тогда другой вопрос: в эпоху повального импортозамещения насколько сильно выигрывает предприятие?

— Никаких особых преимуществ на рынке у нас нет, просто ситуация несколько изменилась. Были одни проблемы, теперь появились другие. Другое дело, что находятся желающие использовать процесс импортозамещения в своих целях. Начинаются обращения в Правительство в виде «помогите, дайте денег, уберите конкурентов, модернизируйте нас». Считаю, что это и есть профанация национальной идеи. Мы как раз столкнулись именно с такими «импортозаместителями». Кстати, я опять же узнал обо всех подобных прожектах странных фирм из СМИ, которые писали про некие московские компании, предлагающие перефиллировать наше предприятие под выпуск детского питания. То есть взять, сломать, как всегда, до основания, а потом... Про результат, естественно, мало кто говорит. Только озвучивается, что если дадите денег, отдадите завод, то мы, мол, сможем обеспечить нашей продукцией 90% рынка. Правда, на этом рынке уже давно работают известные бренды

и производители, которые самостоятельно развивают отрасль.

— Поскольку ваше предприятие государственное, нет ли соблазна задействовать в борьбе с конкурентами административный ресурс?

— У нас в бизнесе нет никаких привилегий по отношению к другим предприятиям несмотря

на то что мы — государственный завод. На рынке всем места хватит, и с проблемами этого же рынка мы справляемся сами. Но если совсем честно, то административный ресурс все-таки пришлось использовать. В борьбе за сохранение нашего предприятия мы нашли поддержку у Минсельхоза, у Росимущества. И очень благодарны нашему губернатору: он вступил в борьбу с людьми, у которых были и возможности, и опыт поглощения, и свой админресурс. Я рад, что мы сработали в одной команде, и надеюсь, будем вместе двигаться вперед. Спасибо огромное и нашему бывшему депутату Госдумы РФ Валерию Богомолову, который помог в свое время с оборудованием, в борьбе за бренд. И сейчас несмотря на высокий пост — он аудитор Счетной палаты РФ — Валерий Николаевич продолжает участвовать в судьбе завода и поддерживает нас.

— Что сейчас происходит на заводе? Каковы ожидания и планы на будущее?

— Завод выстоял, качество сохранили и даже приумножили наградами, благополучно прошли все проверки, планируем расширить производство**. Мы потратили уйму времени, нервов, сил, но надо еще когда-то и трудиться. Могу повторить фразу, которую я не раз произносил в своих выступлениях: дайте спокойно работать. ■

* Напомним, что в 2012 году предприятие сменило юридическую форму, из унитарного предприятия став акционерным обществом. Затем последовали череда смены Совета директоров, проверки, а в начале этого года 100-процентный пакет акций предприятия был выставлен на торги, что его руководством было расценено как рейдерский захват. После серии встреч с участием федеральных и региональных чиновников акции УОМЗ были сняты с торгов. — Прим. ред.

** Летом этого года была принята долгосрочная программа развития УОМЗ, предусматривающая в том числе увеличение объемов переработки молока. В настоящее время завод перерабатывает до 150 тонн сырья в сутки, к 2020 году объем перерабатываемого молока должен возрасти до 300 тонн в сутки. — Прим. ред.



С УВЕРЕННОСТЬЮ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ

ТЕКСТ: БОРИС УЛЬЯНОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА ОРГАНИЗАЦИИ

Известный девиз «Газпрома»: «Мечты сбываются» стал реальностью для работников Юбилейного ЛПУ МГ филиала ООО «Газпром Трансгаз Ухта», расположенного в Тотемском районе. Высокий уровень социальной защищенности и поддержки позволяет им успешно трудиться без опасений за свое будущее и будущее своих детей.



На благо области и страны

Юбилейное линейное производственное управление магистральных газопроводов расположено на территории Тотемского района Вологодской области и является одним из филиалов ООО «Газпром трансгаз Ухта».

— Наше предприятие позиционирует себя как социально ориентированное, а так как оно является градообразующим для поселка Юбилейный, активно помогает поселению как организационно, так и финансово. Участвует в субботниках, экологических мероприятиях, помогает ветеранам, поддерживает местные социальные объекты бюджетной сферы: детские сады, школы, библиотеки, физкультурно-оздоровительные комплексы. Коллектив предприятия делает все от него зависящее, чтобы в поселении было комфортно и удобно жить, — отмечает руководитель Юбилейного ЛПУ МГ Валерий Соловей.

Но основной вид деятельности — транспортировка газа. Предприятие осуществляет эксплуатацию компрессорной станции КС-16. Общая мощность установленных газоперекачивающих агрегатов составляет более 400 МВт.

Юбилейное ЛПУ МГ занимается эксплуатацией и обслуживанием шести очередей магистрального газопровода и газопроводов-отводов к газораспределительным станциям. Это одно из немногих предприятий Вологодской области, которое стабильно развивается: увеличиваются производственные мощности, ведутся техническое перевооружение, внедрение новой техники, реконструкция турбоагрегатов и систем.

В рамках программы перспективного развития ПАО «Газпром» на предприятии идет масштабная модернизация. Недавно возведенные пятый и шестой цеха обладают

по наиболее востребованным специальностям. Молодые люди уже со школьной скамьи обеспечивают себе будущее, поступая учиться по направлению от предприятия. Наша отрасль востребована и действительно позволяет человеку реализовать себя. Не напрасно говорят, что в «Газпроме» мечты сбываются. Это не выдумка, а реальность.

Кадры решают все

Предприятие уделяет серьезное внимание обучению и повышению квалификации своих работников, всячески способствуя их продвижению по служебной лестнице. Например, те, кто желает повысить уровень образования и самостоятельно поступает в учебные заведения по востребованным специальностям, могут рассчитывать на возмещение части затрат на свое обучение.

Предприятие предоставляет все возможности для карьерного роста

«Наша отрасль востребована и действительно позволяет человеку реализовать себя. Не напрасно говорят, что в «Газпроме» мечты сбываются».

гораздо более мощными характеристиками по сравнению с предыдущими и позволяют перекачивать значительно больший объем газа. В планах — возведение седьмого цеха, а это серьезное увеличение производственных показателей и количества рабочих мест: на 50—60 человек.

— Мы развиваемся, а значит, нам нужны высококвалифицированные специалисты, — говорит Валерий Олегович. — На протяжении нескольких лет мы проводим профориентационную работу в учебных заведениях, обучаем стипендиатов

ответственным и инициативным специалистам. Есть немало примеров, когда в течение трех-четырех лет такие молодые люди становятся руководителями подразделений.

— Приобретая опыт работы в Юбилейном ЛПУ МГ, наши специалисты востребованы и в других регионах и отраслях промышленности, — говорит Валерий Соловей.

География мест, откуда в Юбилейное прибывают работники, весьма обширна. Здесь трудятся представители Вологодчины, Ухты, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Брянска, Москвы, Урала, Марий Эл и других



Предприятие осуществляет эксплуатацию компрессорной станции, общая мощность которой составляет более 400 МВт. (На фото — компрессорный цех № 3 и 3-бис).

городов. Более 40 человек ежедневно приезжают из Тотмы. Кто-то оказался здесь по распределению, кто-то — по рекомендации знакомых, но для всех Юбилейное стало родным домом. Всего же на предприятии в настоящее время трудится более 500 человек.

— Люди, не боясь, меняют место жительства и приезжают к нам, потому что понимают: здесь им будут созданы благоприятные условия для работы, — объясняет Валерий Соловей.

Забота обо всех

О социальном пакете, который предусмотрен коллективным договором ООО «Газпром трансгаз Ухта», многие вологжане могут только мечтать. Такие условия сегодня — большая редкость.

Заботясь о здоровье своих сотрудников, приобретаются путевки в различные санатории, дома отдыха и оздоровительные лагеря для детей.

Предприятие активно строит жилые дома на территории своего поселка. Только за последние несколько лет было возведено четыре трехэтажных многоквартирных жилых дома — кирпичных, теплых, с большими кухнями и прихожими, со всеми удобствами. При трудоустройстве на работу нуждающийся в жилье работник может рассчитывать на служебное жилье, а впоследствии стать участником Корпоративной программы жилищного обеспечения и приобрести жилье в собственность на условиях ипотечного кредитования.

популярностью у жителей поселка в зимнее время.

Все эти спортивные объекты позволяют готовить команду спортсменов филиала для участия в спартакиаде ООО «Газпром трансгаз Ухта» по десяти видам спорта.

Развитию детей предприятие уделяет самое пристальное внимание. На территории поселка Юбилейный действуют художественная и музыкальная школы, их ученики принимают активное участие в выставках, концертах, в том числе и за рубежом.

— В этом году генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Ухта» Александр Викторович Гайворонский выступил с инициативой о шефстве над образовательными учреждениями в зоне деятельности каждого ЛПУ МГ, — говорит Валерий Олегович. — Для нас подшефными стали детский сад и школа, потому что с нашей точки зрения именно им необходимо помогать прежде всего. Меры поддержки самые разные. Так, в этом году нашей организацией оказана благотворительная помощь на замену оконных блоков в детском саду, что значительно улучшит как его микроклимат, так и внешний вид. В школе такая замена оконных блоков была проведена в 2013 году.

В решении социальных проблем всегда необходимо работать на опережение, потому что качество работы трудового коллектива во многом зависит от того, в каких условиях живут сами работники, их родные и близкие. Для нас это важно, поэтому мы будем постоянно развиваться в этом направлении и дальше. **Р**



Юбилейное ЛПУ — точка притяжения для многих специалистов газовой отрасли.



Тотемское подразделение Энергосбыта образовано в июле 1995 года. С этого времени им бессменно руководит Юрий Николаевич Радин.

ТОТЕМСКОЕ НОУ-ХАУ

ТЕКСТ: ЕЛЕНА ГУБИНА. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Целесообразность введения в стране единого платежного документа для различных коммунальных услуг сегодня активно обсуждается как на федеральном уровне, так и в регионах. Между тем в Вологодской области уже третий год реализуется проект, успешно решающий данную задачу. Речь идет о «Единой квитанции» гарантирующего поставщика электроэнергии — ОАО «Вологдаэнергосбыт».

Эффективность, доказанная временем

Известно, что с появлением новых услуг, например, капитального ремонта жилья, увеличивается количество платежей. А в решении проблемы задолженности населения за электроэнергию, водоснабжение, тепло эффективны прямые расчеты с ресурсоснабжающими организациями, и это тоже дополнительные квитанции... Сегодня на уровне Правительства России ставится задача упростить и упорядочить процесс.

Когда в январе 2013 года в селе им. Бабушкина были сделаны первые

шаги в рамках реализации проекта «Единая квитанция», Вологдаэнергосбытом ставилась совершенно определенная, можно сказать, узкая задача — снижение задолженности за электроэнергию. Единая квитанция должна была повысить собираемость платежей за услуги районных предприятий ЖКХ — как правило, самых проблемных должников. Собственно, проект и начинался как некое ноу-хау Вологодского энергосбыта: собственный метод работы с потребителями, задерживающими расчеты.

Начинание поддержали глава района Александр Секушин и директор

бабушкинского предприятия ООО «Единство», предоставляющего услуги водоснабжения, Александр Городишенин. В Вологдаэнергосбыте обкатка проекта была поручена Тотемскому филиалу во главе с директором Юрием Радиным. Курировала работу заместитель директора филиала Лариса Мишина, за организацию в районе отвечала руководитель Бабушкинского представительства Валентина Романова.

«Суть проекта в том, что предприятие-партнер предоставляет данные, необходимые для расчетов, а формирование, печать и доставку единых квитанций берет на себя

Вологдаэнергосбыт, так как у нас есть достаточно актуальная абонентская база и современное программное обеспечение, — объясняет Юрий Радин. — Во-первых, предприятие-партнер экономит на всех этих процессах. А во-вторых, обеспечивается доставка счета до каждого клиента, и счет этот содержит полные данные о тарифах, расчетах, оплатах, льготах по всем услугам, т. е. человеку понятно, за что он платит. Сегодня уже можно точно сказать, что единая квитанция повышает платежную дисциплину, граждане предпочитают полностью оплатить такой счет».

Проект действительно оказался эффективным: у ООО «Единство» повысилась собираемость платежей, что, в свою очередь, улучшило финансовое состояние предприятия. Появилась возможность планировать поступление доходов, а значит, и работу на перспективу, сосредоточиться на выполнении своей непосредственной задачи — улучшении условий жизни жителей села: замене старых водопроводных труб, насосов на скважинах. Бабушкинцы массово начали устанавливать счетчики на воду, так как это стало выгодно. Следовательно, улучшилось качество учета ресурса. А ведь ранее казалось, что проблему с водосчетчиками не решить никогда.

Будучи в Бабушкинском районе, проект Вологдаэнергосбыта «Единая квитанция» положительно оценил губернатор области Олег Кувшинников. Позже проект получил одобрение главного федерального инспектора по Вологодской области и был рекомендован к применению во всех муниципалитетах региона. Сегодня в нем участвуют уже 16 муниципальных образований и более 30 предприятий и организаций Вологодской области. Развитая сеть подразделений Вологдаэнергосбыта позволяет принимать платежи по таким квитанциям в 42 кассах — они есть в каждом райцентре, в крупных населенных пунктах, также оплатить единую квитанцию можно на почте и через банк.

Благодаря активному участию в проекте предприятий по сбору, вывозу и утилизации бытовых отходов становятся чище заваленные мусором вологодские райцентры. Новое направление, включение в единую квитанцию платежей за социальный наем жилья — реальная помощь Вологдаэнергосбыта в пополнении муниципальных бюджетов.

Проект давно перерос свою изначальную задачу и логично вписался в экономику региона. Можно просто требовать деньги с должников, и не вдаваться в природу задолженности, и не сдвигаться с места в решении проблемы, а можно взаимодействовать. Именно по этому пути пошли в Вологдаэнергосбыте, предложив тем, кому сейчас непросто — предприятиям ЖКХ, управляющим компаниям, муниципальным бюджетам, — опереться на ресурсы энергокомпании.

Немаловажно, что одновременно со снижением остроты проблемы круговой задолженности населения и предприятий за коммунальные услуги и ресурсы проект способствует систематизации клиентской базы: она ведется в одном месте и совместными усилиями поддерживается в актуальном состоянии. Раньше многие участники проекта вообще не выступали своим клиентам счетов или ориентировались на устаревшие неполные абонентские

Роль Вологдаэнергосбыта в энергосистеме



Функции Вологдаэнергосбыта



базы, кто-то вел расчеты в бумажных ведомостях от руки без показаний приборов учета, т. е. «на глазок».

Логично и то, что «локомотивом» единой квитанции стала именно электроэнергия. Ведь у энергетиков особый вес: не у всех есть газ, централизованное водо- и теплоснабжение, а электричеством пользуются все жители Вологодской области. И это тот ресурс, которого за долги можно лишиться.

В Вологдаэнергосбыте лидером в данном направлении по-прежнему остается Тотемский филиал: в зоне его деятельности единую квитанцию получают жители Тотемского, Тарногского, Верховажского и Бабушкинского районов, в партнерах по проекту — 13 организаций, предоставляющих услуги по водоснабжению, теплоснабжению, содержанию и ремонту мест общего пользования, социальному найму жилья, вывозу и утилизации ТБО, обслуживанию внутридомового газового оборудования и др.

Свидетель века

Директор Тотемского филиала Юрий Радин работает в энергетике более 20 лет. Как за это время изменилась отрасль? Причем на профессиональный взгляд прежде всего энергетика-практика, а не теоретика. Юрий Николаевич отмечает не только естественное развитие отрасли на производственном уровне (база, технологии), но и на клиентском, коммуникативном. Раньше работа с потребителем носила скорее хаотичный характер, сейчас процесс более упорядочен, выстроен. Это особенно заметно в Энергосбыте, в чей

функционал входит взаимодействие с потребителями. Клиент не взаимодействует с электростанциями, в электросетевую компанию обращается в основном за подключением нового объекта, а с большинством вопросов, касающихся электричества, он идет в Вологдаэнергосбыт. Как говорят сотрудники Тотемского филиала компании, «мы в полях». Ведь это действительно энергетическая передовая, пересечение интересов энергетиков и потребителей, это лицо отрасли, ее репутация, и от эффективной работы Энергосбыта зависит жизнедеятельность всей энергосистемы.

В Тотьме с 2011 года подразделение Вологдаэнергосбыта работает по принципу расчетно-кассового центра. Касса принимает платежи не только за электроэнергию, но и за другие услуги, причем не обязательно услуги организаций — участников проекта «Единая квитанция». «Людям удобно ходить в нашу кассу и удобно оплачивать услуги в одном месте, мы решили: почему бы нам не попробовать принимать платежи в пользу других организаций?» — рассказывает заместитель директора Тотемского филиала Лариса Мишина.

Попробовали. Получилось. Иначе и быть не может там, где соединяются инициатива, профессионализм и патриотизм: стремление сделать жизнь на своей земле проще, качественнее, лучше.

А законодательная база, по мнению Юрия Радина, должна ориентироваться на подразделения, в которых куется практика, на реальную жизнь, тогда бы все

улучшилось в разы: «Был период, когда мы собирали платежи через управляющие компании. И что? Они накопили долги. Мы говорим, что нам напрямую с населением работать удобнее, и людям удобнее, и сами УК — за прямые расчеты, им не нужны разборки с должниками и общедомовыми нуждами. Но четкого решения по этому вопросу в законодательстве пока, к сожалению, нет».

Или проблема неотключаемых должников, среди которых большинство — государственные организации. Соответственно без помощи государства, без института финансовых госгарантий по платежам таких потребителей в одиночку энергосбытовой компании эту проблему не решить. Для закупки электроэнергии на оптовом рынке Энергосбыт обязан предоставить гарантии оплаты, а потребитель на розничном рынке — нет. Жесткая норма оптового рынка не транслируется в розницу.

Кстати, в подведомственных Тотемскому филиалу районах «бюджетной» задолженности практически не бывает во многом благодаря оперативным контактам с главами муниципалитетов, сотрудниками администраций и совместно проекту «Единая квитанция», который реально улучшает жизнь в районах.

Способствует эффективному взаимодействию с потребителями и то, что в филиале стремятся до минимума свести бюрократизацию процессов. «Сейчас, например, много вопросов возникает в процессе слияния или разделения бюджетных



Вверху — коллектив Тотемского филиала. В Вологдаэнергосбыте есть действующий профсоюз — ритм для сегодняшнего времени.

Расчетно-кассовый центр — удобное место для платежей, консультаций, сверки расчетов. Кроме электроэнергии, в кассах Вологдаэнергосбыта можно оплатить услуги более 200 предприятий и организаций Вологодской области.

Наша справка

Единая квитанция — это платежный документ, по которому можно оплатить не только электроэнергию, но и одновременно водоснабжение, водоотведение, вывоз мусора, утилизацию отходов, социальный наем жилья, содержание и текущий ремонт мест общего пользования в МКД и другие услуги.

Единый платежный документ формируется в соответствии с требованиями законодательства как ежемесячный полноценный счет.

Подробнее о проекте — на сайте: вологдаэнергосбыт.рф



У такой высокотехнологичной брутальной отрасли, как электроэнергетика, — женское лицо.

организаций. Со своей стороны мы стараемся все решать быстро, как правило, договор с юридическим лицом заключаем в течение дня», — говорит Юрий Радин.

Самый проблемный вопрос в расчетах с населением — потребление электроэнергии на общедомовые нужды (ОДН). Очень сложно объяснить жильцам то, что написано в законодательстве «многоэтажными» формулами. Тем не менее и в этом направлении проделана

кропотливая разъяснительная работа. Но при том, что корректный расчет ОДН напрямую зависит от синхронно и ежемесячно снятых показаний индивидуальных приборов учета, закон не защищает Энергосбыт от недисциплинированности граждан. Чтобы выставить корректный счет, важно получить показания счетчиков. Обязанности передавать показания у граждан нет, энергосбытовая компания может проверять счетчики не чаще,

чем раз в полгода, при этом в некоторые помещения невозможно попасть. И таких неувязок, к сожалению, еще немало.

«Цели сформулированы, задачи поставлены, и сейчас более остро стоят вопросы организации процессов как на федеральном уровне, так и на местах, — считает Юрий Николаевич. — Словом, как говорили когда-то классики, всякая революция лишь тогда чего-нибудь стоит, если она умеет защищаться». **Р**

В ФОРМАТЕ ДИАЛОГА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

Мы продолжаем серию публикаций, подготовленных совместно с Комитетом информационных технологий и телекоммуникаций области*. В этот раз председатель комитета Андрей НИКУЛИЧЕВ рассказал о том, по каким направлениям государство и бизнес на региональном уровне могут эффективно сотрудничать в сфере IT.

Комитет информационных технологий и представители IT-бизнеса давно наладили тесное взаимодействие. Во многом это связано с тем, что соответствующее предпринимательское сообщество (возможно, в отличие от других отраслей региональной экономики) достаточно компактно и консолидировано. Плюс это люди в основном с активной жизненной позицией, личности интересующиеся, ищущие решений сложных задач. Так что мы всегда общаемся друг с другом в формате диалога, консолидации усилий, а не противостояния.

