

НАВИГАТОР

инвестиционный дайджест вологодской области



ДЕКАБРЬ 2014 - ФЕВРАЛЬ 2015

ЭКСПОРТ
ЕСТЬ.
История успеха



СИНЕРГИЯ
РОСТА

ПРОЕКТНАЯ
ЛОГИКА
торговых
представительств

НОВЫЙ
2015





Нужен **кредит** для развития бизнеса?
Не хватает залога?

ИСПОЛЬЗУЙ ПРОГРАММУ ПРАВИТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

«ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД»



- предоставление поручительств **до 30 млн руб.** по банковским кредитам
- **до 3 млн руб.** по лизинговым договорам
- привлечение гарантий партнера Фонда ОАО НКДО «Агентство кредитных гарантий» под крупные инвестиционные проекты **свыше 30 млн руб.**

УЗНАЙ ПОДРОБНЕЕ!

по телефону: 8 (8202) 20-19-29

по электронной почте: ny@agr-city.ru, keb@agr-city.ru

лично: г. Череповец, бульвар Доменщиков, 32, «Агентство Городского Развития»

в интернете: www@agr-city.ru

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
вологодской области



УЧРЕДИТЕЛИ



Мэрия
г. Череповца



Достины большого вместе

ТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ и знаешь как решить социальные проблемы общества?

Центр инноваций социальной сферы Вологодской области
поможет тебе разработать, реализовать и эффективно продвигать
социально-значимый бизнес-проект.



Центр инноваций – ЭТО:

ШКОЛА СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА:

- базовый и продвинутый курс;
- консультации опытных экспертов;
- работа с тренерами и менторами-практиками;
- отраслевые бизнес-тренинги и семинары

БЕСПЛАТНОЕ

- бухгалтерское;
- юридическое;
- информационное
- услуги финансового консалтинга

сопровождение
социальных
бизнес-проектов;

ЦИСС ждет предпринимателей и социально ориентированные некоммерческие организации, которые готовы участвовать в решении социальных проблем!



частный детсад
развивающий детский центр



уход за пожилыми
производство товаров для инвалидов



частная музыкальная школа
спортивная школа



социальная гостиница
социальное такси



центр народных ремесел
частный музей

УЗНАЙ ПОДРОБНЕЕ О ЦИСС И ДРУГИХ ПРОГРАММАХ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА:

ЛИЧНО: Агентство Городского Развития, г. Череповец, бульвар Доменщиков, 32

ПО ТЕЛЕФОНУ в Череповце 20-19-22

НА ГЛАВНОМ БИЗНЕС-ПОРТАЛЕ Череповца www.agr-city.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ИННОВАЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ –
ВАШ ПОМОЩНИК В СОЗДАНИИ И РАЗВИТИИ ДОБРОГО БИЗНЕСА!

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДАЙДЖЕСТ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ «НАВИГАТОР»

Декабрь 2014 г. - февраль 2015 г.

ИЗДАТЕЛЬ:

АНО «Региональный центр
поддержки предпринимательства
Вологодской области»

АРТ-ДИРЕКТОР:

Вера Прыганова

РЕДАКТОР:

Кирилл Матвеев

АВТОРЫ:

Ольга Прохорова
Алексей Третьяков
Виктор Петухов
Ирина Аллатова

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА:

Кирилл Матвеев

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА:

Вера Прыганова

КОРРЕКТОР:

Николай Гришанов

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

Россия, 160029, г. Вологда,
ул. Машиностроительная, 19
Тел./факс: +7 (8172) 28-58-88

ОТПЕЧТАНО:

ООО «Издательский дом «Принт»,
162600, г. Череповец
ул. Металлургов, 14 А
Объявленный тираж 1 500 экз.
Подписано в печать: 19.12.2014 г.
Дата выхода в свет: 25.12.2014 г.

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:

+7-911-506-06-01

Кирилл