Можно выделить несколько направлений и форм нашего взаимодействия. Во-первых, это проекты IT-кластера «Изумрудный город», которые мы предложили бизнесу, опираясь на наши потребности и ожидания. В частности, мы предложили нашим компаниям разработать программное обеспечение для Ситуационного центра, где бы аккумулировалась и обрабатывалась информация от ведомств, находящихся на территории Вологодской области. Типовых IT-решений здесь нет, компаний на российском рынке, готовых взяться за этот проект, чрезвычайно мало, и стоят их услуги очень дорого. Поэтому мы предложили участникам нашего IT-кластера разработать некий стандарт межведомственного взаимодействия, позволяющий интегрировать данные от различных поставщиков информации в единую аналитическую систему. Ничего подобного у нас пока нет, да и во многих других регионах — тоже. И если у нас получится реализовать этот проект, его можно будет тиражировать по всей стране. Сейчас разрабатываются программа и бизнес-план проекта. Могу сказать, что ряд предпринимателей уже выразил заинтересованность.

Кроме того, комитет заинтересован в поддержке не только



разработчиков программного обеспечения, но и тех, кто обслуживает или иные внедряемые решения. Мы стараемся, чтобы техническая поддержка тех продуктов, которые государственные органы закупают за пределами региона, в максимально возможном объеме осуществлялась людьми, работающими непосредственно здесь. Так в регион приходят новые компетенции, новые знания и навыки. Да и заказчику так удобнее работать, когда человек рядом, его всегда можно найти и спросить, если

возникают вопросы. Ну, и что тоже немаловажно, дилеры или представители крупных компаний-разработчиков, работающие здесь, налоги тоже платят здесь, в нашей области.

Отдельное направление взаимодействия с бизнесом — это попытка совместными усилиями решить кадровую проблему, которая есть в отрасли. IT-компании нередко сталкиваются с тем, что новый сотрудник, чтобы войти в курс дела и полноценно работать, тратит до шести месяцев. А все потому, что многие

процессы в компании не задокументированы, да и специализированных компетенций не новичкам хватает. Конечно, проблема адаптации работника на новом рабочем месте

чему-то новому у вас и передаст эти знания обучающимся... В общем, вариантов кооперации науки, образования и бизнеса множество, хотя, конечно, процесс этот организовать

или программиста для написания сайтов. Достаточно хорошие специалисты есть и среди выпускников профтехучилищ.

Это, конечно, не отменяет потребностей региона в IT-специалистах с высшим образованием. В этом вопросе также была проделана большая работа: комитет собрал с предприятий области заявки и направил обоснованное предложение в Минобрнауки РФ об увеличении числа бюджетных мест в вузах области. Наша просьба была услышана, и в прошлом году количество таких мест было увеличено вдвое. Теперь сверхзадача — не допустить «утечки мозгов», т. е. создать условия, чтобы этих молодые специалисты после года-двух работы не перебрались в столицу. И решить ее можно только сообща — совместными усилиями органов власти, работодателей, общественных организаций, предпринимателей. **Р**

Сверхзадача — не допустить «утечки мозгов». Решить ее можно только сообща — совместными усилиями органов власти, работодателей, общественных организаций, предпринимателей.

существует, наверное, в любой организации, но для сферы IT, где в каждой компании программный код все пишут по-своему, она особенно болезненна.

Мы предлагаем решать эту проблему следующим образом. В рамках проекта «IT-Полигон» те местные компании, которые заинтересованы в качественных специалистах, принимают участие в их подготовке уже на студенческой скамье. Ровно год назад, 30 сентября, мы подписали «Соглашение о сотрудничестве по подготовке квалифицированных кадров для IT-отрасли Вологодской области». Свои подписи под документом оставили также представители Клуба IT-директоров Вологодской области, Совета ректоров вологодских вузов, Вологодского колледжа связи, департамента образования области, Ассоциации муниципальных образований. Цель — за счет механизмов частно-государственного партнерства обеспечить приоритетное развитие отрасли информационно-телекоммуникационных технологий региона, насытить ее востребованными и компетентными специалистами.

Сейчас, к сожалению, ситуация складывается так, что в образовательных учреждениях зачастую не знают, чему учить будущих IT-специалистов. Например, тому же документированию у нас ни в одном вузе программистов не учат! Поэтому мы обратились к бизнесу: «Хотите, чтобы к вам приходили подготовленные кадры? Расскажите, что именно вам требуется, а еще лучше — приходите в вуз и сами научите: проведите хотя бы по одному занятию раз в неделю». Примеры такие есть: испокон веку работники Вологодского отделения Центробанка вели практические занятия для студентов политеха, потом лучших из них брали себе на работу. Сейчас такой подход нужно сделать системным. Нет времени, чтобы вести занятия? Тогда возьмите преподавателя к себе на стажировку. Возможно, он научится

непросто: так, первый год работы «IT-Полигона» ушел на раскочку.

Важный аспект в деятельности этого проекта — популяризация профессионально-технического образования. У работодателей сложился стереотип, в некоторых компаниях доведенный до уровня корпоративного стандарта, что брать на работу можно только специалиста с высшим образованием. Мы же доносим до предприятий, что не обязательно именно в вузе искать сисадмина

Форум для каждого

Одним из наиболее зримых результатов взаимодействия органов власти и бизнеса, безусловно, является межрегиональный IT-форум «Современные информационные технологии: для государства и общества», который в следующем году — а это традиционно начало апреля — пройдет уже в седьмой раз. Примечательно, что мероприятие, первоначально ориентированное на профессионалов отрасли, переросло в нечто более грандиозное.

«В последние годы форум наглядно показывает: органы власти, IT-компании приложили большие усилия и средства для создания необходимой инфраструктуры, информационных систем и электронных сервисов, которые позволяют гражданам получать информацию и общаться в электронном виде не только между собой, но и с бизнесом, с государством, — считает Андрей Никуличев. — Однако уровень информационного развития наших граждан не всегда успевает за уровнем развития самих технологий, люди не всегда достаточно информированы о тех возможностях, которые им предоставляет «электронное государство». Исходя из этого мы наметили в качестве основной темы и слоган очередного форума: «Информационные технологии — для каждого». Другими словами, современные разработки наших IT-компаний, предложения крупных вендоров, проекты государственных органов власти мы предлагаем представить на форуме с точки зрения их полезности и эффективности для конкретного человека — будь он работник завода, банка или государственный служащий, мама с детьми или пенсионер, школьник или студент».

В рамках проведения IT-форума предполагается проведение масштабной информационной кампании. Будут демонстрироваться конкретные государственные услуги, которые можно получить на Региональном портале госуслуг (РПГУ). «Будем выбирать самые популярные и на их примере подробно показывать и разъяснять порядок их получения в обычном формате — традиционного хождения по инстанциям, — и через РПГУ, — поясняет Андрей Никуличев. — Наша цель — показать населению, что пользоваться РПГУ просто и удобно».

Подготовка к форуму уже идет полным ходом, в скором времени на сайте itforum.gov35.ru откроется регистрация участников. В прошлом году наш форум посетило более 6000 человек, в этом году организаторы планируют, что посетителей будет не меньше, и надеются, что каждый найдет на нем для себя что-то интересное и познавательное.

СЕРВИС УХОДИТ В «ОБЛАКА»

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ЧЕЧУЛИНСКАЯ

Компании, предоставляющие фиксированную и мобильную связь, в последние годы активно осваивают интернет-технологии и предлагают своим пользователям сервисы, позволяющие оптимизировать внутрикорпоративные процессы. На днях Вологодский филиал «Ростелекома» впервые устроил масштабную презентацию своих высокотехнологичных ресурсов.

На семинаре «Новые возможности развития бизнеса с услугами «Ростелекома» каждый смог познакомиться с такими современными сервисами, как «Новая телефония», «Виртуальный ЦОД», «Виртуальный офис», «Web-видеоконференция» и «Аудиоконференция». Они позволяют решать бизнес-задачи без затрат на дорогостоящее оборудование, лицензионные программы или штат IT-специалистов.

Так, например, комплекс облачных сервисов «Виртуальный офис» позволяет использовать веб-версии продуктов Microsoft включая электронную почту, корпоративный портал, офисные приложения и персональный коммуникатор. Для пользования «Виртуальным офисом» не требуется устанавливать дорогие лицензионные программы на каждый компьютер сотрудников, необходимо лишь подключить услугу «Ростелекома» и иметь выход в Интернет.

«Доступ к «Виртуальному офису» вы получаете через браузер, то есть не нужно ничего скачивать и устанавливать. Чтобы начать работать, например, с программой Word, достаточно нажать кнопку в браузере. Преимуществом электронной почты является возможность ее использования не только с компьютера, но и с телефона или планшета. Кроме того, мы предоставляем услугу резервирования, любое ваше письмо может быть восстановлено из архива. Особенно полезен данный продукт в ситуации, когда у вас появились новые сотрудники, и всех их необходимо обеспечить офисными приложениями. При использовании «Виртуального офиса» удастся значительно сэкономить в сравнении с приобретением лицензионных программ», — рассказал на презентации Максим Есенецкий, главный специалист отдела продаж и обслуживания

среднего и малого бизнеса компании «Ростелеком».

А «Виртуальный центр обработки данных» дает возможность пользователю взять в аренду виртуальные машины и серверы для хранения данных, то есть работать с IT-инфраструктурой через Интернет без затрат на приобретение и обслуживание оборудования. «Центры обработки данных «Ростелекома» находятся в России, что особенно актуально, т. к. в нашей стране действует закон, требующий хранить персональные данные граждан на территории РФ, — пояснил Евгений Дяткинский, эксперт по прямым продажам компании. — Под эти серверы выделено целые здания в Москве и Новосибирске, это большие охраняемые объекты. Поэтому ваша информация будет доступна вам и только вам».

Любой участник презентации мог попробовать представленные услуги. Например, гости встречи буквально за одну минуту организовали аудиоконференцию. Специалисты «Ростелекома» пояснили, что подключиться к такой конференции со своего телефона может любой желающий, — для этого необходимо было набрать предоставленный номер в формате «8-800» и ввести уникальный пинкод. Примечательно, что сервис устроен таким образом, что все расходы по проведению конференции берет на себя организатор, а для ее участников этот звонок будет бесплатен, оплата же производится после завершения сеанса. Все присутствовавшие смогли убедиться, как легко



можно собрать совещание, находясь вне офиса.

Еще один способ пообщаться с коллегами или партнерами удаленно — видеоконференция. Преимущество этой услуги от «Ростелекома» в том, что для нее не требуется приобретать и устанавливать программное обеспечение или дополнительное оборудование. Необходимо иметь лишь выход в Интернет, веб-камеру и гарнитуру. В видеоконференции могут принять участие до 50 пользователей.

Представленные «Ростелекомом» продукты соответствуют всем требованиям законодательства, просты в обращении и адаптируемы под любые потребности той или иной компании. Поэтому сегодня, по словам специалистов, они востребованы как малым бизнесом, так и крупными корпорациями и госучреждениями. Об этом, кстати, свидетельствовал и широкий круг пришедших на презентацию гостей.

Подробнее о новых сервисах «Ростелекома» можно узнать на официальном сайте компании — rt.ru.

КОМУ В ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ОБОЙТИСЬ БЕЗ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ?

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА

Рабочий день директора или главного бухгалтера не стоит того, чтобы провести его в пробках или в очередях налоговой инспекции и банков. Все больше российских бизнесменов понимают это и отправляют отчетность, ведут документооборот, подписывают контракты с помощью электронной подписи.

Если предприниматель воспользуется всеми возможностями этой технологии, он сможет не только сэкономить, но и заработать деньги. Так кому же нужна электронная подпись?

Директору — для участия в госзакупках

Более половины всех закупок государственных и муниципальных организаций проходит в виде электронного аукциона на пяти аккредитованных электронных торговых площадках (ЭТП). Многие предприниматели воспользовались этой возможностью и сделали своим заказчиком государство, увеличив прибыль компании без привлечения средств на рекламу. Для работы на любой из пяти ЭТП, где проводятся госзакупки, необходим сертификат неквалифицированной электронной подписи.

В электронном виде проводят свои закупки и компании с госучастием, и коммерческие компании. Для участия в электронных процедурах на разных площадках могут использоваться квалифицированные или неквалифицированные электронные подписи. Поэтому перед получением подписи необходимо определиться, какой вид подписи вам будет необходим.

Главному бухгалтеру — для взаимодействия с контролирующими органами

Большинство проверяющих инстанций движется к переводу всей отчетности в электронный вид. Для отправки отчетности в ФНС, ПФР, ФСС, Росстат, РАР нужна квалифицированная электронная подпись. Она также требуется для работы с порталом Госуслуг и на таких, как ЕИАС «ФСТ», Росреестр,



Росаккредитация, ФТС, ЕФРСБ и ЕФРСФДЮЛ и др.

Удобным решением станет тариф «Электронная подпись 2.0» от Удостоверяющего центра СКБ Контур. Универсальная электронная подпись откроет доступ к 146 электронным площадкам и информационным системам.

Всем сотрудникам бухгалтерии — для обмена электронными документами с контрагентами

С 23 мая 2011 года электронные счета-фактуры обладают юридической силой. Для многих предпринимателей это стало существенным

стимулом для перехода на электронный документооборот с контрагентами. Обмениваться договорами, хранить документы, предоставлять их по требованию, контролировать работу сотрудников — делать это в электронном виде не только удобнее, но и выгоднее.

Остались вопросы об электронной подписи? Задайте их специалистам СКБ Контур в Вологодском офисе на ул. Козленской, 64, по телефону (8172) 75-11-11 или электронной почте vologda@kontur.ru

«СЕДЬМОЙ КАНАЛ»: ТЕЛЕВИДЕНИЕ С ХАРАКТЕРОМ

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАРУБИНА. ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

30 декабря 1990 года в Вологде вышла в эфир первая передача «Семерки», так что в этом году городской телеканал отмечает свой 25-летний юбилей. О телевидении и не только в преддверии юбилея мы поговорили с его главным редактором Еленой ПОНОМАРЕВОЙ.

— 25 лет — это, с одной стороны, совсем еще молодой возраст, а с другой — целая четверть века. Как нужно изменяться, чтобы всегда оставаться в тренде?

— Позволю себе утверждать, что пример «Седьмого канала» развенчивает мифы о том, что телевидение уходит в прошлое и теперь исключительно другое медиaproстранство. Это как в свое время были разговоры о том, что кино вытеснит театр. Конечно, за 25 лет наш канал изменился кардинально, но в любое время его коллектив всегда шел в ногу со временем, чтобы быть интересным зрителю. Сейчас это самопрограммируемый круглосуточный канал с самым разным контентом, и делает его таким команда профессионалов, которая уважает и любит своего зрителя. Сейчас в нашем эфире часть контента закупается, а часть мы производим сами. Во главе списка — наша самая известная и самая рейтинговая программа «Новости Вологды».

— «Новости Вологды» — это уже, пожалуй, бренд, и существует он достаточно давно. Не возникает ощущения дежавю, когда приходится поднимать вопросы, которые уже были когда-то в эфире?

— В свое время даже название «Новости Вологды» пришлось отставить, но теперь это, бесспорно, наша визитная карточка. Конечно, темы могут повторяться: каждый год бывает 1 сентября, выпадает первый снег (как правило, неожиданно для коммунальщиков), случается эпидемия гриппа... Но ведь дело не в том, что рассказывать, а как. При этом, заметьте, мы в каждом выпуске поднимаем проблемные темы, а они даются нелегко. Подчас мнения сторон прямо противоположны, а журналист при этом не имеет права



поддерживать кого-то определенного. Уйти от эмоций и суметь объективно рассказать факты — не только основа хорошего материала, но и жесткое

требование, по крайней мере, у нас. Зритель всегда сам сделает вывод. Объективные разносторонние новости — фирменный стиль «Семерки»,

которого придерживаются все поколения наших журналистов. Есть определенные базовые принципы, которые остаются неизменными, своего рода характер. Да, все как у людей: могут меняться внешность, возраст, но остается стержень. В условиях, когда положение и влияние СМИ в обществе меняются, сохранить этот стержень (лицо, репутацию — как хотите) подчас стоит немалых усилий.

— Как известно, «Новости Вологды» и некоторые другие программы на канале идут в прямом эфире. Это принципиально?

— «Новости» выходят в записи только в дни трансляций хоккейных матчей, а так только в прямом эфире. С точки зрения содержания — это всегда возможность вовремя скорректировать информацию в случае получения новых данных (по состоянию пострадавших, по результатам спортивных встреч, по каким-то важным решениям органов власти). С точки зрения бизнеса это просто меньше затрат по производственному процессу, да и вообще это полная концентрация всей команды, что называется, «драйв», начиная от ведущего и заканчивая режиссером эфира: любая ошибка тут же будет заметна зрителю. И, к сожалению, долго потом вспоминается.

Только «Седьмой канал» ведет прямые трансляции важнейших и интереснейших спортивных событий региона — матчей чемпионата КХЛ из Череповца и матчей баскетбольной «Чевакаты».

— Кстати, о бизнесе. Как отразился на состоянии дел канала нынешний экономический кризис?

— Безусловно, определенный уровень тревожности, вызванный общей ситуацией в экономике, коснулся и нас, тем более что мы напрямую связаны с экономикой в целом как коммерческий канал, основная часть доходов которого — это доходы от рекламы. Сегодня, как и в любом бизнесе, не буду скрывать, доходы упали. Но за 25 лет нашего существования были и более тяжелые времена. Так что опыт преодоления трудностей у нас тоже немалый. Не сомневаюсь, что и в этот раз мы не просто справимся, а повернем ситуацию в свою пользу.

— Это как?

— Ну, во-первых, повторюсь, ничего катастрофического

не происходит. А во-вторых, мы стараемся эффективнее использовать наши конкурентные преимущества. Ведь несмотря на изобилие телевизионных каналов на медиарынке Вологодчины только «Семерка» с точки зрения рекламных возможностей является уникальной в своем роде. У нас самопрограммируемый канал, то есть весь эфир, все 24 часа, — это наше время. Три рекламных блока в час позволяют подобрать индивидуальные условия размещения для каждого клиента. Вы как рекла-

Наш слоган «Первый городской» — это не только хронологическая формулировка, но и своего рода девиз, обязывающий быть первыми.

модатель можете разместить свою информацию оперативно, даже в день обращения. Более того, мы поможем разместить вашу рекламу в любом СМИ нашего холдинга: и в теле-, и в радиоэфире, а также в газетах Череповца и Великого Устюга. Таким образом, ее увидит и услышит большинство населения Вологодской области. Кроме того, наша рекламная служба имеет возможность эксклюзивно размещать рекламу и на центральном канале: Первом, Пятом и «Россия 1». По большому счету, это не просто огромные, а уникальные рекламные возможности.

— Юбилей — это всегда хлопоты, гости, подарки. А как «Семерка» собирается отметить важную дату?

— Честно говоря, 30 декабря, наверное, — не очень удобная дата для дня рождения. Все уже вплотную заняты Новым годом. Однако для нас эта дата не случайна: это как раз был новогодний подарок вологжанам. Напомню, что в 1990 году еще существовал СССР, но уже было время предчувствия неизбежных перемен, была отменена 6-я статья Конституции о руководящей роли КПСС, объявлены независимость Прибалтики и план поэтапного перехода к регулируемой рыночной экономике. А еще это время победы сборной Союза на чемпионате мира по хоккею... Одним словом, время бурное и непредсказуемое, время больших изменений и ожидания новых перемен. Так что появление «Седьмого канала» тоже стало знаковым событием. Ну а наш слоган «Первый городской» — это не только

хронологическая формулировка, но и своего рода девиз, обязывающий быть первыми.

Так вот, о праздновании юбилея. Мы его уже начали. В нашей группе в Сети «ВКонтакте» мы проводим «экскурс в историю». Ведь за все это время вышли тысячи репортажей и сотни программ, «Семерка» всегда была в гуще событий, и часто наши журналисты первыми оказывались на месте. А кроме того, это ведь еще и история нашего города, поэтому в эфире у нас тоже будет выходить рубрика с услов-

ным названием «Новости Вологды: как это было», где мы вспомним и покажем лучшие и самые интересные материалы. Зрители снова вспомнят не только сами события, но и журналистов, которые в разные годы работали в службе информации. Многие из них теперь работают на центральных каналах и в других СМИ области, в пресс-службах серьезных организаций. Мы предоставим слово и зрителям: мнение наших горожан всегда было и остается главным критерием нашей работы, и вологжане смогут высказаться прямо в эфире.

Будут еще и акции для самых преданных зрителей, но пока раскрывать все секреты не буду. Впрочем, пользуясь случаем, не могу не сказать об одном нашем новом большом проекте, подготовленном специально к юбилею. Он называется «Городские встречи». Мы приглашаем в Вологду музыкантов и артистов, имена которых не мелькают постоянно в прессе, но, тем не менее, это уникальные, подчас без преувеличения гениальные люди. Первой нашей гостьей стала Елена Фролова — артистка «Театра Елены Камбуровой», а уже 13 ноября к нам придет Алексей Архиповский — виртуоз-балалаечник, которого сравнивают с Паганини и Хендриком — музыкантами, которые в свое время перевернули сознание слушателей. И этот выбор не случаен: такое искусство настоящее, потому что не может оставить равнодушными никого.

Не быть равнодушными — к событиям, к людям, к коллективу — только так можно оставаться интересными и востребованными у зрителя. И «Седьмой канал» неизменно следует этим принципам. **66**

ОТЛИЧНЫЕ ШИНЫ ДЛЯ ВАШЕЙ МАШИНЫ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ, ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Новый шинный центр VIANOR Truck открылся в Вологде по адресу: Окружное шоссе, 9-а. Здесь быстро и качественно сделают шиномонтаж, балансировку, ремонт шин любой сложности как для легковых и грузовых автомобилей, так и для коммерческого транспорта, и сельскохозяйственной техники.

Шинный центр VIANOR Truck рассчитан на обслуживание легкового автомобиля, а также грузового автотранспорта. Обслуживаться здесь может до 50 автомобилей в день. Центр оснащен современным высокотехнологичным оборудованием, позволяющим проводить полный комплекс работ по шиномонтажу, балансировке, ремонту шин и колесных дисков. Работает он с 8.00 до 21.00 без выходных дней.

Пожалуй, трудно назвать более комфортный способ поменять шины, чем обратиться в шинный центр VIANOR Truck. Не стоит думать, что это просто рекламный слоган, это на самом деле так!

«Вас всегда тепло встретят, предложат самый качественный сервис. Здесь на современном шиномонтажном оборудовании качественно и в самые минимальные сроки для вас проведут все необходимые работы, связанные с заменой и ремонтом шин. Вам не придется стоять на улице: вы можете присесть на диван в уютной комнате отдыха, чашечка чая или кофе, бесплатный Wi-Fi, кабельное ТВ и свежая пресса — все в вашем распоряжении,

чтобы скоротать время ожидания, пока обслуживают ваш автомобиль», — рассказал руководитель шинного центра VIANOR Truck Сергей Шилов.

Шинный центр работает под брендом VIANOR. Это крупнейшая сеть шинных центров в странах Северной Европы, России и Балтии. Она была создана концерном Nokian Tyres в конце прошлого века и за двадцать лет своего существования значительно разрослась, охватила новые регионы и расширила спектр предоставляемых услуг. На территории России сеть VIANOR появилась в 2005 году. Первый шинный центр был открыт в Ростове-на-Дону, а через 10 лет их стало уже 396. Такие показатели возвели VIANOR в ранг крупнейшей сети шинных центров в стране.

Компания ООО «ВологдаТракСервис», открывшая шинный центр VIANOR Truck в Вологде, является официальным представителем финского концерна Nokian Tyres. «Если на шине стоит бренд Nokian, то она априори предназначена для сложных климатических условий», — говорит Константин Федоряк, руководитель группы по продажам грузовых и промышленных шин ООО «Нокиан Шина».



«Компания Nokian Tyres делает упор на производство шин для очень жестких условий эксплуатации, в том числе зимнего периода времени. Она занимает лидирующие позиции в мире в своем сегменте, потому что отличается жесткими стандартами, высоким качеством продукции и сервисного обслуживания», — рассказывает Павел Баев, генеральный директор ООО «ВологдаТракСервис». — Поэтому основные клиенты VIANOR Truck — это предприятия и частные предприниматели, которые работают в лесопромышленном комплексе, строительстве, грузоперевозках. Эти компании эксплуатируют автотранспорт в очень жестких условиях: по лесным дорогам, на каменистых грунтах, по дорогам с разбитым дорожным покрытием, где нагрузка на колесо очень серьезная, поэтому качеству шин они уделяют очень большое внимание».

Если ваша компания занимается перевозками грузов, строительством или лесозаготовкой, если у вас есть легковые автомобили, грузовой транспорт или другая колесная техника, то шинный центр VIANOR Truck — это именно то, что вам нужно. **Р**



ПОЖАЛУЙ, РЕКОРДНО КОМФОРТНЫЙ ШИННЫЙ СЕРВИС



*Хакка-Гарантия. Подробности на сайте www.vianor.ru
Реклама. Товар сертифицирован.

Сеть шинных центров Nokian Tyres

www.vianor.ru

160026, г. Вологда, Окружное шоссе, 9-а

Тел. (8172) 521-521

www.vts35.ru e-mail: vianor@vts35.ru

Время работы: с 8.00 до 21.00.



ЭФФЕКТ ПОДДЕРЖКИ

ТЕКСТ, ФОТО: БОРИС УЛЬЯНОВ

Региональный центр поддержки предпринимательства будет неуклонно развиваться и совершенствовать свою деятельность, охватывая ею все муниципалитеты Вологодской области. Задача сделать так, чтобы любой предприниматель, обратившийся в центр, получил необходимую помощь и поддержку.



доказала свою значимость, добившись серьезных успехов. К примеру, только одним ее подразделением — Центром сопровождения деятельности субъектов МСП — было оказано более 8,5 тыс. консультаций, организовано более ста бесплатных образовательных мероприятий, и проведена сертификация товаров и услуг у 16 бизнесов (ими было получено 30 сертификатов соответствия). При содействии этого подразделения общая сумма привлеченных денежных средств вологодскими предпринимателями составила 30 млн руб. «Для местного малого бизнеса, полагаю, сумма довольно существенная, — говорит руководитель и приводит еще ряд впечатляющих цифр. — 129 субъектов

Министерства экономического развития РФ», — подчеркивает Татьяна Крицкая.

Многое было сделано в части продвижения продукции вологодских предприятий как на межрегиональные, так и международные рынки. Не так давно в Москве состоялась международная специализированная выставка «Импортозамещение», в подготовке к которой специалисты РЦПП приняли непосредственное участие. На ней побывало 16 вологодских компаний, и интерес к их продукции оказался высок: по результатам выставки эти компании уже начали заключать контракты.

Клиенты и партнеры РЦПП с удовольствием делятся впечатлениями о сотрудничестве. «Обратившись в Региональный интегрированный центр, наша компания достигла реального развития как на внутреннем, так и международных рынках. Мы рекомендуем всем, кто уже является или планирует стать экспортером, проявить активность и получить квалифицированную помощь в этом центре», — говорит руководитель ООО ПК «Техстанки» Елена Мухина.

РЦПП и дальше будет всемерно помогать вологодским предприятиям выходить на внешние рынки. Стоит отметить, что 10—11 декабря этого года при непосредственном участии Центра Вологда примет первую в стране международную конференцию, посвященную вопросам внешнеэкономической деятельности. Без преувеличения можно сказать, что подобного рода мероприятий — и по тематике, и по масштабу, и по статусу участников — областная столица еще не видела.

Сейчас перед РЦПП поставлено несколько дополнительных задач. Первая из них — развитие внешнеэкономической деятельности субъектов МСП. По мнению главы Центра, многие предприятия области уже сейчас могут успешно продавать свои товары и услуги за рубежом, однако по разным причинам не способны

МСП прошли курс по внешнеэкономической деятельности, специалистами центров по продвижению вологодской продукции за пределы региона проведено более 300 консультаций. Итогом работы данного направления за 2014 год являются 14 заключенных экспортных контрактов на поставку выпускаемой продукции. Также на сегодняшний день мы продвигаем более 40 совместных кластерных проектов, безусловно, значимых как для экономики, так и для социальной сферы региона». Общий бюджет этих проектов составил почти 10 млрд рублей, в них занято более 160 предприятий, на которых трудится около 6 тыс. человек.

«Хочется отметить, что результатами первого года работы РЦПП остались довольны не только областные кураторы в лице департамента экономического развития области, но и федеральные в лице

Многие предприятия области уже сейчас могут успешно продавать свои товары и услуги за рубежом, однако по разным причинам не способны реализовать свой экспортный потенциал. В РЦПП намерены активно помогать им в этом.

Об этом журналу «Бизнес и Власть» сообщила новый руководитель организации Татьяна Крицкая. Татьяна Юрьевна возглавила РЦПП в начале октября, до этого она занимала должность заместителя генерального директора Инвестиционного агентства «Череповец».

Напомним, что Региональный центр поддержки предпринимательства включает четыре структурных подразделения: Центр кластерного развития субъектов малого и среднего предпринимательства, Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, Центр сопровождения деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и Региональный интегрированный центр. У каждого из них — свои конкретные задачи.

По словам Татьяны Крицкой, за год с небольшим молодая организация



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП:

- консультирование по вопросам ведения внешнеэкономической деятельности
- содействие в выходе экспортно ориентированных субъектов МСП на межрегиональные и международные рынки
- организационно-финансовая поддержка субъектов МСП (участие в бизнес-миссиях, выставках, семинарах).

Региональный интегрированный центр

действует в рамках партнерской программы Консорциума «Enterprise Europe Network Россия», которая нацелена на развитие международного и межрегионального делового, технологического и научного партнерства предприятий малых и средних форм, а также научных учреждений в странах — участниках программы.

реализовать свой экспортный потенциал. Центр намерен активно помогать им в этом, предоставляя информацию, обеспечивая связи, помогая с сертификацией и т. п. Уже началась координация работы институтов поддержки внешнеэкономической деятельности, работа по созданию единого портала внешнеэкономической информации и изданию регионального журнала, посвященного вопросам экспортирования.

Вторым перспективным направлением развития РЦПП является расширение присутствия в муниципалитетах. На сегодняшний день представительства Центра уже открыты в Тотьме, Устюжне и Харовске. Следующая на очереди — Вытегра. «Благодаря этому мы становимся доступнее для бизнеса в самых отдаленных

Центр кластерного развития субъектов МСП:

- создание условий для эффективного взаимодействия предприятий — участников территориальных кластеров
- обеспечение реализации совместных кластерных проектов
- создание условий для формирования новых кластеров.

Центр сопровождения деятельности субъектов МСП:

- консультирование по вопросам получения субъектами МСП мер государственной поддержки
- консультационные услуги по юридическим, бухгалтерским, финансовым и маркетинговым вопросам
- проведение обучающих мероприятий для субъектов МСП (семинары, курсы, конференции)
- содействие субъектам МСП в проведении сертификации товаров, работ и услуг.

точках Вологодчины, что может стать решающим фактором развития бизнеса в области, — пояснила Татьяна Крицкая. — Кроме того, по определенному графику наши специалисты будут выезжать в населенные пункты тех муниципалитетов, где представительств центра нет, но поступили сигналы о необходимости оказать поддержку. Уверена, это повысит эффективность взаимодействия бизнеса и власти, и это только начало».

Третья задача, стоящая перед РЦПП, — расширение Центра кластерного развития. Пока он обслуживает четыре кластера: международный кластер деревянного домостроения и деревообработки, молочный, туристский, а также кластер информационных технологий. Однако уже сейчас ведется подготовка по открытию таких перспективных направлений, как биотехнологический кластер, который будет тесно связан с инженеринговым центром — новым

структурным подразделением в составе РЦПП. Его открытие планируется в 2016 году.

Наконец, еще одним крайне важным направлением работы является популяризация деятельности и услуг РЦПП. К сожалению, сегодня далеко не все предприниматели знают о его существовании, в то время как он способен серьезно помочь им в решении проблем.

«Обратившись к нам, предприниматель в любом случае получит результат, — заверяет Татьяна Крицкая. — Мы либо окажем поддержку самостоятельно, и это происходит в большинстве случаев, либо порекомендуем организации, куда можно обратиться за помощью. Более того, спектр наших услуг будет расширяться в соответствии с потребностями предпринимателей. Мы стремимся стать «единой дверью» по любым бизнес-проблемам, чтобы реализовать главную цель — развитие бизнеса и областной экономики в целом».

Недавно РЦПП поменял свое месторасположение. Теперь организация находится на улице Конева, 15. В настоящее время здесь уже работают Корпорация развития Вологодской области, Фонд ресурсной поддержки МСП, иные институты развития бизнеса, что позволяет предпринимателям сэкономить время и получить максимальный эффект по решению своих вопросов. В будущем на улице Конева планируется создание крупного делового центра «Вологда-ЕХРО», где, помимо организации инфраструктуры поддержки бизнеса, будут размещаться учреждения образования и науки, места для отдыха и работы, отделения банков, иные учреждения, полезные для тех, кто занимается предпринимательством. **Р**

Любой руководитель малого или среднего бизнеса может обратиться в Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области с вопросами или за помощью. Это можно сделать:

- позвонив по телефонам: (8172) 500-112 («горячая линия») и 740-020 (приемная);
- написав на адрес электронной почты: rcpp35@yandex.ru;
- посетив нас лично: г. Вологда, ул. Конева, 15, 3-й этаж.

Также ключевые новости РЦПП доступны на сайте: econopoly.gov35.ru/rcpp и на странице «ВКонтакте»: vk.com/rcpp35.

БИЗНЕС С БЛАГОРОДНЫМ МОТИВОМ

ТЕКСТ: НИКОЛАЙ ВАСИЛЬЕВ, НАДЕЖДА СЕНТЮРИНА

Принято считать, что благородство, желание помочь другим — все это отходит в первую очередь к сфере частной жизни, но никак не обуславливает успешности в бизнесе. То есть готовым к благородным делам бизнесмен может быть дома, в семье, с друзьями, а на работе не о том речь.

Предприниматель — это тот, кто занимается делом. И если дело благое и нужное, и человек зарабатывает им на жизнь, возможно, это и есть тот самый социальный бизнес, развитие которого необходимо государству? Тем более что поле деятельности для такого бизнеса огромно и еще требует своего освоения. Социальные предприниматели отвечают за себя и за других, берут на себя ответственность наравне с государством решать людские проблемы, к примеру, предоставлять современные медицинские и образовательные услуги, трудоустраивать людей с ограниченными возможностями, поддерживать пожилых и социально незащищенных. Нехватка детских садов, поликлиник, центров социального обслуживания, студий специализированного образования — все эти проблемы нивелируются именно благодаря социальным бизнесменам.

Центр психологического развития «Источник» действует в Череповце шесть лет.



Центр психологического развития «Источник» под руководством Елены Румянцевой действует в Череповце уже шесть лет и активно развивает несколько направлений: школа будущих родителей «Аистенок» готовит молодых мам к родам, проект «Маленькие умницы» нацелен на общее развитие детей раннего и дошкольного возраста, а «Путь со школьной скамьи» вырабатывает у школьников лидерские качества. Также запущен проект «Луч» по психологической работе с населением всех возрастов.

— Я психолог по образованию, несколько лет проработала в школе, — рассказывает Елена Румянцева. — Там я пришла к выводу, что абсолютно здоровых детей практически нет, сегодня много «тревожных» ребят с трудностями развития. Поэтому необходимо проводить коррекцию еще до школы. Полноценно решать проблемы внимания, памяти, речи, координации в рамках муниципального образовательного учреждения тоже невозможно. Я поняла, что деятельность, которой я хочу заниматься, требует моего личного почина. В поисках базовых возможностей и знаний я пришла в «Агентство Городского Развития».

На базе череповецкого «Агентства Городского Развития» департаментом экономического развития области создан Центр инноваций социальной сферы Вологодской области (ЦИСС). В 2014 году Министерством экономического развития он был выбран в качестве одной из площадок, на которой благородная идея могла бы стать благородным бизнесом. Центр инноваций оказывает бесплатную помощь социальным предпринимателям и лицам, собирающимся быть таковыми.

Не так давно в рамках ЦИСС заработала Школа социального

предпринимательства. Проект реализуется «Агентством Городского Развития» совместно с благотворительным фондом «Дорога к дому» и Череповецким государственным университетом. Это месячный курс из 75 рабочих часов, дающий базовые бизнес-знания (юридические и финансовые аспекты социального предпринимательства, основы налогообложения, разработка и защита бизнес-проекта, управление персоналом, специфика маркетинговых технологий и т. д.). Первый выпуск школы состоялся в этом году: весной — в Череповце, а летом — в Вологде; ближе к концу года состоятся еще два выпуска.

Занятия в Школе социального предпринимательства ведут бизнес-тренеры, преподаватели высшей квалификации из ЧГУ. В команде преподавателей — Нина Долгова, сертифицированный бизнес-тренер по социальному предпринимательству:

— Начинаящий социальный предприниматель получает у нас, так скажем, систему восприятия: основы социального проектирования, маркетинга, рекламы, основы юридических и налоговых знаний. Потом идут составление и защита готового бизнес-проекта. А дальше все зависит от человека и его мотивации: настойчивости, упорства, желания достичь цели, реализовать в этом себя.

Многие проекты Вологодской области получили признание на федеральном уровне и смогли привлечь финансирование Фонда региональных социальных программ «Наше будущее». В 2014 году лауреатом конкурса социальных предпринимателей стала Марина Ракитская, руководитель автономной некоммерческой организации «Центр семьи». Организации была дана возможность получения беспроцентного кредита. Хирургический центр «Гиппократ» и проект по предоставлению

медицинских услуг «Панацея» также получили беспроцентный кредит на приобретение медицинского оборудования.

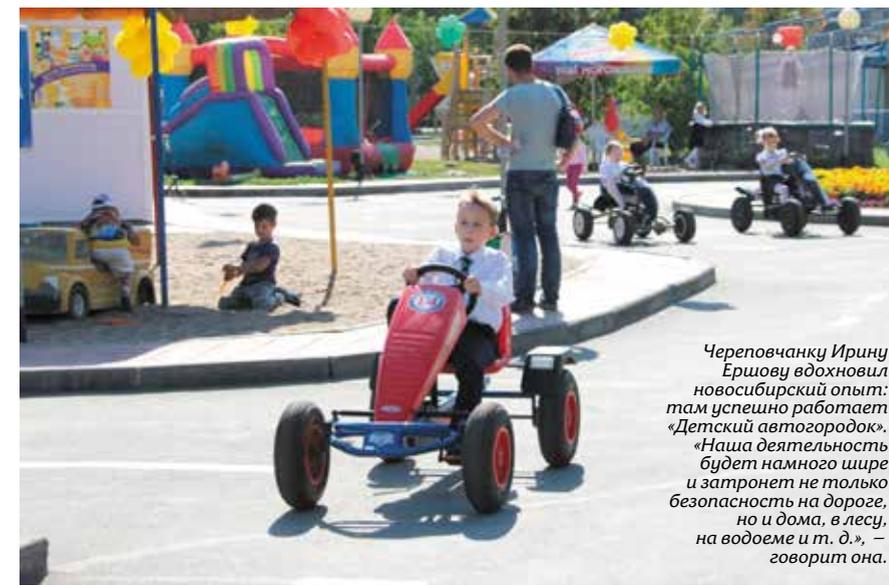
В настоящий момент в Школе социального предпринимательства проходит обучение Ирина Ершова. Она готовит к выпуску свой социальный проект «Детская школа безопасности дорожного движения «Знай!-ка». Ирина полна сил, энтузиазма и готова как можно скорее приступить к делу.

— Хочу отметить слаженную оперативную работу преподавателей и слушателей школы, качественный уровень преподавания, профессиональную поддержку «Агентства Городского Развития», — говорит начинающий социальный предприниматель. — Еще в 2012 году я обращалась за помощью и в итоге получила субсидию от городской администрации на создание организации. Задача моего нынешнего проекта — максимально снизить зашкаливающую детскую смертность на дорогах. Проблема, на мой взгляд, в том, что при школах есть только временные автоплощадки, а нужен стационарный круглогодичный автогородок, например, в комплексе с летним лагерем отдыха. Статистика показывает, что именно осенью, после каникул, дети забывают

На базе Центра инноваций социальной сферы можно пройти бесплатное обучение в Школе социального предпринимательства и получить бесплатное бухгалтерское, юридическое сопровождение и услуги финансового консалтинга.

выученные правила дорожного движения. Мой проект получил официальное одобрение мэрии Череповца и управления образования области. Кроме того, это начинание было бы невозможно без помощи общественной организации «Мамы Череповца рекомендуют» и особенно Ольги

Центр инноваций социальной сферы приобрел достойное партнерство в лице Вологодской торгово-промышленной палаты и регионального отделения общественной организации «ОПОРА России». На базе организации также можно получить бесплатные консалтинговые услуги и пройти обучение в Школе социального предпринимательства.



Череповчанку Ирину Ершову вдохновил новосибирский опыт: там успешно работает «Детский автогородок». «Наша деятельность будет намного шире и затронет не только безопасность на дороге, но и дома, в лесу, на водоеме и т. д.», — говорит она.

Вороновой, а также без Алены Цветковой-Елизаровой, работающей в клубе «Перекресток». Надеюсь, что проект привлечет внимание бизнесменов Череповца. Я рассчитываю на их поддержку, потому что дело очень важное, нужное, касающееся наших детей.

Важно, что «Центр инноваций социальной сферы Вологодской области» предоставляет будущим и действующим социальным предпринимателям квалифицированную

прибыль организации уходит на поддержание деятельности проекта, а в плане продвижения полагаются приходится только на «сарафанное радио». Именно поэтому столь важно освещение в СМИ деятельности социальных предпринимателей: это более действенный способ привлечь внимание населения, на благо которого они работают. Ведь чем больше инвестиций и учеников привлечет, например, «Детская школа безопасности движения» Ирины Ершовой, тем быстрее будет построен стационарный автогородок, и тем сильнее снизится детская смертность на дорогах.

Социальных предпринимателей в Вологодской области много и становится больше, у них есть понимание своей задачи и готовность трудиться, считая главной наградой воплощение собственной идеи и пользу, приносимую обществу. И в этом есть ощутимая надежда на позитивные перемены, о которой должны знать люди. **Р**

Узнайте подробнее о Центре инноваций социальной сферы Вологодской области:

- НП «Агентство Городского Развития», б-р Доменщиков, 32, тел. (8202) 20-19-22; nak@agr-city.ru, www.agr-city.ru;
- Вологодская торгово-промышленная палата, ул. Лермонтова, 15, тел. (8172) 72-46-87; infolink@vologdatpp.ru;
- Вологодское отделение ООО МСП «ОПОРА России», ул. Гагарина, 26, тел. 8-921-716-19-54; opora-vologda@mail.ru.

НА СТРАЖЕ КОНКУРЕНЦИИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ. ФОТО: МАРИНА МУРЗИНА

В Вологодском УФАС состоялась торжественная конференция, посвященная 25-летию образования антимонопольного ведомства в России. Поздравить антимонопольный орган с юбилейной датой пришли бывшие сотрудники управления, представители федеральных и региональных органов власти, руководители образовательных учреждений, представители СМИ.



Наталья Мерзлякова: «Российское законодательство и практика правоприменения на сегодняшний день соответствуют высоким мировым стандартам в области защиты конкуренции».

Открывая конференцию, руководитель Вологодского УФАС России **Наталья Мерзлякова** отметила, что в 2012 году Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) признала российское законодательство и практику правоприменения соответствующими высоким стандартам ОЭСР в области защиты конкуренции. Перспективной целью ведомства является попадание в десятку лучших стран в международном рейтинге стран по конкуренции.

Экс-руководитель территориального органа власти **Александр Сазонов** в своем приветственном слове отметил, что за прошедшие годы силами управления на территории Вологодской области буквально с нуля была сформирована правовая и организационная система защиты прав потребителей и развития конкуренции. «Поначалу чиновники даже слово «демонополизация» с трудом выговаривали, — заметил, в частности, **Александр Иринеич**, выразив пожелание сегодняшним органам

власти и предпринимателям. — Хотелось бы, чтобы они видели в ФАС не столько контролера, сколько помощника, не карающий, а созидательный орган».

Действительно, стратегической линией развития ведомства на современном этапе является уход от защиты индивидуальных прав предпринимателей к отстаиванию законных интересов неопределенного круга лиц. Как отметили в своих докладах представители территориального управления, во главе угла сегодня стоит не количество открытых дел, а качество работы, стимулирование цивилизованной конкурентной борьбы и рыночных отношений. Отсюда — акцент на превентивные меры, а не на штрафные санкции.

«Последние изменения в Закон «О защите конкуренции» предусматривают то, что меры антимонопольного реагирования в отношении доминирующих хозяйствующих субъектов будут применяться в том случае, если действия доминирующих хозяйствующих субъектов влекут или могут повлечь негативные последствия для функционирования товарного рынка: создавать неблагоприятные условия для осуществления предпринимательской деятельности либо ущемлять интересы широкого круга потребителей, — говорит заместитель начальника отдела антимонопольного законодательства и экономического анализа **Ирина Смышляева**. — Вместе с тем планируется, что отдельными нормами для субъектов малого предпринимательства будет введен так называемый «антимонопольный иммунитет». С учетом этого из-под нашего контроля в части статьи «Злоупотребление доминирующим положением» уйдут субъекты малого предпринимательства — ИП,



Наша справка

В последние годы стремительно меняются политические и экономические реалии, совершенствуется и антимонопольное законодательство. Так, 5 октября этого года Президент РФ подписал так называемый «четвертый антимонопольный пакет» — изменения в Федеральный закон «О защите конкуренции», которые вступают в силу в декабре этого года.

Основанием для разработки законодательных поправок стали Дорожная карта по развитию конкуренции и совершенствованию антимонопольной политики, а также рекомендации Организации экономического сотрудничества и развития. Они, в частности, предусматривают существенное сокращение административных ограничений для бизнеса и одновременное снижение участия государства в экономике.

Далее новый закон определяет процедуру пересмотра коллегиальными органами ФАС решений и предписаний территориальных органов. Так, предусматривается, что решение и предписание УФАС могут быть обжалованы в коллегиальный орган ФАС России в течение месяца со дня их вынесения.

Расширяется институт предупреждения и предостережения на недобросовестную конкуренцию, иные формы злоупотребления доминирующим положением и на действия органов власти.

Стоит также отметить, что появляется механизм оперативного устранения антимонопольных правонарушений со стороны должностных лиц органов власти, а с другой стороны — ужесточается ответственность для чиновников, которые неоднократно нарушают Закон «О защите конкуренции» (в случае повторного нарушения для должностного лица будет следовать безальтернативная дисквалификация).

«Применение норм «четвертого антимонопольного пакета» и разработка Стандарта развития конкуренции Вологодской области потребуют более тесного сотрудничества с региональной властью», — отмечают в Вологодском УФАС.

юрлица, которые учреждены физическими лицами и ежегодная выручка которых не превышает 400 млн рублей, за исключением субъектов естественных монополий».

Положительную оценку взаимодействия прокуратуры Вологодской области и областного управления ФАС дал и.о. начальника отдела по надзору за исполнением федерального законодательства **Александр Янушевич**. В свою очередь директор Института переподготовки и повышения квалификации **Людмила Жукова** подчеркнула важность сотрудничества антимонопольщиков с учебными заведениями региона в деле распространения знаний рекламного

и антимонопольного законодательства. А замначальника комитета государственного заказа области **Евгений Гороховский** не стал скрывать, что между комитетом и Вологодским УФАС России за годы взаимодействия возникало немало спорных вопросов, однако профессионализм коллег всегда позволял не только соблюдать процедуру и букву закона, но и обеспечить эффективность госзакупки на региональном уровне.

Также поздравили сотрудников Вологодского УФАС и пожелали дальнейшего динамичного развития и решения задач, стоящих перед антимонопольным органом, федеральный инспектор **Сергей Яковлев**,

замначальника Вологодского УФАСКН **Сергей Мохначев**, начальник УФМС по Вологодской области **Сергей Жестяников**, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Вологодской области **Степан Ткачук**, президент областной ТПП **Галина Телегина**, замруководителя Вологодского отделения ПФР **Галина Королева** и другие официальные лица.

Наталья Мерзлякова поблагодарила участников конференции за теплые поздравления и отметила, что коллективу управления предстоит еще много работы по реализации антимонопольной политики в регионе, что особенно актуально в условиях непростой экономической ситуации. **ББ**

Цифры и факты

К проведению юбилейной конференции было приурочено открытие музея Вологодского УФАС, расположенного в одном из кабинетов ведомства. В нем собраны различные, в том числе и уникальные документы, иллюстрирующие деятельность органа с момента его образования.

Так, на одном из стендов помещена диаграмма, показывающая структуру нарушений антимонопольного законодательства хозяйствующими субъектами: 44% нарушений представляют собой злоупотребление доминирующим положением (сетевые компании, например); недобросовестная конкуренция — 43%; нарушения антимонопольных требований к торгам — 5%; антиконкурентные соглашения между хозяйствующими субъектами занимают 8%.





КАДАСТРОВЫЕ СТРАСТИ

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МАЛКИН

Проект новой системы налогообложения на имущество организаций и физических лиц стал, пожалуй, самым обсуждаемым второй половины года. Депутаты, бизнесмены, чиновники ломают копья в спорах, каким должен быть этот вид налога.

Как известно, до недавнего времени налог на недвижимость исчислялся исходя из инвентаризационной стоимости, которая не соответствовала реалиям и была намного ниже рыночной стоимости. Не так давно на правительственном уровне было принято решение исправить это упущение, то есть максимально приблизить налогооблагаемую базу к рыночной стоимости. Кадастровая оценка учитывает более пятидесяти факторов включая местоположение объекта налогообложения. При этом налогообложению подлежит общая площадь, а не полезная.

Бизнес выдюжит?

Для предпринимателей, применяющих специальные налоговые режимы, предусмотрен поэтапный переход к изменению уровня налоговой нагрузки. Так, предполагается, что в 2016 году бизнесменам нужно будет оплатить налог на недвижимость из расчета 1% от кадастровой стоимости принадлежащей им недвижимости. В 2017 году налог подрастет на 0,5%, а в 2018 году ставка налога должна составить уже 2%. Для бизнесменов, применяющих общепринятую систему налогообложения, ставка устанавливается без переходного периода.

При этом следует взять во внимание, что из налогообложения исключены объекты менее ста квадратных метров. Но это послабление поможет

далеко не всем. В качестве наглядного примера можно взять конкретный вологодский ресторан. Площадь — около 2,5 тыс. кв. м, помещение находится на специальном режиме налогообложения. Если в 2016 году владельца недвижимости обложат ставкой в 666 тыс. руб., то в 2018 году за помещение ему придется заплатить около 1,3 млн руб. А вот другой пример. У владельца крытого рынка в Череповце площадью 1977 кв. м в 2018 году налоговый платеж составит 876 тыс. руб. (см. табл.). Сам собой напрашивается вывод: будущее при таком раскладе — за небольшими рестораничками и торговыми помещениями. И вполне вероятно, что в скором времени в Вологде и Череповце будет переизбыток свободных площадей.

Квартирный вопрос

В отношении недвижимости физических лиц ситуация несколько иная. Максимальные ставки налога варьируются от 0,3 до 0,5% от кадастровой стоимости объекта. Причем первая ставка распространяется на жилые и гаражи, а вторая — на прочее имущество.

Особо хочется отметить, что при расчете величины налога из общей жилплощади исключается условная норма социальной площади размером 20 кв. м. При налогообложении сохранены льготы для отдельных категорий населения.

Тем не менее, суммы выходят не маленькие. Так, владельцу 117-метровой вологодской квартиры в доме 1984 года постройки и стоимостью 5,55 млн руб. в 2017 году придется заплатить 2761 руб., а в 2021-м — уже 13804 руб. Увеличение налога ждет и его соседа по двору, собственника обычной «двушки» площадью 64 кв. м (год постройки — 2013-й). Он заплатит в 2017 году 3216 руб., а в 2021 году 4939 руб.

Можно предположить, что недалеко то время, когда коллекционеры недвижимости из-за возрастающего налога будут избавляться от лишних квартир. В итоге предложение на рынке вторичного жилья превысит спрос, и цены на квартиры будут снижаться.

Бюджетная выгода

Доходы от налога на недвижимость юридических лиц целиком поступают в областной бюджет, а налог с физических лиц — в бюджеты городских округов и поселений. Что же касается бюджетного эффекта от введения налогов на имущество исходя из кадастровой стоимости, то, по оценке областного департамента финансов, дополнительные доходы в связи с введением новой системы налогообложения значительно возрастут.

Налоговый законопроект, предложенный областными властями на обсуждение, вызвал

неоднозначную оценку в бизнес-сообществе и у областных депутатов. Последние, к слову, сочли его «сырым», а потому отложили, что называется, в парламентский «ящик». Во-первых, считают депутаты, необходимо детально просчитать плюсы и минусы законопроекта для местного бизнеса. В частности, депутатам непонятен вопрос с налогообложением предприятий, имеющих социальную важность. Речь идет о потребкооперации, доставляющей продукты питания в отдаленные поселения. Ни о каких льготах этой категории организаций в законопроекте не говорится. Например, по оценке руководства Вожегодского райпо, изменение порядка налогообложения имущества юридических лиц в совокупности увеличит налоговую нагрузку в 21(!) раз, что грозит поставить под вопрос само существование потребкооперации на селе. «Остается абсурдной ситуация с объектами недвижимости на селе, где численность жителей не превышает 300 человек, — полагают в Вожегодском райпо. — В деревне Козлово численность зарегистрированных жителей составляет 24 человека. На этой территории находится деревенный магазин площадью 158,1 кв. м 1984 года постройки. По данным Росреестра, кадастровая стоимость торговой точки составляет около 2 млн руб. Согласно расчету налог на этот объект составляет 20 тыс. руб. в год, а с 2018 года — 40 тысяч рублей». И такая картина — повсеместно.

Вызывает вопросы и освобождение от налогообложения организаций, имеющих до 100 кв. метров площади. Откуда появилась эта цифра — непонятно. И не приведет ли эта мера к очередному дроблению торговых площадей и как следствие — массовому уходу от налогов?

Изучив законопроект, ряд депутатов полагает, что перед принятием закона следует провести обсуждение с бизнес-сообществом, руководствуясь пословицей: «Семь раз отмерь, один отрежь». В противном случае резать будет уже нечего.

Резать без ножа

Вот мнение предпринимателей из Череповца, которые являются, в общем-то, типичными. «За магазин «Вальс» в центре города я плачу ежемесячно 112 тыс. руб. «вмененку», а также социальные взносы за работников. Во всех моих магазинах работает больше 700 человек, — рассказывает

СТАВКА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЖИЗНЬ

Руководители потребкооперации всерьез считают, что новая система налогообложения в том виде, в каком она предложена областной властью, может поставить крест на этом социальном виде бизнеса. По крайней мере, так считает председатель Совета Тарногского райпо **Михаил Никулин**. Вот как он прокомментировал законодательскую новеллу:

«Потребительская кооперация Тарногского района обслуживает 225 населенных пунктов, где проживает более 10 тыс. человек. За 2014 год нашим райпо уплачено налогов на недвижимость 152 тыс. руб., за 2015 год собираемся заплатить 200 тыс. руб. При новой системе налогообложения налог должен составить 1,35 млн руб., то есть увеличение произойдет в 6,7 раза.

А теперь посмотрим, с каких торговых точек мы платим налоги на недвижимость. Для примера возьмем два населенных пункта, которые обслуживает наша организация. В деревне Афоновской с численностью населения 125 человек у райпо имеется магазин общей площадью 312,5 кв. м. Его кадастровая стоимость составляет порядка 4 млн руб. Налог на недвижимость согласно новой системе исчисления должен составить 40,4 тыс. руб. В деревне Доронинской Верховского поселения проживают 20 жителей. Площадь нашего магазина там — 146 кв. м. Новый налог на имущество — 26,3 тыс. руб. При такой численности населения, какой же тут может быть торговый оборот? И что теперь — закрывать магазины, уменьшать площадь?»

Между тем в других субъектах РФ (Республика Коми, Псковская, Липецкая, Ивановская области) подошли к вопросу, на мой взгляд, более взвешенно. Там под налогообложение по новой системе попадают объекты свыше 1000 кв. м и выше, а не 100 кв. м, как это предложено в вологодском законопроекте. А в Ленинградской области предприятия потребкооперации вообще освобождены от уплаты налога на недвижимость. Полагаю, что имеет смысл в нашем регионе взять за основу налогообложения 1500 кв. м, а налоговую ставку на имущество установить на уровне 0,2% от кадастровой стоимости».

Вячеслав Цветков, занимающийся торговлей продуктами. — Во время кризиса нам говорили: не сокращайте штат. Мы не сокращали. При исчислении налога по кадастровой стоимости налог у меня будет 800 тыс. с лишним с каждого объекта. Откуда взять столько денег? Предприниматель считает, что малому бизнесу нужна пауза, потому что потом его будет уже просто не восстановить.

Сергей Панов, владелец мастерской по изготовлению ключей и замков, согласен с коллегой. «Мое помещение в 117 кв. м оценено в 2,1 млн руб. В принципе это адекватная оценка, но меня беспокоит само по себе введение

налога на недвижимость. Мне придется платить 42,6 тыс. руб., это не так много, но и не так мало по меркам моего бизнеса, — считает он. — Проблема даже не в ставках. Около десяти лет назад государство ввело ЕНВД, УСН, патенты, чтобы облегчить жизнь малого бизнеса, а теперь отыгрывает все назад. Как минимум это нечестно. В 2011 году в два раза увеличилось отчисления страховых взносов. Я стал дополнительно платить 300 тыс. руб. В 2012 году выросли эти же взносы для ИП — это еще плюс 50 тыс. руб. В 2013 году ввели кадастровую оценку земли. В 2014 году в два раза вырос налог на землю, это еще 60 тыс. руб. В 2016 году вводится

Налоговая нагрузка на бизнес по новым правилам

Вид бизнеса	Стоимость/площадь	1%	1,5%	2%
Ресторан (Вологда)	66,6 млн руб./2590 кв. м	666 тыс. руб	999 тыс. руб	1333 тыс. руб
Рынок (Череповец)	43,8 млн руб./1977 кв. м	438 тыс. руб	657 тыс. руб	876 тыс. руб

НЕДВИЖИМАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ВЕЛИКАНОВ

Новая система налога на недвижимость в последнее время стала в вологодском бизнес-сообществе притчей во языцех. Обсуждение идет на разных уровнях — от представителей малого и микробизнеса до Ассоциации глав муниципальных образований.

Вся дискуссия свелась к тому, что в нынешней реальности налог на имущество представляет опасность для отечественного бизнеса. И тут возникает закономерный вопрос: не американская ли диверсия это часом? Не ошибусь, если скажу, что причину следует искать в требованиях Минфина: федеральный Центр требует усилить действия по работе с налогоплательщиками и изыскать внутренние резервы. Взамен этого согласно данной версии Минфин обещает увеличить объем межбюджетного кредитования.

И что же мы видим на практике? Работа с налогоплательщиками порой напоминает продрозверстку с перегибами на местах. Примеров предостаточно. Вологодские предприниматели или бегут из региона и регистрируют бизнес в Ярославской или Архангельской области, или уходят в «тень». И это не только разрозненные факты, это уже тенденция.

Чтобы наверстать упущенное и наполнить опустошенную казну за счет скрытых резервов, чиновники предложили мягкий вариант обложения налогами объектов недвижимости.

Официальная причина тоже понятна. Во-первых, прежняя инвентаризационная стоимость, которая прежде бралась для расчета налогообложения, давно перестала соответствовать реалиям рыночной экономики. Во-вторых, у новостроек вообще отсутствовала инвентаризационная стоимость, а стало быть, не существовало базы для налогообложения по определению. Поэтому применение расчета налогообложения исходя из кадастровой стоимости кажется вполне логичным.

Но, как водится, дьявол затаился в мелочах, которые реформаторы в силу разных обстоятельств упустили из виду. Извечная тяга русского народа к справедливости вроде бы с экономической точки зрения — мелочь. А если пораскинуть мозгами, то это национальное качество запросто может стать камнем преткновения в проведении реформ.

Если обобщить все мнения, то можно сделать вывод о несправедливости предложенной системы налога на имущество.

К примеру, непонятен налог на жилье с физических лиц: скажем, почему с квартиры из налогообложения вычитается 20 квадратных метров, а с дома — 50? А что если площадь квартиры больше площади дома? Несправедливо. Бизнесмены видят несправедливость в налогообложении тоже. Почему налогом не облагаются лишь 100 кв. м, а если на метр больше, то платить придется по полной программе? И откуда взялась эта норма — 100 кв. м? А если и 100, то почему они не вычитаются из общей площади, как в квартирах, а просто не облагаются налогом? Несправедливо.

Потребительская кооперация обращает внимание власти на свое незавидное финансовое положение и социальную значимость. Ее представители считают несправедливым платить большой налог за полуразвалившуюся торговую точку на малонаселенной территории. Ну как тут всем угодить? Если потратить потребкооперации и освободить ее от налога, то конкуренты по торговле тут же будут во все горло кричать о несправедливости льгот, да еще напишут жалобу в ФАС о нарушении Закона «О конкуренции».

К слову, областные чиновники на днях предложили еще один законопроект на все ту же тему — очередная попытка наполнения казны за счет внутренних резервов. Речь идет об инициативе законодательно установить срок в один год на регистрацию новой недвижимости. Однако поддержки это предложение, адресованное Госдуме, у областного парламента пока не нашло. Таким образом, владелец новодела де-юре пока может не платить налог на недвижимость, которая не числится в госреестре.

Конечно, очень трудно, а порой и не реально выработать закон, который устроил бы всех. И в то же время сегодня без мнения сообществ, которых закон затрагивает, не обойтись.

налог на недвижимость... Государство надеялось, что я буду платить больше, но что в итоге? Из шести наемных работников я сократил четверых, сам стал работать руками и без отпусков. В итоге я заплатил налогов на 100 тыс. руб. меньше. Прибыль осталась та же, нагрузка на оставшийся персонал многократно выросла, а четыре человека потеряли рабочие места».

Комментарии, как говорится, излишни. Впрочем, бизнес-сообщество региона выработало консолидированную позицию по данному вопросу. Региональные отделения сразу нескольких предпринимательских объединений — «ОПОРЫ России», Торгово-промышленной палаты, «Деловой России», Российского союза промышленников и предпринимателей, а также Клуба деловых людей Вологодской области — направили в органы власти свои предложения. «Они сводятся к простым тезисам: первое — освободить от уплаты налога владельцев площадей менее 1000 кв. м; второе — в первый год сделать налоговую ставку в размере 0,5% от кадастровой стоимости, 1% — во второй год и так далее. По остальным вопросам налоговой реформы мы готовы обсуждать детали, — говорит Светлана Куликова, исполнительный директор Вологодского отделения «ОПОРЫ России». — Цифра 1000 кв. м взята не с потолка. Согласно ФЗ № 159 малый бизнес имеет возможность приватизировать арендуемую недвижимость, находящуюся в государственной или муниципальной собственности. Так вот, в законе фигурирует именно эта цифра». Что же касается поэтапного увеличения налога, то это продиктовано соображениями элементарного здравого смысла. По словам Светланы Григорьевны, в 2016 году ожидается новая кадастровая оценка недвижимости: Росреестр должен переоценить (предполагается, что в сторону уменьшения) стоимость коммерческой недвижимости, а также учесть ошибки, допущенные в ходе кампании по кадастровой оценке 2011 года. «Предприниматели не против платить, — резюмирует собеседница, — Просто все изменения должны быть продуманными и обоснованными».

В ПОИСКАХ СКРЫТЫХ РЕЗЕРВОВ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Не так давно заместитель губернатора Виталий ТУШИНОВ рассказал общественности о новых подходах региональных властей в вопросе реализации федеральной программы по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья.

«Областное правительство готово направить средства, полученные в рамках федеральной программы, на покупку готового жилья. На мой взгляд, ситуация для этого благоприятная. Застройщики заинтересованы в реализации готового жилья, чтобы у них появились оборотные средства. Областное правительство готово вкладывать средства, которые уже поступили и поступают по федеральной программе», — сказал заместитель губернатора.

Правительственную инициативу можно только приветствовать. Правда, в целом вторичный рынок жилья проблему не решает. Во-первых, федеральный стандарт ограничивает стоимость нормативного квадратного метра. Она как минимум на десять тысяч ниже реальной рыночной стоимости. Во-вторых, переизбыток квартир наблюдается далеко не во всех районах. В-третьих, непонятно, как будут вести себя сельские переселенцы, которым, скорее всего, будет предложено доплатить разницу между нормативной и рыночной стоимостью. Правда, произойдет это в том случае, если строители не согласятся снизить стоимость квадратного метра до требований федеральных стандартов.

Если говорить о застройщиках, то победители аукциона должны уложиться в федеральный стандарт стоимости квадратного метра, и чтобы при этом качество было на должном уровне. А с этим порой возникают серьезные проблемы. Чтобы не упустить выгодный заказ, застройщики, заранее зная об отсутствии должного контроля со стороны заказчика социального жилья, экономят на строительных материалах, в противном случае им будет проблематично уложиться в заявленную смету. И качество строительства впоследствии соответствующее. Да такое, что порой жить в таких домах не хочется.

Иногда бывает, что сами заказчики создают «чужому»

застройщику, одержавшему победу на аукционе, искусственные бюрократические трудности, а затем под благоприятным предлогом разрывают с ним контракт, чтобы завести «свою» фирму. В итоге возникает долгострой...

Муниципальные служащие сетуют на несовершенный закон, позволяющий получить подряд на строительство социального жилья авантюристам. В этой связи на слуху случаи, когда победитель того или иного аукциона опускал цену, что называется, ниже плинтуса. Это уже потом выяснялось, что жилой дом на предложенную победителем аукциона стоимость невозможно построить. А согласилась строительная фирма потому, чтобы получить выгодный заказ.

Земельный вопрос по-прежнему остается болевым фактором, оказывающим влияние на стоимость квадратного метра, не говоря уже о сдерживании темпов строительства социального жилья. «Города ограничены в возможностях расширения территории застройки и в возможностях подведения коммунальных систем, а потому в будущем мы столкнемся с проблемой выбора земельных участков для строительства и проблемой расширения территории застройки», — считает Виталий Тушинов. И это утверждение верно: проблемы с поиском земельного участка под строительство социального жилья возникают уже сейчас. Известны также случаи, когда под застройку местными чиновниками выделялись участки земли, находящиеся вдали от коммунальной инфраструктуры. Между тем затраты на прокладку сетей в смете, ни в бюджете не были заложены. В итоге этой неразберихи жилой дом так и не достраивался...



«Разорвать этот порочный круг способно комплексное взаимодействие заказчика с застройщиком. В частности, муниципальному образованию следует заранее резервировать земельные участки под строительство социального жилья, взять на себя заботы по прокладке к объекту коммунальной инфраструктуры, а затем представить на аукцион готовый и согласованный проект жилого объекта с реальными затратами», — считает депутат ЗСО Виктор Леухин.

Что ж, с мнением областного парламентария трудно не согласиться. Остается только надеяться на то, что в дальнейшем эти мысли найдут свое воплощение при реализации столь значимых социальных проектов. А еще хочется пожелать заказчикам выбирать такие организации, которые не кроили бы на материалах, а сокращали расходы при строительстве за счет внедрения современных эффективных технологий и поиска внутренних резервов.

АУТСОРСИНГ — ЗЛО ИЛИ БЛАГО?

ТЕКСТ: СЕРГЕЙ ВИНОГРАДОВ. ФОТО ИЗ АРХИВА КОМПАНИИ

Вокруг понятия «аутсорсинг» в России существует множество мифов и заблуждений. На предприятиях Вологодской области существуют различные взгляды на это бизнес-явление. Вопрос, вынесенный в заголовок, мы задали Дмитрию ЗАЙЦЕВУ, генеральному директору ООО «КИПМЕТСЕРВИС».

Компания, которая специализируется на метрологическом обеспечении предприятий, ремонте средств измерений, обслуживании систем КИП и АСУ ТП*, выросла из метрологической службы компании «Северсталь-метиз». За прошедшие годы «КИПМЕТСЕРВИС» достиг значительных успехов. Организация первой в регионе привнесла в метрологическое обеспечение производства принцип «одного окна», позволив клиентам существенно сократить расходы на метрологическое обеспечение.

— **Одни считают аутсорсинг бесспорным благом: дескать, он дает возможность одним экономить, а другим — развиваться. Для других аутсорсинг — синоним разрушения и закрытия. Какой точки зрения придерживаетесь вы?**

— В современных условиях развития экономики более правильно передавать некоторые бизнес-процессы узкоспециализированным организациям. Это мировая тенденция, подобная практика применяется повсеместно. Узкий специалист стоит дорого, и предприятиям мало, среднего и даже крупного бизнеса держать такого специалиста в штате слишком тяжело и накладно. А еще более нерентабельно вкладывать средства в его развитие. Между тем мы живем в век новых технологий и постоянных изменений, и предприятие, если хочет оставаться конкурентоспособным, обязано

располагать обширной службой квалифицированных кадров, чтобы своевременно ориентироваться в сложном информационном, юридическом и техническом пространстве и принимать оптимальные решения. И в данном случае аутсорсинг является эффективным выходом из ситуации, позволяя предприятию привлекать квалифицированных специалистов, при этом существенно сокращая расходы.

— **Как это происходит на практике?**

— Нужны примеры? Пожалуй-ста. Возьмем ситуацию с метрологическим обслуживанием в Вологодской области. Почти на любом предприятии, крупном или мелком, существует большое количество средств измерения. Они используются собственно в технологическом процессе, ведут учет энергоресурсов, контролируют соблюдение техники безопасности и многое-многое другое. То есть выполняют бесспорно важнейшие функции, без которых предприятие не сможет работать. Любое средство измерения должно периодически проходить метрологический контроль: поверку, калибровку, настройку, юстировку; также средствам измерений зачастую необходим ремонт. В итоге предприятие вынуждено искать по всей России узкие профильные организации и сервисные центры, которые могут оказать эту услугу. В результате предприятие обрastaет большим количеством контрагентов и ворохами договоров, вдобавок приборы приходится доставлять зачастую за тысячи километров. Возникают транспортные и командировочные расходы и отвлечение персонала от основной для предприятия деятельности. Вдобавок предприятие вынуждено



содержать метрологическую службу. Приплюсуйте все затраты, и получите очень приличную сумму. Согласитесь, что правильнее было бы вкладывать эти ресурсы, финансовые и человеческие, в основное производство: выпечку хлеба, производство стали и так далее. Я сторонник идеи того, что любым делом должны заниматься профессионалы.

— **Соглашусь. Но если продолжить разговор о метрологии, каким же образом предприятия могут сократить издержки?**

— Заключить договор с организацией, которая возьмет все вопросы

метрологического обеспечения на себя, позволив существенно снизить затраты. Компания «КИПМЕТСЕРВИС» предлагает предприятиям работу по принципу «одного окна», что соответствует передовым мировым практикам. Мы готовы оказывать комплексную услугу, что называется, «под ключ»: от приобретения оптимального прибора измерения до его установки, эксплуатации, обслуживания, метрологического контроля, поверки и калибровки, а также ремонта в случае необходимости. Поверяющие организации лишь обнаруживают неисправность прибора и выдают заключение о том, что он не может использоваться, ставя предприятие перед выбором, выбросить такой прибор или заняться поиском сервисного центра. А это время и лишние затраты.

Для своего клиента мы либо ремонтируем прибор сами, либо за свой счет доставляем его в иную организацию, компетентную в обращении с приборами этого типа. Если брать вкуче, то, по нашим подсчетам, предприятие, обратившееся к нам, экономит минимум 15—20% расходов, вдобавок снижая логистику, убирая отвлечение персонала и прочую головную боль. В иных случаях процент снижения расходов может достигнуть 40—50%.

Помимо вышесказанного, мы предоставляем услуги и по так называемому «полевому» обслуживанию, то есть на месте. Причем мы обслуживаем не только средства измерений, но также и средства автоматизации, узлы учета энергоресурсов и многие другие приборы в том объеме, в котором это необходимо нашим партнерам. Также мы можем предложить и документальное сопровождение: метрологическую экспертизу технической документации, анализ измерительных систем, разработку метрологических стандартов и так далее. Иными словами, можем выполнять для предприятия функции главного метролога. Для этого у нас есть квалифицированные кадры, все необходимые разрешительные документы, современное оборудование и так далее. Клиентоориентированность — базовый принцип «КИПМЕТСЕРВИСА», мы стараемся предельно гибко применять индивидуальный подход к клиенту.

— **Вы сказали, что аутсорсинг дает выделенному подразделению**

шанс вкладывать средства в свое развитие. А вы этим шансом пользуетесь?

— Бесспорно. Мы тратим очень серьезные средства на эталонное оборудование, а также не жалеем денег на обучение персонала, поскольку понимаем, что квалифицированный персонал — наше основное конкурентное преимущество. Оборудовать можно купить, а персонал нужно вырастить. Повторюсь, мы не жалеем средств на эти цели, поскольку это наш профильный бизнес. «КИПМЕТ-

Мы можем выполнять для предприятия функции главного метролога. Для этого у нас есть квалифицированные кадры, современное оборудование, все необходимые разрешения.

СЕРВИС» вышел с промышленного предприятия, и мы хорошо знаем нужды промышленников и особенности их работы. Мы сотрудничаем с ведущими российскими производителями оборудования и способствуем тому, чтобы в Череповце открывались их сервисные центры. Это очень удобно для наших клиентов, ведь квалифицированные специалисты живут здесь, и необходимые запчасти имеются на нашем складе. Соответственно не нужно, как раньше, везти прибор в Москву, Смоленск или другие города.

— **Но вернемся к возможностям аутсорсинга. Работа в новом статусе дала вашей компании возможность выйти на рынок и оказывать услуги не одной, а нескольким организациям. Сколько предприятий сегодня сотрудничает с вами?**

— Порядка сорока предприятий Вологодской области, в том числе крупнейшие, работают с нами. Компания «Северсталь-Метиз», передавшая в нашу организацию метрологическую службу и службу КИП и автоматики, экономит около 20% от ранее существовавших затрат. В этом году мы стали активно сотрудничать с компанией «Северсталь» по вопросам поверки средств измерений, и это также позволило компании значительно сократить расходы в этом сегменте. Для Череповецкой ГРЭС, расположенной в Кадуе, мы осуществляем метрологическое обеспечение «под ключ», и обе стороны очень довольны этим плодотворным сотрудничеством. С нами работают и многие другие

череповецкие предприятия: Водоканал, Череповецкий мясокомбинат, ЧФМК и т. д.

— **Выходит, у аутсорсинга сплошные плюсы. Есть ли минусы?**

— Бесспорно найдется немало печальных примеров, когда отданная на аутсорсинг служба становилась на грань выживания или вовсе прекращала существование, а работники оказывались на улице. Но эти примеры доказывают только то, что все нужно делать с головой

и серьезно просчитывать столь сложные и важные шаги. Причины множество: где-то служба была не готова вести самостоятельный бизнес, где-то выбрали не тех людей в руководители организаций, где-то компания была нечистоплотна в тех или иных вопросах. Какие риски аутсорсинга видят руководители? Например, они опасаются, что с новой организацией что-то случится, и предприятие останется без услуги, или она взвинтит цены. По моему мнению, опасения перестают быть основательными, если существует конкурентная среда.

Другой риск, по словам руководителей, — возможная потеря контроля за теми или иными процессами. Но и он сойдет на нет, если грамотно составить договор, расписать «болевые точки», проговорить варианты хеджирования. А посему, отвечая на вопрос, ставший темой нашей беседы, считаю, что при ответственном подходе к аутсорсингу всех заинтересованных сторон это бесспорное благо для бизнеса. **Р**



г. Череповец,
ул. 50-летия Октября, 1/33.
Тел. (8202) 539-391
www.kipmet.ru

* КИП — контрольно-измерительные приборы; АСУ ТП — автоматизированные системы управления технологическим процессом, используемые, как правило, на промышленных предприятиях. — Прим. ред.

ГЧП: ОТ ТЕОРИИ — К ПРАКТИКЕ

ТЕКСТ, ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ОАО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ»

Этим летом были установлены четкие критерии государственно-частного партнерства — института, о котором многие говорили, но понимали совершенно по-разному.



Напомню, что первые региональные законы о ГЧП появились еще в середине 2000-х годов. Часть из них подвергалась обоснованной критике, часть оказалась относительно успешной и позволила начать реализацию на своей базе целого ряда ГЧП-проектов. Так, за 2014 год по стране было инициировано более 400 проектов на принципах государственно-частного партнерства, что говорит не только о востребованности, но и об эффективности такого взаимодействия.

— Как работает ГЧП в нашем регионе?

— В Вологодской области созданы все необходимые условия для развития ГЧП. Есть областное законодательство, на базе Корпорации развития создан наш Центр.

Опыт апробации механизмов ГЧП в регионе пока небольшой, но он имеется. Существует ряд муниципальных образований, апробировавших механизмы концессии. Так, в Вытегорском, Великоустюгском, Кирилловском муниципальных районах заключены концессионные соглашения в отношении объектов теплоснабжения. Еще один положительный опыт имеется в Череповце: там заключены две концессии в сфере бытовых и медицинских услуг.

Центр по развитию ГЧП Корпорации развития также осуществляет проработку и реализацию проектов в сфере здравоохранения, социального обслуживания и им подобных. Они предусматривают передачу на аутсорсинг таких государственных функций, как организация питания, прачечные услуги, автопарк и т. д. В настоящее время мы оказываем содействие в разработке проекта по строительству мостового перехода в Череповце. Необходимо отметить, что проект реализуется уже несколько лет, и благодаря слаженной работе руководства региона, департамента дорожного хозяйства области и администрации города Череповца находится в высокой стадии готовности.

А одним из наших первых крупных проектов в формате государственно-частного партнерства в регионе был проект по развитию и модернизации отделения гемодиализа на базе Вологодской областной клинической больницы. Этот проект сопровождался нами на всех этапах начиная с проработки организационно-правовой схемы реализации до момента открытия гемодиализного отделения. Мы довольны достигнутым результатом. Проект признан успешным не только пациентами и врачами, но и общественностью: он является победителем ежегодной премии Investor Awards 2015 в номинации «Государственно-частное партнерство: сделка 2014 года».

— А каковы первоочередные направления развития ГЧП в регионе?

— Вологодская область обладает одной из наиболее важных предпосылок для успешного развития государственно-частного партнерства — это наличие политической воли. Губернатор и другие первые лица осознают значимость механизмов ГЧП в социально-экономическом развитии региона и оказывают максимальное содействие в их внедрении. В сложившихся экономических условиях востребованность механизмов государственно-частного партнерства только возрастает. И должна заметить, что каждый день появляется все больше инвесторов, заинтересованных в реализации проектов ГЧП.

С учетом последних изменений в законодательстве основные силы, помимо проработки и реализации проектов, в ближайшее время будут направлены на детальное нормативное регулирование процедуры реализации проектов государственно-частного и муниципально-частного партнерства, на повышение уровня компетенций в сфере ГЧП, а также на разработку мер поддержки частного инвестора. Все это позволит нам перейти от теории к эффективной практике. **BB**

Соответствующий закон, недавно вступивший в силу, не только внес ясность в понятие ГЧП, но и придал импульс для реализации инвестиционных проектов в новом формате. О том, как механизмы ГЧП реализуются на территории Вологодской области, рассказала руководитель Центра по развитию государственно-частного партнерства ОАО «Корпорация развития Вологодской области» **Александра Персиянцева**.

— Александра, расскажите подробнее о ГЧП. Что это такое?

— Государственно-частное партнерство — это юридически оформленное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, основанное на объединении ресурсов и распределении рисков. Проще говоря, ГЧП — это проект в сфере общественной инфраструктуры, направленный на повышение качества жизни населения. В результате его реализации традиционные функции и обязанности государства по оказанию публичных услуг осуществляются частной организацией. При этом государство продолжает их контролировать и финансировать, а качество оказываемых услуг должно улучшиться. Тем самым полезный эффект сотрудничества имеют как государственный, так и частный партнеры.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ВОЛОГЖАНИИ



книги • календари
буклеты • журналы
листовки • визитки
открытки • бланки
афиши • ежедневники
блоки для записей
сувениры

*Полиграфия
класса люкс*

г. Вологда,
ул. Батюшкова, 11,
оф. 513



(8172) 79-51-99
79-51-64

БАНКРОТСТВО ФИЗЛИЦА: КОМУ ЭТО ВЫГОДНО?

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР МЕХАНИКОВ, ЮРИСТ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «АРГУМЕНТ»

Новость о том, что граждане, не имеющие возможности расплатиться по долгам, смогут снять с себя долговое бремя и объявить себя банкротами, обрадовала многих. Новая норма представляется вполне оправданной и долгожданной в условиях, когда стоимость ремонта расположенной этажом ниже квартиры может являться эквивалентом стоимости вашего жилища, а стоимость автомобиля,двигающегося по соседней полосе, может в разы превышать размер ваших официальных доходов за несколько лет.



с заявлением о банкротстве может как сам гражданин, так и конкурсный кредитор или уполномоченный орган.

Процедура сводится к тому, чтобы при посредничестве назначенного судом финансового управляющего должник и кредитор пересмотрели план выплат задолженности с учетом реального положения дела. В процессе реструктуризации долга финансовый управляющий, назначенный судом, должен проанализировать долги гражданина, постараться оптимизировать его долговые обязательства и согласовать план реструктуризации со всеми кредиторами.

Закон о банкротстве граждан необходим не только должникам, но и кредиторам.

В случае если гражданин признан банкротом, суд назначает ему финансового управляющего, которому передается все имущество, включенное в конкурсную массу (за исключением необходимого минимума). Нереализованное на торгах имущество возвращается должнику. В то же время гражданин самостоятельно оплачивает труд финансового управляющего — обязательные 10 тыс. руб. и 2% от размера долга, возвращенного кредиторам. Кроме того, на плечи кандидата в банкроты ложатся судебные издержки, оплата оценщиков имущества и т. д.

При этом закон предусматривает и защиту от мошеннического ухода от уплаты долга. При рассмотрении дел о банкротстве в суд должны быть представлены сведения о доходах, банковских счетах должника и движения по ним за трехлетний период. Не стоит рассчитывать и на излишнюю лояльность или «особое отношение» к кому-либо из участников процедуры

банкротства со стороны финансового управляющего. Его порядочность и профессионализм — залог успеха на рынке юридических услуг, к тому же за ненадлежащее исполнение управляющим своих полномочий предусмотрен штраф в размере от 25 тыс. руб., контролирует исполнение суд.

Сама по себе запись о банкротстве вряд ли сможет существенно ухудшить кредитную историю должника, так как кредиторы все равно увидят наличие проблем с выполнением обязательств по другим признакам, в частности, по наличию просроченных платежей и т. п., данные по которым хранятся в Бюро кредитных

историй в течение десяти лет со дня внесения последней записи.

Но, по моему мнению, Закон о банкротстве физических лиц необходим не только безнадежным должникам, но и кредиторам, которые не могут в рамках процедуры исполнительного производства взыскать денежные средства, поскольку имущество должника оказалось переформленным на аффилированных лиц еще до возбуждения исполнительного или даже искового производства.

По сути кредитор имеет доступ к информации обо всех сделках, совершенных должником за последние три года, и если какие-то из этих сделок окажутся подозрительными, финансовый управляющий, который также будет предложен кредитором, может оспаривать сомнительные сделки и требовать возврата отчужденного имущества, в том числе денежных средств. **Р**

www.legal-expert35.ru

ВЕТВЬ РАЗДОРА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Необычный скандал потряс Федеральную палату адвокатов РФ. Сыр-бор разгорелся из-за расхождения в разных взглядах на рисунок нагрудного знака адвоката. Ошибка его разработчиков, по мнению вологодского адвоката Олега Сурмачева, заключается в том, что на аверсе знака поменялись местами лавровая и дубовая ветви.

На адвокатском знаке, существовавшем в царской России, изображенные строились следующим образом: слева столп, увенчанный императорской короной, огибала дубовая ветвь, а справа — лавровая. На прокурорском знаке того времени ветви находились в зеркальном отображении. Это отличие символизировало состязательность сторон в судебном процессе.

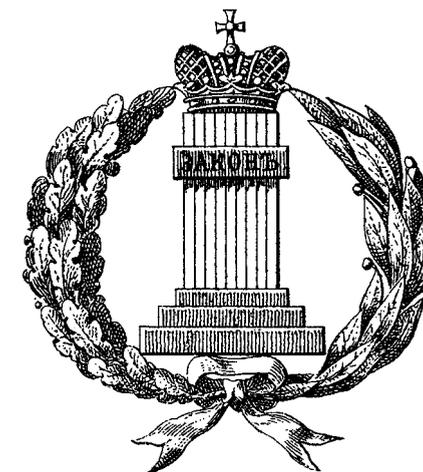
В нынешнем году на VII Всероссийском съезде был учрежден нагрудный знак российских адвокатов. На нем также изображен столп закона, обрамленный венком из дубовых и лавровых листьев. Его размер — 15 на 20 мм, и в целом он копирует в уменьшенном размере нагрудный знак присяжного поверенного, учрежденный 150 лет назад указом императора Александра II и просуществовавший вплоть до 1917-го.

Однако адвокат Олег Сурмачев обратил внимание делегатов съезда на несоответствие предложенного изображения оригинальному знаку присяжного поверенного: в конце 1865 года на аверсе адвокатского знака дубовая ветвь была слева, а лавровая — справа. На современном же значке они почему-то оказались поменяны местами.

Съезд адвокатов проигнорировал доводы вологодского коллеги и утвердил знак в первоначальном варианте. Адвокат счел перепутанные ветви непростительной геральдической ошибкой, искажающей изначальный замысел, в связи с чем обратился в суд.

В ходе рассмотрения «знакового» дела судья Хамовнического суда Герман Бугынин никак не мог взять в толк, чем адвокатское сообщество нарушило права истца.

— Не за себя, за Россию обидно. Прокурорский знак будут носить несколько десятков тысяч моих коллег, этот неправильный символ также будет красоваться и на удостоверении адвоката, — пояснил свою позицию Олег Сурмачев.



Вологодский адвокат Олег Сурмачев потребовал от суда обязать Совет ФПА привести рисунок нагрудного знака в соответствие с оригиналом, который в 1865 году утвердил Александр II.

В качестве доказательства своей правоты истец попросил приобрести к делу копии исторических документов с изображением знака присяжного поверенного и его описания из книг Полного собрания законов и Собрания узаконений и распоряжений Правительства при Правительствующем Сенате Российской империи.

Представитель ответчика адвокат Александр Орлов настаивал, в свою очередь, на неправомерности требований истца относительно отмены решения Совета Федеральной палаты адвокатов: Совет лишь утверждал повестку заседания, а сам эскиз знака был утвержден решением съезда, которое истец почему-то не оспаривает. И ко всему прочему тот является ненадлежащим заявителем, поскольку не входит в ФПА, а является всего лишь членом Адвокатской палаты Вологодской области. По словам Орлова, еще одним основанием для отказа в удовлетворении заявления Сурмачева является и то, что его права и свободы не нарушены. Во-первых, потому что решение ФПА не налагает на него никаких

обязанностей: носить знак адвокаты могут по желанию. А во-вторых, даже в заявлении нет просьбы о восстановлении нарушенных прав. Более того, считает представитель ФПА, Сурмачев выбрал способ защиты, не предусмотренный действующим законодательством. Суд не вправе ограничивать право ФПА на совершение того или иного действия и подменять своим актом решение, принятое в рамках его компетенции, поэтому внести изменения в эскиз в судебном порядке невозможно, пояснил он.

Рассмотрев обстоятельства дела и аргументы споривших сторон, суд отказал истцу в удовлетворении жалобы. В скором времени должна быть рассмотрена апелляционная жалоба радетеля императорской воли. А пока суд да дело, Федеральная адвокатская палата готовится заказать Московскому монетному двору первую десятитысячную партию знаков. Они будут выполнены в железе, серебре и золоте.

Чем закончится скандал — покажет время. Лично нам спор между адвокатским сообществом и ревностным хранителем исторической справедливости напомнил басню Сергея Михалкова «Лев и ярлык», заканчивающуюся сакраментальной фразой: «Иной ярлык сильнее льва!» **В**



Еще один символ состязательности: скульптура «Борющиеся зубры» в Калининграде.

БИЗНЕС КАК ТВОРЧЕСТВО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЫЦЕВ. ФОТО: ПРОДЮСЕРСКИЙ ЦЕНТР «SV-КЛАСС»

Можно ли бизнесу рассчитывать на поддержку государства? Нужно ли диверсифицировать свой бизнес, причем прямо сейчас? Каков самый правильный вопрос при найме работника в компанию? По приглашению «Клуба директоров» вологодским предпринимателям на эти вопросы ответили шоумен Бари АЛИБАСОВ и бизнес-тренер Бари АЛИБАСОВ-младший.

Мастер-класс проходил в не совсем традиционном для такого рода мероприятий в формате «бизнес-баттл», на котором спикеры пытались представить взгляды на ведение бизнеса двух разных поколений.

Незадолго до начала поединка мы встретились с его участниками и поговорили по душам.

На вопрос о том, насколько масштабна была государственная поддержка в 90-е и насколько эффективной она является сейчас, Алибасов-старший несколько ушел от ответа, заявив, что всегда рассчитывал на собственные силы, и добавил, что «бизнесу, по большому счету, не стоит рассчитывать на господдержку, ведь главное для любого

человека, в том числе и для предпринимателя, — это саморазвитие без оглядки на кого-то или что-то».

Алибасов-младший, уже лет десять наблюдающий за действиями государства в этой сфере, был более пространным в ответе: «В какой-то момент я испытал когнитивный диссонанс. С 2009 по 2012 год из бюджета на поддержку малого бизнеса было вложено более миллиарда рублей (по программе «Ты — предприниматель». — Прим. ред.), на свет появилось 7,5 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса. То есть на один новый работоспособный бизнес государство потратило в среднем 75 тыс. руб. — не так уж и много! Но потом стали приходить новости о прекращении деятельности более миллиона индивидуальных предпринимателей, и все из-за увеличения налоговой нагрузки... Миллион закрытых и несколько тысяч открытых — есть разница?! Но потом я стал анализировать: а кто, собственно, закрылся? Оказалось, что это предприниматели 90-х — начала 00-х годов. А тех, кто открыл свой бизнес после 2008-го, осталось гораздо больше». На взгляд 30-летнего бизнес-тренера,

причина в том, что нынешние предприниматели более адаптивны к быстро меняющимся реалиям, гибче мыслят, активнее ищут новые ниши: «Один открытый бизнес сегодня стоит десятка закрытых». Безусловно, и в сфере господдержки малого бизнеса существуют «потемкинские деревни», причем не только в России, но и за рубежом, но вот вопрос, поддерживать малый бизнес или нет, ставить неверно, и власти это понимают: «Нынешний кризис затяжной, но через пять лет добьются успеха именно те, кто сегодня открыл свое дело. Это естественный отбор. И если через пять лет доля малого и среднего бизнеса в ВВП не станет хотя бы 11%, России не будет».

На вопрос о том, в каких нишах наиболее востребованы бизнес-тренинги, Алибасов-младший отвечает, не задумываясь: «В основном это все, что связано с диджитал: IT-компания, сфера услуг». То, что среди слушателей его тренингов мало представителей промышленного производства, его не смущает: «Для начала предпринимателю лучше научиться торговать, причем лучше торговать «воздухом», т. е. освоиться в сфере

услуг, ну а если получится — потом можно переходить и к реальному сектору экономики». Причем стартаперам и инвесторам целесообразно придерживаться стратегии «голубых океанов», т. е. искать те рынки, которые еще не заполнены конкурентами. Формула проста: для того чтобы построить успешный бизнес с нуля, необходимо скрестить продукты из двух ниш. «Вот отец в 1965 году в Советском Союзе изобрел шоу-бизнес, объединил «музыку» и «картинку», чего до этого в нашей стране никто не додумался сделать: появилась группа «Интеграл», которая не просто стоит и открывает роты, а еще и что-то делает на сцене, — приводит пример Алибасов-младший. — Или вот недавно Герман Греф объединил, условно говоря, банк и клуб. В результате у Сбербанка появилась сеть центров развития бизнеса, а банк стал еще ближе к своим клиентам».

Бари Алибасов-младший также уверен, что диверсификация бизнеса — это миф: «Нельзя иметь уникальное торговое предложение во всем. Чтобы завоевать доверие своей целевой аудитории, необходимо концентрироваться на чем-то одном». Впрочем, это не означает, что предприниматель должен посвятить всю свою жизнь производству какого-то одного продукта. Отслеживая тренды, можно и нужно переориентироваться с одного на другой. И привел в качестве примера радикальную политику Apple: компания, будучи лидером в производстве компьютерного «железа», в какой-то момент делает ставку на оригинальные гаджеты — аудиоплееры и смартфоны, а еще спустя какое-то время начинает зарабатывать в первую очередь на софте: приложениях для своего интернет-магазина AppStore и продаже музыки через iTunes. Алибасов-старший, в свою очередь, рассуждая о гибкости и диверсификации бизнеса, исходит из того, что в каждом из нас заложено многообразие, которое надо использовать и в предпринимательской деятельности. Нужно стараться делать два-три дела одновременно: кто знает, какие еще риски и вызовы готовит для нас мир?

Потом, в процессе мастер-класса, было еще немало вопросов, которые вызывали дискуссию не только со слушателями, но и между героями. Впрочем, отец и сын не во всем расходились во мнении.

Наша справка

«Клуб директоров» был учрежден Продюсерским центром «SV-класс» в 2015 году. Проект Ольги Зимовой, Татьяны Кошутинной и Натальи Антиповой поддержали департамент экономического развития области, Региональный центр поддержки предпринимательства, Вологодской областной «Бизнес-инкубатор». Одной из главных задач клуба является «объединение практического опыта предпринимателей и знаний ведущих бизнес-тренеров, чтобы за короткое время достичь максимальных результатов работы бизнеса».

Организаторы планируют проведение цикла конференций, семинаров, «круглых столов» с известными российскими и зарубежными спикерами на актуальные темы. Так, например, летом члены клуба имели возможность посетить мастер-класс Ирины Хакамады (25 июня, Вологда), осенью — семинар Брайана Трейси (16 октября, Санкт-Петербург). А зимой для тех, кто всерьез интересуется вопросами маркетинга, состоится интереснейшая встреча с Игорем Манном (10 декабря, Вологда). Контактный телефон: 8 (953) 518-44-81.



Что их объединяет, так это некоторый эпатаж (причем не нарочитый, а, так сказать, естественный), призыв попытаться выйти за рамки традиционного ведения бизнеса. Так, например, может ли руководитель при приеме на работу задавать кандидату недекоративные вопросы личного характера? Бари Алибасов-старший уверен, что не только может, но и должен, если хочет проверить своего будущего сотрудника на адекватность. Именно так, по мнению мэтра, определяется уровень честности работника: если тот солжет уже на собеседовании, он и дальше, уже на своем рабочем месте, будет что-то недоделывать, при случае оправдываться, перекладывать ответственность на других, и в результате пострадает весь бизнес компании. У Алибасова-младшего — своя методика: при приеме на работу он... берет деньги с сотрудников, а не предлагает им ту или иную зарплату. Деньги эти взимаются не просто так, а как плата за обучение. В результате, если работник ценит свое место и вложенные в него силы и средства, то через

короткое время вполне сможет сделать карьеру с высокой заработной платой в перспективе.

Не все слушатели в кулуарах потом сказали, что готовы применить подобные методики у себя в компании, но многие отметили, что очередной мастер-класс «Клуба директоров» заставил их о многом задуматься и пересмотреть некоторые подходы к ведению бизнеса. ■

Бари Алибасов — советский и российский музыкант, композитор, музыкальный продюсер (кстати, сам Бари Каримович не называет себя продюсером, предпочитая статус художественного руководителя группы «На-На»).

Его сын **Бари Алибасов-младший** — предприниматель, бизнес-консультант, специалист по подготовке менеджеров по продажам. Является автором нескольких методик по работе с персоналом. Алибасов-младший также дает тренинги в рамках программы «Ты — предприниматель» во многих регионах страны, в том числе и в Вологодской области.

Несмотря на то что отец и сын часто ездят по стране, совместный мастер-класс в формате «бизнес-баттл» по приглашению Продюсерского центра «SV-класс» и «Клуба директоров» проводился ими впервые.



КАК СДЕЛАТЬ СВОЙ БИЗНЕС «СТРОЙНЫМ»

ТЕКСТ: ЛЮДМИЛА ЖУКОВА, ДИРЕКТОР НЧОУ ДПО «ИППК»,
АНДРЕЙ КУЛИКОВ, ЛАБОРАТОРИЯ «ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ» (МОСКВА)

Как мобилизовать внутренние резервы организации? Одним из эффективных и универсальных подходов, нацеленных на повышение качества производимой продукции и при этом способствующих сокращению производственных потерь, является «Бережливое производство».

Эта бизнес-технология берет свои истоки в послевоенной Японии, а точнее, в корпорации «Тойота». Там была разработана собственная производственная система, опиравшаяся на ряд принципов, среди которых — оптимизация количества расходуемых материалов, достижение равномерной загрузки производства, а также контроль статуса выполнения и времени, затрачиваемого на каждую операцию.

Успех японских автомобилестроителей, внедривших эту систему, вдохновил европейские и американские компании. На Западе японская философия Кайдзен была адаптирована и получила название «LEAN production». В переводе с английского «Lean» означает «стройный, поджарый», что подчеркивает избавление производства от лишнего «жира» — от потерь. Однако в России наиболее общепринятым считается перевод этого термина как «Бережливое производство».

После успеха в автомобилестроительной отрасли LEAN-системы стали использоваться в других областях — таких, как энергетика, транспорт, металлургия, торговля, сфера услуг и т.д. Так, например, в Вологодской области технологии «Бережливое производство» одними из первых стали применять на Северстали, Вологодском оптико-механическом заводе, Вологодском подшипниковом заводе, Центре лабораторной диагностики и в других организациях.

Однако с сожалением приходится констатировать, что в нашей стране и в нашем регионе бережливое производство пока не нашло широкого распространения. Многие руководители даже не имеют четкого представления о том, что предполагает эта технология, путая понятия «бережливость»

и «скудость», «сокращение расходов», что в корне неверно.

Так в чем же суть «Бережливого производства»? Она состоит в том, что производимые товары и оказываемые услуги приносят некую ценность для потребителей — то, что удовлетворяет нужды и потребности, за что клиенты готовы платить. Но самое главное — эффективно выстроенная компания старается предоставить клиенту ценность (какой бы она ни была для ее отрасли), затратив при этом минимально возможный объем ресурсов.

Хотите узнать больше об этой технологии, доказавшей свою работоспособность по всему миру?

Хотите узнать, каким образом «Бережливое производство» сможет снизить издержки именно вашей организации? Хотите поделиться опытом оптимизации бизнес-процессов с коллегами из других компаний? Тогда приходите на бесплатный семинар «Бережливое производство: добиваемся эффективности бизнеса в современных условиях». Он пройдет **24 ноября 2015 года** по адресу: Вологда, ул. Зосимовская, 53-а, оф. 6. Мы обсудим практические решения LEAN для производства и непромышленной сферы, поговорим о форматах проектов для оптимизации бизнеса собственными силами.

Приглашаем руководителей! 

НЧОУ ДПО «Институт переподготовки и повышения квалификации» приглашает на обучение:

- профессиональная переподготовка с получением диплома:
 - «Независимая техническая экспертиза транспортных средств» — 09.11.15.
 - «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» — 09.11.15.
 - «Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение с нуля» — 14.03.2016.
 - «Антикризисное управление» — 18.01.2016.
- повышение квалификации с получением удостоверения:
 - «Управление государственными и муниципальными закупками» — 23.11.15, 14.12.15, 08.02.2016.
 - «Управление закупочной деятельностью, организация и проведение закупок в рамках Ф3 №223» — 18.11. — 19.11.15.
 - «Профессиональный бухгалтер (на соответствие Профессиональному стандарту «Бухгалтер»)» — 19.11.15.
 - «Кадровый менеджмент и делопроизводство. Управление персоналом» — 07.12.15.
 - «Нормирование труда: инновационные технологии и опыт применения» — 26.11. — 27.11.15.
 - «Международные стандарты финансовой отчетности» — 08.12. — 11.12.2015.
 - «Охрана труда работников организации» — 30.11—04.12.2015.
 - «Реализация Ф3 №44 «0 контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контроль и надзор. Опыт ФАС. Обжалование» — 17.11.15.
 - «Бережливое производство» — 24.11.2015.

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ТЕКСТ: ВИКТОРИЯ ШАМОНИНА

В ноябре текущего года ВТБ24 открывает в Череповце на ул. Сталеваров, 45, специализированный офис для обслуживания владельцев пакета «Привилегия». О том, какие возможности открывает ВТБ24 для клиентов премиального сегмента, нам рассказал управляющий региональным операционным офисом «Череповецкий» ВТБ24 Сергей АРТЮШИЧЕВ.

— Как бы вы могли сформулировать суть предложения «Привилегия»? Для кого предназначен этот комплексный продукт?

— Привилегия — это возможность получать от жизни то, что недоступно другим, выбирать из ряда продуктов только лучшие, пробовать то, что многим кажется несбыточной мечтой. Так и «Привилегия» от ВТБ24 — это высококачественный сервис по мировым стандартам, выделенные зоны и офисы для обслуживания, персональный менеджер для каждого клиента, а также особая забота об экономии его времени.

Получить банковские привилегии можно, купив одноименный пакет услуг или же разместив депозит свыше 1,5 млн руб., проводя безналичные обороты по кредитной карте свыше 75 тыс. руб. в месяц или имея ипотеку от 3 млн руб.

— Как выстраивается работа персонального менеджера с клиентом?

— Могу вам с уверенностью сказать, что в части продуктового наполнения пакета потребности клиентов могут значительно отличаться. Кому-то нужны статусные кредитные карты с большим лимитом, кого-то интересуют повышенные ставки по депозитам, инвестиционные программы и брокерское обслуживание. Но только в одном вопросе все эти категории клиентов похожи — у всех существует потребность в особом индивидуальном банковском обслуживании. Персональные менеджеры — это высококвалифицированные финансовые советники, которые не только помогут разобраться в многообразии банковских продуктов, но и подберут самый выгодный вариант, учитывающий все пожелания клиента.

Общение с клиентом всегда происходит с соблюдением условий строгой конфиденциальности в комфортной переговорной за чашечкой

чая или кофе. А для тех, кто экономит свое время, предпочитая решать банковские вопросы через дистанционные каналы, решением может стать оформление доверенности на своего персонального менеджера. Таким образом, проведение необходимых операций по текущим счетам и картам сводится до одного вашего звонка в банк.

— Что еще получает клиент «Привилегии», помимо индивидуального банковского обслуживания?

— Наполнение пакета достаточно обширно. Так, например, неотъемлемой частью пакета является статусная карта Visa Signature/Master Card Black Edition с большим кредитным лимитом и низкой процентной ставкой. Карта служит пропуском к персональному обслуживанию в любом отделении ВТБ24 по всей стране без очередей и ко всем сервисам, входящим в его состав. Безусловно, полезным для состоятельного клиента станет специализированная служба «Консьерж-сервис». Она работает для вас 24 часа в сутки 365 дней в году, куда бы вы ни направились. Возможности данного сервиса достаточно обширны — от организации путешествий, до помощи при подборе домашнего питомца.

Клиенты, которые часто совершают авиаперелеты, по достоинству оценят карту Priority Pass. Данная карта предоставляет вам и вашим спутникам доступ в VIP-залы аэропортов по всему миру.

Широкий выбор страховых программ обеспечит вам спокойствие в любой непредвиденной ситуации. Это страхование жизни и здоровья, причем не только собственного, но и своих детей, страхование для путешественников, расширенное страхование имущества.



В рамках пакета «Привилегия» доступны более 40 различных сервисов и услуг, а также банковские продукты на особых условиях.

— Каковы планы ВТБ24 по развитию рынка премиального банковского обслуживания?

— Количество наших состоятельных клиентов постоянно увеличивается и на данный момент уже превышает три тысячи. Мы рассчитываем, что к 2016 году каждый третий состоятельный житель Вологодской области будет обслуживаться в ВТБ24. Для этого мы не только наращиваем инфраструктуру обслуживания, но и постоянно стремимся улучшить качество клиентского обслуживания. Открытие офиса подобного формата является знаковым событием и позволит вывести качество премиального сервиса на новый уровень. 

Банк ВТБ24

В Череповце: ул. Ленина, 56
(8-921-549-66-71,
8-921-050-14-27);

с ноября — ул. Сталеваров, 45
(8-921-050-06-05).

В Вологде: ул. Ленинградская, 128
(8-921-830-10-05).

Выделенная телефонная линия «Привилегия»: 8-800-500-24-24.

www.vtb24.ru/privilege

ВНИМАНИЕ: ПРОДАЖИ!

ТЕКСТ: АЛЕКСЕЙ МАНИХИН*

Практически любому предпринимателю очевидно, что экономику в России ждет стагнация на ближайшие два-три года. Для собственников бизнеса и топ-менеджеров компаний это значит, что придется работать больше, точнее и... эффективнее.



Почему продажи — ключевой бизнес-процесс?

Многие собственники просто не понимают, что представляет собой эффективная и сбалансированная система продаж. Так, 95% отделов продаж и коммерческих подразделений в России не являются профессиональными. В них не внедрены аналитика и CRM-системы, звонки менеджеров не записываются, нет регламентов продаж и продуктивного регулярного менеджмента. Но руководители бизнеса в этом часто не виноваты: их попросту не обучали, как выстраивать систему продаж быстро и результативно.

И если в 1990-х и 2000-х рынок еще прощал некомпетентность в управлении продажами, то сейчас это может привести либо к миллионным недополученной прибыли, либо к банкротству.

Так из каких же ключевых элементов состоит современная система продаж?

Уровни продаж

Важно стратегическое понимание, на каком уровне продаж мы работаем. Существует три уровня продаж, каждый из них характеризуется своими особенностями:

— транзакционные продажи — продажа товаров и услуг массового спроса, когда покупатель знает, чего он хочет, готов заплатить сразу, и стоимость товара или услуги невелика;

— консультационные продажи — продажа дополнительной стоимости, когда покупателю необходимо

объяснять, почему ваш продукт или услуга лучше, чем у конкурентов. Покупатель выбирает не только физические свойства продукта, но и набор выгод от его использования;

— стратегические продажи — продажи ноу-хау и партнерства. В этом случае применяется точечный маркетинг, а продавцами выступают менеджеры с зарплатой в сотни тысяч рублей. Важно понимать, что о продажах «Мистралей» или строительстве очередной АЭС тоже кто-то ведет переговоры.

Какой уровень продаж выбрать — зависит не только от типа бизнеса, но и от стратегии собственника. Работать с чеками в 10 рублей или 100 млн рублей — выбор у каждого свой.

Наем и адаптация

HR-функция в продажах наиболее отчетливо проявляется именно сегодня, когда на рынке очень много представителей поколения Y и Z, которые требуют к себе повышенного внимания, современного педагогического подхода. Идеальных продавцов нет и никогда не будет, и нам нужно стремиться набирать характеры и прививать им определенные компетенции.

Огромное значение здесь имеет методика найма продавцов. Выделим две наиболее востребованные. Первый подход — массовый конкурс: многоэтапный отбор кандидатов, собранных в одно время в одном месте. Идеальный результат такого подхода — 10% из пришедших уже на следующий день выходят на работу. Такой подход применим в транзакционных и консультационных продажах.

Второй подход — индивидуальные собеседования. Он является единственным методом в стратегических продажах и ключевым — в продажах консультационных.

Система мотивации

Как известно, мотивация в продажах — ключевой элемент достижения результата. Важным

принципом при формировании системы мотивации является баланс постоянной и переменной частей в доходе продавцов. Идеальное сочетание — 30% и 70% (немного хуже — 50% и 50%). При этом величина «морковки» (премии) должна быть действительно привлекательна и вызывать у продавцов искренний интерес дотянуться до нее несмотря на любые барьеры.

Самая страшная ошибка в продажах — поставить коммерсанту фиксированный размер оплаты труда. Однако эту ошибку повторяет около 20% руководителей бизнеса. Значение имеет и величина фиксированной части дохода: на него должно быть явно некомфортно прожить даже один месяц.

Но гораздо большее значение имеет нематериальная мотивация, которая выражается в личной похвале руководителя, возможностях карьерного роста и приобщении продавца к общей большой идее.

Система обучения

Необученный продавец — слабый продавец, именно поэтому формирование и поддержание навыков и техник продаж являются обязательным условием достижения высоких результатов.

Компании должны активно применять как внешнее, так и внутреннее обучение. Первое основывается на систематическом наставничестве и проведении тренингов продаж внутренним руководителем или экспертом. Второе — в регулярных тренингах с участием приглашенных специалистов, ключевая задача которых — дать не только новый заряд мотивации и эмоционально встряхнуть продавцов, но и внедрить новые технологии продаж и переговоров.

Но самый лучший формат обучения — бенчмаркинг, когда новички учатся у наиболее опытных менеджеров по продажам и перенимают их техники и модели продаж самостоятельно.

Система автоматизации

Главный принцип автоматизации в продажах — это обуздание метода продаж и выведение «продажников» на максимальную производственную мощность. Это достигается за счет внедрения подходящих систем аналитики, CRM-систем и IP-телефонии.

Внедрение CRM-систем позволяет бизнесу отслеживать всех потенциальных и действующих клиентов,

а также выстроить систему автоматизированных коммуникаций и равномерно распределить нагрузку на каждого сотрудника в отделе продаж. Для многих бизнесов такая система — единственный катализатор масштабирования.

Внедрение IP-телефонии, в свою очередь, позволит нормировать качество коммуникаций продавцов, контролировать объем телефонного трафика, что в конечном итоге должно привести к увеличению числа эффективных переговоров с потенциальными и действующими клиентами.

Существует еще порядка двадцати элементов в системе продаж, которые требуют внимания и оптимизации. Однако, «докрутив» перечисленные выше системы, любая компания сможет получить прирост оборота на 10—120%.

Как выстроить профессиональную систему продаж?

За годы работы нашей компании в области построения систем продаж мы пришли к пониманию, что наши клиенты — чаще всего это

руководители бизнеса — задумываются о создании систем продаж либо начиная с нуля, либо после того как понимают размеры недополученной прибыли или попросту уходят в большой минус.

Система продаж — это надежный фундамент вашего бизнеса, построить его — важнейшая задача любого предпринимателя. Да, не всегда удается сделать это с помощью собственных ресурсов, и тогда многие руководители бизнеса обращаются к компаниям-консультантам. Но только не к тем, кто обещает «удвоить» и «утроить» продажи и хвастается «работающими фишками», а к тем, за плечами которых есть многолетний опыт ведения собственного бизнеса и успешные консалтинговые проекты с крупными компаниями.

Резюмируя, хочется отметить, что в нестабильных макроэкономических условиях становится очевидным, что сильная и профессиональная система продаж станет не только главным конкурентным преимуществом любой компании, но и позволит вырасти в это непростое время. **BB**

Алена ЖУКОВА, менеджер НЧОУ ДПО «Институт повышения и переподготовки кадров»:

— Действительно, экономические реалии современной России заставляют предпринимателей искать новые пути продвижения своей компании на рынке. При этом совершенно неважно, чем занимается фирма — производит продукты или оказывает услуги. Ей необходимо «продать» себя. Показать свою ценность, конкурентные преимущества, вызвать доверие у клиентов, дать возможность выбора. А еще — выстроить реально работающую систему, одновременно устойчивую и гибкую, которая позволяла бы менеджерам продавать игровые, творчески реализуя поставленные задачи.

Такого результата можно достичь только при помощи правильного обучения и грамотного руководства. Да, сейчас великое множество различных тренингов, курсов, обещающихкратно увеличить прибыль, заставить менеджеров звонить и т.д., но при этом забывающих об индивидуальности специалиста.

Менеджер по продажам в первую очередь — это личность, а уже во вторую — профессионал, владеющий необходимыми техниками. С самого начала он продает себя и только после этого — товар или услугу. Как можно «продать» себя? Показать искреннее желание помочь, вызвать доверие к себе, улыбнуться, научиться говорить уверенно и красиво, используя язык выгод. Слушать и слышать клиента, задавать ему правильные вопросы, выявляя тем самым истинные потребности. Также очень важно верить в свой продукт и в компанию.

И помните: залог успеха вашей компании — это люди, которые в ней работают.



* Автор — предприниматель, основатель Prime Time Forgets, создатель и автор деловых программ «Российская неделя маркетинга» и «Российская неделя продаж», эксперт-практик в области маркетинга и продаж.



Продюсерский центр «SV-класс»

10
ДЕКАБРЯ

**ВПЕРВЫЕ
В ВОЛОГДЕ**

ГУРУ МАРКЕТИНГА РОССИИ
АВТОРСКИЙ ТРЕНИНГ-СЕМИНАР

ИГОРЬ МАНН

**50 новейших инструментов
маркетинга**

- Тренинг-семинар - продукт 2015 г.
- Самые последние, работающие инструменты маркетинга
- Адаптация новых инструментов в условиях Вашего бизнеса
- Технологии их внедрения
- Продажа книг



Игорь Манн — маркетолог (теоретик), маркетер (практик) с 1993 года и интернет-маркетер с 2009 года. Консультирует с 1989 года. Имеет редкое сочетание теории и практики. Преподаватель ГУУ и ВАВТ. Кандидат наук. Спикер. 12 программ открытых тренингов и три корпоративных программы. Таких больше не читает никто.

Информация и заказ билетов:

8 953 518 44 81 / 50 70 75 / 8 921 140 95 97

Генеральные партнеры



ТОЧКА ОТСЧЕТА

БАЗОВЫЙ ГАРДЕРОБ КАК ОСНОВА ДЛЯ СОЗДАНИЯ УНИКАЛЬНОГО ОБРАЗА

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА СТЕПАНОВА, СТИЛИСТ

Базовый гардероб — это ваша основная одежда, определяемая родом деятельности, представлениями о прекрасном и в целом укладом жизни. На основе этих вещей и составляются основные ансамбли и комплекты. Чем грамотнее подобран базовый гардероб, тем интереснее на нем будут выглядеть стильные и яркие акценты, а также всевозможные детали, а ваш образ будет органичным и непременно радующим глаз. Можно сказать, что базовый гардероб — это и фон вашего художественного творения, и его рамка.

Если базовый гардероб подобран правильно, у вас никогда не возникнет вечной женской проблемы про «нечего надеть». Дело в том, что в отличие от мужчин, женщины совершают покупки под влиянием эмоций, а не потому, что им надо что-то приобрести. Шопинг для многих из нас — это возможность утешить себя или похвалить, проявить радость. Но эмоции эмоциями, а научиться правильно составлять базовый гардероб рано или поздно все-таки придется, иначе мы рискуем выглядеть смешными на работе, унылыми на веселой вечеринке, нелепыми на отдыхе и т. д.

Базовый гардероб женщины — это набор из 10—12 вещей, которые взаимозаменяемы, хорошо сочетаются друг с другом, не вычурны и находятся вне моды. Несколько блузок, юбок, джинсов, классических брюк,

жакетов, жилеток, блейзер, однотонное платье, пиджак — все эти вещи можно с успехом компоновать друг с другом, превращая их то в офисный вариант, то в наряд для дружеской вечеринки или прогулки.

Кроме одежды для базового гардероба, нужно иметь несколько аксессуаров: шарфы, платки, сумочки — они позволят подчеркнуть индивидуальность, элегантность, сделать повседневную вещь выходной.

Итак, прежде всего надо провести тщательную ревизию той одежды, которая у вас уже имеется. Этим вы освободите место для новых вещей, сделаете для себя много неожиданных открытий (например, в виде кофточки, купленной год назад и так ни разу и не надетой). Ну и сможете четко представить, что у вас есть, а что необходимо докупить, чтобы сделать свой образ элегантным и «королевским».

Для начала достаньте все (то есть абсолютно все) вещи из шкафа. Затем отложите те вещи, которые вы любите и часто носите. Остальные примерьте и придирчиво рассмотрите. Безжалостно откладывайте те вещи, которые вышли из моды, малы или велики вам, не подходят к вашей фигуре, имеют потертанный вид или дефекты. Все эти вещи должны исчезнуть из вашего гардероба.

Таким образом, теперь у вас есть четкий план покупок на ближайшее время. Вы увидите, что желание купить ту или иную вещь будет рождаться не только эмоциями, но и пониманием того, чего именно в вашем гардеробе не хватает.

Что же ляжет в основу нашего гардероба? Вот вещи, которые нас украшают:

— классический стиль, не подвластный капризам моды

(при условии, что ткани хорошие и не блещут от носки);

— классические пальто хорошего кроя, тренчи, кожаные куртки вечно модных фасонов («авиатор», «косуха»);

— юбки типа «карандаш» и «трапеция» правильной длины (как правило, большинству женщин подходит длина до середины колена);

— черный брючный костюм в стиле «смокинг»;

— белые сорочки и блузы различного фасона (с жабо, кружевом, французскими манжетами);

— брюки (как для высоких каблучков, так и для обуви на плоской подошве), джинсы классического кроя;

— кашемировые жакеты, свитера (с разнообразной формой ворота), кардиганы;

— конечно же, маленькое черное платье и платье с запахом;

— обувь: черные классические лодочки с высотой каблука от 5 до 9 см; черные босоножки с закрытым носом и открытой пяткой на высоком тонком каблуке (ремешок сзади); туфли-лодочки на невысоком устойчивом широком каблуке; балетки разных цветов, мокасины;

— аксессуары: платки, шарфы из шелка и кашемира престижных брендов. Такие вещи никогда не выходят из моды, а с годами переходят в категорию «винтаж». То же самое касается сумок из натуральной кожи классических форм, нейтральных цветов, правильных размеров от хороших фирм-производителей.

Используя эти нехитрые советы, вы всегда будете модной, элегантной и стильной, тратя на это небольшую сумму денег, но при этом точно понимая, зачем и почему вы приобретаете ту или иную вещь. **66**

СЛИЦА ВОДЫ НЕ ПИТЬ?

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Пластическая хирургия — это средство сохранения вечной молодости или проклятие, сгубившее не одну карьеру? Думается, что сегодня вопрос так уже не стоит. Коррекция контуров лица стала для многих, кто тщательно следит за собой, столь же обычным делом, как, скажем, татуаж. Главное здесь — точно понимать, чего вы хотите, и знать о показаниях.

О такой популярной операции в современной пластической хирургии, как блефаропластика, рассказал **Илья Малошенко**, пластический хирург «Семейной клиники №1 «Красота и Здоровье», руководитель Центра малоинвазивной и пластической хирургии Вологодской областной детской клинической больницы.

Что это такое?

На сегодняшний день блефаропластика — одна из самых распространенных операций на лице. Но важно понимать, что блефаропластика — это не просто какая-то одна операция, а целый комплекс различных методик оперативных вмешательств в окологлазничной области, и каждая имеет свои показания.

Вместе с тем это доступная и элегантная процедура, которая при минимуме затрат времени, сил и средств всегда дает превосходный результат. Она позволяет устранить избыток кожи и жировой ткани, а также подтянуть ослабевшие мышцы вокруг глаз.

Виды блефаропластики

Различают верхнюю и нижнюю блефаропластику. Первая проводится с целью устранения жировых грыж и нависания избытка кожи над глазами. Для коррекции эффекта «тяжелого верхнего века» часто требуется дополнительная пластика с частичным иссечением верхней порции круговой мышцы глаза.

Что касается нижней блефаропластики, то существует два основных метода коррекции зоны под глазами. Операцию проводят с разрезом по ресничному краю века или трансконъюнктивально (с разрезом по внутренней слизистой стороне нижнего века).

Последняя методика обычно применяется у молодых пациентов,

которые хотят устранить мешки под глазами, но при этом еще не имеют избытка кожи и выраженных морщин на нижних веках. В таких случаях нет необходимости в удалении лишней кожи, а удаление жировых грыж вполне можно провести и через разрез на внутренней стороне века.

Традиционная же методика нижней блефаропластики предполагает, что для устранения избытков мягких тканей и подтяжки кожи под глазами используется разрез вдоль ресничного края века. При необходимости проводится не только удаление избытков жира и кожи, но и коррекция птоза нижней порции круговой мышцы глаза.

Это основные разновидности, но каждая такая операция очень индивидуальна. И каждый пациент при выборе той или методики должен учитывать великое множество факторов.

Индивидуальные особенности

К примеру, проводится нижняя блефаропластика, во время которой можно убрать жировые «пакеты» под глазами, иссечь избыток кожи, все аккуратно зашить. Вроде бы все хорошо. Ну а если у пациентки имеется выраженная подглазничная борозда? Значит, нужно применять методику, которая позволит повлиять на эту борозду, как-то ее разгладить. Существует целый ряд различных операций, которые позволяют это сделать, например, жиросохраняющие методики, когда жировые «пакеты» не удаляются, а распределяются в подглазничной зоне. И это только один из вариантов решения проблемы.

А если нижнее веко ослаблено, как бы висит, отгибается, обнажая глазное яблоко? Нужно укреплять



Блефаропластика — это доступная и элегантная процедура, которая при минимуме затрат времени, сил и средств дает превосходный результат.

Фото с сайта surgicalclinic.ru

нижнее веко дополнительными действиями, выполнять кантопексию или миопексию.

Или, скажем, идет удаление избыточной складки верхнего века. Очень эффективная операция: удаляются избыточные кожные складки, навис верхнего века уменьшается, даже поле зрения расширяется — все хорошо. Но обязательно нужно оставить запас кожи верхнего века, часть этого нависа.

Зачем? Чтобы у этой же пациентки в будущем, если через некоторое время она захочет разгладить морщины лба, поднять наружный край брови — в общем, выполнить верхний лифтинг лица. Тогда мы могли бы провести ей такую операцию. Поэтому лучше подтянуть кожу лба, «поднять» бровь, благодаря чему оставшаяся часть нависа расправится, а кожи хватит для того, чтобы пациентка в дальнейшем спала с закрытыми глазами. Если этого не учесть во время первой блефаропластики, такую операцию ей уже выполнить будет нельзя. ■

Лицензия ЛО-35-01-001953 от 14 сентября 2015

ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ

ТЕКСТ: КРИСТИНА БЕЛЯЕВА. ФОТО ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

Мы открываем серию публикаций, посвященных вопросам сохранения и укрепления здоровья. Наш собеседник — директор санатория «Новый источник» Алексей ТОНКИЙ.



Начали мы разговор с самых общих и, как оказалось, чрезвычайно важных вопросов: а насколько необходима деловому человеку профилактика здоровья? Как ему понять, что уже нельзя откладывать поход к специалисту?

— Для людей, которые занимают активную жизненную позицию, много работают, очень важны правильный отдых и своевременная профилактика. Дело в том, что такие люди часто стараются все перенести на ногах, не обращают внимания на так называемые пограничные функциональные нарушения, — говорит Алексей Леонидович. — Еще совсем недавно человек был здоров, все умел и мог, а сегодня серьезно болен.

Обычно все начинается после 40 лет, но в последнее время возрастная планка снижается. Есть конкретные примеры, когда человек, который буквально «пахал» без отдыха, уже в 38 лет оказывается в инвалидном кресле: инсульт. Он мгновенно теряет бизнес и карьеру, ради которых старался, и уже не он работает на семью, а жена и дети — на него. Страшное дело. Поэтому о своем здоровье надо задуматься вовремя.

Лицензия ЛО-35-01-001726 от 29 октября 2014 г.

— **Что для этого нужно сделать?**

— Регулярно заниматься профилактикой и полноценно отдыхать. Это помогает сохранить здоровье — нашу главную ценность — лучше всего. Для этого и нужны санатории.

Санаторий «Новый источник» в данном отношении уникален: это единый лечебно-оздоровительный комплекс недалеко от Вологды, который включает в себя диагностическую и лечебную базу для комплексного отдыха и профилактики. У нас есть все необходимое современное оборудование, комфортная база проживания для клиентов, работают высококвалифицированные опытные врачи и средний медицинский персонал. Здесь отличные воздух и лесопарковая зона, свои минеральные источники, артезианская скважина, лечебные грязи.

У нас есть возможности для применения различных профилактических методик: бальнеологический комплекс, различные виды массажа и гимнастик, бассейн, тренажеры, криосауна, скандинавская ходьба, лечебная верховая езда и многое другое. На базе санатория с 2004 года работает Центр доктора Бубновского, где используются наиболее популярные и эффективные подходы к профилактике различных заболеваний.

— **А если у человека нет возможности уехать в «Новый источник» и жить там?**

— Мы понимаем, что не все готовы оторваться на несколько дней от работы или семьи. Для таких людей у нас есть дневная и вечерняя курсовки «Источник здоровья». Вы приезжаете раз в день и за пару часов проходите все необходимые процедуры. Ну а во-вторых, открыт реабилитационно-профилактический центр санатория по адресу: Вологда, Зосимовская, 17. Там тоже можно пройти необходимые профилактические мероприятия.

— **Как заинтересовать читателя, чтобы он захотел к вам прийти?**

— Если вы чувствуете, что у вас начались физические или психологические проблемы, обратиться к нам — это наиболее правильный путь их решения. Мы разберемся, проконсультируем, направим к действительно знающим и опытным специалистам. Это, во-первых, сохранит вам здоровье, во-вторых, работу или бизнес, в-третьих, сэкономит серьезные деньги, предотвратит болезнь и ее лечение, в-четвертых, продлит жизнь.

Эффективность профилактики всегда высока, ведь предотвратить болезнь — это заведомо более успешный метод, чем лечиться от нее. У нас очень высокие результаты: до 98% людей избавились от волнующих их проблем.

К нам можно просто приехать после работы. Человек под конец рабочего дня приходит к нам «никакой», на нервах. А после занятий он совсем другой: улыбается, общается, смеется.

— **Каковы «тревожные звоночки», сигнализирующие, что пора заняться профилактикой своего здоровья?**

— Если вас что-то беспокоит более двух раз в день, пора идти к нам независимо от того, физические это симптомы, когда что-то болит, или психологические, когда в голове постоянно что-то «сидит» и мешает работать. Не надо откладывать. Болит ведь не просто так: это информация, что у вас проблема.

— **Как к вам попасть?**

— Можно позвонить по многоканальному телефону 8-800-200-13-55. Можно написать на почту sanatory@novy-istochnik.ru или зайти на сайт istochnik35.ru, мы обязательно поможем. Будьте здоровы! ■

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.



Производительность нового завода позволяла выпустить полный комплект мебели для учебного заведения на тысячу учащихся в течение одного рабочего дня.

ПАРТА ПАНДОРЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

Юбилеи обычно бывают приятные, но, к сожалению, не все. Десять лет прошло с того времени, как в областном центре почил в бозе амбициозный и многообещающий проект европейского уровня по сборке школьной мебели. Завод был построен на иностранные инвестиции под гарантию российского правительства. Но, как водится, что-то где-то дало сбой, и все рухнуло. Наша страна из федерального бюджета, разумеется, деньги иностранным кредиторам выплатила, но осадок, как говорится, остался.

Посланный богов

Катализатором к появлению завода по выпуску школьной мебели послужил вывод советских войск из ГДР. Но сокращение численности военнослужащих в армии привело бы к проблемам с их последующим трудоустройством на «гражданке». Иностранцы консультанты предложили вариант, с помощью которого можно было снять социальное напряжение, то хотя бы его уменьшить. Речь идет о многомиллионных немецких кредитах под эгидой проекта «Гермес»*. В том проекте нашлось место и Вологодской области, где было решено наладить выпуск современной школьной мебели.

Время — деньги

Вологодский проект получил название «Соколучмебель»

со статусом государственного унитарного предприятия. В декабре 1997 года новое предприятие заключило договор на строительство в Соколе будущего завода. Сумма сделки составила три миллиона неденоминированных рублей. В результате деньги оказались в буквальном смысле зарыты: здание так и не было достроено.

Потом появилась информация, что есть планы открыть предприятие в Вологде, где более удобная инфраструктура. На вопрос журналистов, куда делись деньги, выделенные по контракту на строительство в Соколе, чиновники отвечали: «Не беспокойтесь, они в полной сохранности». А что им было еще отвечать, когда кризис 1998 года «съел» большую часть рублевых кредитов? Вологодской площадкой оказалось готовое

здание завода «Луч»**, куда оставалось только завезти оборудование.

Но был один нюанс, о котором чиновники предпочитали не распространяться. Смысл его заключался в поговорке: «Время — деньги». К началу реализации проекта из Германии прибыло промышленное оборудование, предназначавшееся для выпуска мебели. Его поместили на склад «Вологда-облагроснаб», который получил таможенный статус «временного хранения». Прошло несколько лет, а импортное оборудование продолжало пылиться на складе, не бесплатно, разумеется. За его хранение «Вологдаоблагроснаб» начислил более пяти миллионов рублей.

Положение усугубили таможенные требования к «Соколучмебели» по уплате таможенного сбора в размере 86 млн руб., поскольку льготный

временной период к тому времени истек. Но на этом «обкусывание» проекта со стороны государственных структур не закончилось. Еще 86 млн руб. с ГУПа потребовало Федеральное казначейство***. И всем пришлось платить.

Когда федеральные деньги закончились, было решено открыть областное финансирование. В связи с этим пришлось передать разоренный проект на областной уровень (чего, кстати, давно добивался тогдашний первый заместитель губернатора Алексей Плеханов****). Для дальнейшей реализации проекта из областного бюджета было выделено 60 млн руб.

Звезды не сошлись

Шло время, но завод так и не заработал. Причина в том, что предприятию требовались оборотные средства для раскрутки производства, а их не было. Тогда у чиновников возникла идея обратиться за помощью в Министерство образования и науки. Алексей Маклахов, работавший в то время в областном департаменте лесного комплекса, рассказал, каких усилий стоило доказать целесообразность размещения государственного заказа на школьную мебель в Вологде.

— В министерстве наша идея

«...Я ответил, что не менее преступно загубить перспективное предприятие, которое создано на немецкие займы и федеральные бюджетные средства и может принести стране выгоду».

была встречена с прохладной настороженностью. Замминистра напомнил о том, что не имеет права предоставлять вологжанам преференций при размещении заказа. В качестве контраргумента я ответил, что не менее преступно загубить перспективное предприятие, которое создано на немецкие займы и федеральные бюджетные средства и может принести стране выгоду. Поразмыслив, заместитель министра нашел мои доводы справедливыми и дал добро на размещение заказа.

В 2001 году мебельный завод выпустил первую продукцию. В пресс-релизе того времени сообщалось следующее: «...В результате в Вологде появилось 70 новых рабочих мест. Производительность оборудования позволяет выпустить



Один из проектов возрождения завода «Луч».

полный комплект мебели для учебного заведения на тысячу учащихся включая лабораторную, специальную и офисную мебель в течение одного рабочего дня».

Исход

После того как проект встал на ноги, областные чиновники решили его пристроить в частные руки, то есть акционировать. На это предприятие имела виды группа лесопромышленников «Фокс», также занимавшаяся тогда изготовлением мебели. Однако к тому времени у предпринимателей возник кон-

условия приходилось крутиться. Вологодское предприятие опережало конкуренты, предлагавшие школьную мебель на 40% дешевле. Последний фактор при определении победителей конкурса на размещение государственного заказа, как известно, играл определяющую роль...

Последние новости, появившиеся на официальном сайте «Нордкласса», датированы 2005 годом. Примечательное совпадение: в июле 2005 года появляется Федеральный закон № 94, ужесточивший, как известно, правила по проведению государственных закупок.

«Судебные приставы-исполнители передали на реализацию в счет погашения долга имущество фирмы «Нордкласс» на сумму 1 млн 100 тыс. руб., — безучастно писали СМИ того времени. — У предприятия изъяли школьные парты, стулья, компьютерную технику, автопогрузчик, электронные весы, компрессоры... Все это будет реализовано, а вырученные средства пойдут на возвращение долгов государству».

Что же касается судьбы немецкого оборудования, то его значительную часть приобрел некий подмосковный предприниматель. А вот кредиты на закупку импортного оборудования немецкой стороне так и не были возвращены. **ЕВ**

* В 1992 году в Германии была открыта для России специальная кредитная линия «Гермес» по страхованию экспортных кредитов. Эта линия была жестко привязана к обязательствам российских фирм закупать товары в «новых» федеральных землях. (Здесь и далее — прим. авт.)

** Завод «Луч», располагавшийся в Вологде на ул. Ленинградской, 71, был структурным подразделением ВОМЗ и контролировался Министерством оборонной промышленности РФ. Чуть позже «Луч» стал самостоятельной структурой. В настоящее время на первом этаже здания располагаются несколько супермаркетов, магазинов и офисные помещения.

*** Причина в том, что целевые 130 млн руб. по указке федеральных чиновников были перечислены в межотраслевую ассоциацию «Росучпрофстрой». Эта схема была истолкована Федеральным казначейством как «нецелевое использование средств федерального бюджета».

**** Считалось, что в основе всех неурядиц ГУПа как раз и лежал застарелый конфликт между федеральными и областными чиновниками за право «рулить» проектом.

ТРИ МИРА МИХАИЛА БУЛГАКОВА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ

Роман «Мастер и Маргарита» таит в себе немало загадок, которые на протяжении десятилетий пытаются разгадать люди, интересующиеся творчеством Булгакова. До сих пор нет единого мнения о происхождении целого ряда персонажей: каждый из исследователей настаивает на своем. Пожалуй, единственное, с чем можно безоговорочно согласиться, так это с тем, что писатель отразил в произведении три мира: земной, библейский и космический.

Идея создания будущего романа «Мастер и Маргарита» возникла у Булгакова в 1928 году. Но в то время не сошлись звезды. Еще в 1923 году Булгаков написал «Дьяволиаду». Это произведение, видимо, послужило предтечей к замыслу будущего романа.

Скорее всего, это прямолинейное сатирическое произведение, которое получилось неудачно и проложило путь к замыслу великого произведения, которое со временем было отшлифовано до блеска.

Рождение Мастера

Одной из главных фигур романа является Мастер. Но кто скрывается под его литературной маской, и что подразумевается под этим термином? Здесь мнения исследователей расходятся, но обычно приводится расшифровка термина в современном варианте: мастер — специалист, достигший совершенства в каком-либо деле. Но если читать роман более внимательно, то вряд ли Булгаков вкладывал такой буквальный смысл в этот термин, который в древности расшифровывался несколько иначе: преподаватель грамоты по церковным сюжетам.

А еще этот термин встречается у масонов как высшая ступень (третий градус) звания. При этом имя человека было запрещено произносить. К слову, исследователи нашли в произведении довольно много намеков на отношение Воланда к масонской ложе. Известно также, что Булгаков интересовался историей масонства, прочитав достаточно много литературы на эту тему.

Второй прототип — сам писатель, живший, как и Мастер, в писателе и забвении. И, наконец, третий прототип Мастера — украинский

философ Григорий Сковорода. Известно, что он сжег свой роман «Астрахань». А потом выяснилось, что книга не пропала: копия книги осталась у его друзей. Кстати, некоторые исследователи считают, что теория «трех миров» Сковороды — о реальном, религиозном и космическом мышлении человека — нашла отражение в замысле произведения. Если это на самом деле так, то можно предположить, что у главных героев произведения не существует одного прототипа. Они воплотили в себе собирательный образ, зачастую состоящий из трех прототипов.

Голова Берлиоза

Роман начинается с атеистического диалога редактора Михаила Берлиоза с поэтом Иваном Бездомным. Вскоре вступает в полемику невеста откуда появившийся иностранный консультант. При этом образ писателя оригинальным образом проявляется во всех трех персонажах. Существует точка зрения, что прототипом Берлиоза был Леопольд Авербах — глава литературной группы РАПП. Возможно, это и так. Но откуда такая фамилия — Берлиоз?

Известно, что в биографиях русского писателя и французского композитора наблюдается некоторое сходство. И тот и другой учились врачебному делу и с разницей в сто лет занялись совершенно другим ремеслом: Берлиоз снискал славу как композитор, Булгаков стал известным литератором. На этом сходство, пожалуй, и заканчивается. В образе Ивана Бездомного прослеживаются черты Демьяна Бедного: тот тоже специализировался на антирелигиозных сатирических стихах. Однако в диалоге Берлиоза и Бездомного можно узнать разговор

Булгакова с редактором, поручившим ему написать исследование о возникновении христианства (об этом — чуть позже). Что же касается Воланда, то его устами писатель потешается над воинствующими безбожниками, доказывая им, кто правит миром на самом деле. Причем скончавшийся в самом начале романа Михаил Берлиоз постигает библейскую мудрость на балу у Сатаны посредством своей отделившейся от туловища головы. После смерти его голову кто-то украл. Здесь напрашивается параллель с профессором Доуэлем из произведения Александра Беляева, где «умной» голове сохраняют жизнь. Но голова профессора Доуэля полностью не объясняет, какой смысл вкладывал писатель в этот странный эпизод с пропажей головы.

Можно предположить, что здесь тоже существует триединство. Во-первых, очевидное впечатление от произведения Александра Беляева. Во-вторых, скандальный случай в середине тридцатых с похоронами одного литературного деятеля, у которого во время похорон в гробу не оказалось головы. В-третьих, сюжет взят из Британии начала XIX века, когда анатомические театры приобретали за большие деньги части тела умерших людей, поэтому пропажа головы из могилы была явлением почти обыденным. Более того, эти факты послужили причиной возникновения в Ирландии легенды о призрачном черном экипаже с безглавленным возницей.

К слову, и кот Бегемот возник из мифа. Он гласит, что на крутом склоне Монпелье-хилла устраивали свои сборища поклонники дьявола. Восседал на троне наместник дьявола — огромных размеров черный кот, которому поклонялись



А. Френкель. Михаил Булгаков.

участники шабаша. В конце концов место — деревянное помещение, где проводился шабаш — сгорело дотла. Очевидцы утверждали, что здание сжег этот самый наместник дьявола. Ведьму Геллу, помощницу Воланда, как и других участников свиты князя Тьмы, писатель также взял из преданий и легенд. На острове Лесбос Геллой называли безвременно погибшую девушку, которая после смерти превращалась в вампира.

Изнанка Антихриста

Пожалуй, самой необычной и противоречивой фигурой из всех персонажей в булгаковском произведении является князь Тьмы. Писатель оставляет читателя в раздумьях: кем все-таки был Воланд — злым колдуном, добрым волшебником, масоном или падшим ангелом, дела которого меркнут на фоне злодеяний, происходящих в стране?

Будучи в своей сущности дьяволом, этот персонаж, с одной стороны, являет собой темные силы, с другой — ведет борьбу с различными негативными социальными проявлениями: наказывает взяточников, разоблачает лгунов, доказывает атеистам существование богочеловека, помогает любящим людям быть вместе вместо того чтобы их разлучить.

По поводу происхождения этого персонажа существует много версий. Например, исследователь Борис

Соколов нашел сходство Воланда с авантюристом Эдуардом фон Мандро из романа Андрея Белого «Московский чудак». Черты булгаковского героя прослеживаются в современнике писателя — телепате Вольфе Мессинге. Есть что-то в Воланде и от графа Калиостро.

Очевидно, что образ литературного персонажа, вызывающего симпатию читателя, соткан из мозаики типовых многих эпох и является собирательным. Возможно, он привлекателен читателям

тем, что Булгаков хотел подчеркнуть: трон князя Тьмы, на который претендует Воланд, уже занят живущим могущественным злодеем — диктатором. А потому ему ничего не остается, как вершить в столице относительно добрые дела: изобличать мошенников и лжецов и показывать пороки Москвы и москвичей нового формата. Всех людей, вошедших в контакт с Воландом и его спутниками, преследуют наказания за свои грехи. За это им и посылается наказание, которое противоречит дьявольской сути.

Горький урок

А не удивлялись ли вы, уважаемые читатели, почему так легко читается первый сюжет о посещении Воландом Москвы, и тяжело и вязко идет второй сюжет, тот, что о Понтии Пилате? При прочтении возникает ощущение, что это два самостоятельных произведения, скрепленные для объяснения парадигмой. И объяснение этому, кажется, есть. Практически все исследователи как-то упустили из виду один факт из биографии писателя, который нашел отражение в параллельной части произведения, — библейской теме, связанной с Иисусом Христом.

В начале 30-х годов Булгаков попал в опалу. Его пьесы были запрещены, а все написанное им по пристрастному цензурным соображениям

не печаталось. В конце концов он оказался без средств к существованию. В 1930 году у писателя появилась та самая Маргарита — новая жена Елена Сергеевна. Некоторое время они жили на доход от продажи ее вещей и случайных подработок. В 1932 году Булгаков при содействии друзей получает выгодный заказ написание просветительского издания о возникновении христианства.

И здесь следует сделать отступление. Советское правительство длительное время приглашало Максима Горького вернуться на родину. Во время таких переговоров «буревестнику» пообещали финансирование серии исторических книг просветительского толка под общим названием «Народная энциклопедия». По возвращении в СССР в 1932 году Горький сразу же принимается за дело и первым делом ищет творческих людей, чей литературный язык был бы доступен и понятен малограмотным людям.

Писатель был рекомендован Горькому как талантливый публицист, испытывающий временные финансовые затруднения. Получив неплохой аванс за будущую книгу, Булгаков сел за работу. Большую часть времени он проводит в библиотеке, изучая историю христианства.

Вскоре из мастерской Горького выходят просветительские книги: «История фабрик и заводов», «История гражданской войны», «Библиотека поэта», «История молодого человека XIX столетия» и другие произведения. Однако среди них не оказалось того просветительского фолианта на религиозную тему. Почти готовая книга была «зарублена» советскими цензорами. Но труд Булгакова не оказался напрасен: этюдные зарисовки нашли место в романе «Мастер и Маргарита».

Задача по написанию истории христианства, которая была поставлена перед Булгаковым, была заведомо провальной. Причин на то две. Во-первых, отношение власти к писателю было весьма недружелюбное. Во-вторых, сам Булгаков был далек от воззрений воинствующих безбожников, а потому не мог глумиться над этой темой, как его, скорее всего, призывал редактор. И тогда в качестве компромиссного решения был найден следующий вариант: книга будет заявлена, Булгаков получит аванс, расплатится с долгами и станет нормально питаться, а там, как говорится, видно будет. ■

ОДИН ВЗГЛЯД НАЗАД

ТЕКСТ: ЕЛЕНА КРЮКОВА. ФОТО: АЛЕКСАНДР ИЛЬИЧЕВ

«Заднесельские оскорёнки» — так называется очередная книга вологодского краеведа Александра БЫКОВА. Презентация состоялась в Вологодской областной библиотеке.

Оскорёнки — деревянные опилы, имеющиеся на любой стройке деревянного сооружения, будь это хоть дом, хоть колодец. В интерпретации автора книги — это короткие рассказы о забавных или примечательных случаях из жизни жителей села Заднее. Сам автор произведения — человек весьма разносторонний и неординарный: он не только писатель, историк и краевед, но и один из ведущих в России специалистов по нумизматике, этнограф, издатель, основатель первого в стране частного музея политической истории.

Возможно, кого-то удивит название села — Заднее. Дело в том, что заселение земель Заозерья Кубенского шло с юго-востока на северо-запад, что получило отражение и в названиях княжеских владений. В XV в. здесь в составе удела Ярославского княжества существовало три волости: Старосельская, Новосельская и Заднесельская. Последняя была самой дальней от Ярославля, задней. Отсюда и название главного населенного пункта.

Автор книги с присущим ему юмором повествует об эпизодах жизни села. Вот что, к примеру, о нем написали в интернет-сообществе «Хранители Вологды» сразу после презентации новой книги: «Быков — мастер слова. Он может увлекательно рассуждать о Смутном времени, цитировать частушки, восхищаться тонкой работой местных кружевниц и веселым нравом русского мужика. За всем этим стоит любовь к родному краю, его местным особенностям, обычаям».

В свое время краевед Александр Евграфович Мерцалов, заднесельский помещик, создал архив бесценных записей о жизни родной округи, что послужило опорой для написания презентуемой книги. Столичные экспедиции приезжали сюда за информацией о крестьянском быте и народной культуре. Многие сведения больше нигде не описаны, то есть уникальны в своем роде.

Быков на презентации эпатазирует публику: «Известно ли вам, что именно Вологодчина, по существу, — родина абстракционизма? Ведь один из основателей нового для XX века стиля — Василий Васильевич Кандинский, — по его собственному признанию, будучи в Вологодской губернии, решил посмотреть на внутреннюю сущность крестьянского мира сквозь призму цветового хаоса... И получилась абстракция».

В книге Быкова много мистики и легенд. И если вы не знаете, кто такие Знатки, какие слова нужно приговаривать, пойдя в лес, или как не попасть в лапы к местным Лешему



и Водяному, — смело берите книгу и вбирайте народную мудрость.

Завершая презентацию, автор акцентировал внимание на том, что крестьяне всегда боролись за лучшую долю: «Деревенский лад» — это не реальность, а некая метафора, придуманная Василием Беловым, чтобы показать эстетику крестьянского быта. Все меняется в этом мире очень быстро, но деревня — она остается как есть и теперь больше представляет собой место, где хорошо и спокойно русскому человеку, где можно ощутить на себе прилив жизненных сил, только вкусив аромат луговых трав и свежесть воздуха. Там мир кажется проще, а внутреннее спокойствие обретается само собой. Там можно провести выходные вдали от суеты шумного города...» Пытаясь сохранить память о прошлом, писатель придумал туристический проект под названием «По следам Василия Кандинского». Программа путешествия интересна и насыщена, ни один человек не уедет без положительных впечатлений и приятного сувенира из частного исторического музея Александра Быкова. Что ж, пожелаем автору успехов в реализации всех его идей и замыслов.



ТАРИФ СЕМЕЙНЫЙ
Москва, Санкт-Петербург
www.severstal-avia.ru



2750 ₺*

перелет в период с 1.11.15 по 31.01.16

*стоимость билета с учетом всех сборов в одном направлении для взрослого пассажира (старше 12 лет). Для детей от 2 до 12 лет стоимость билета 555 руб.

ПОЛНОЕ
ПОГРУЖЕНИЕ
В БЛАЖЕНСТВО

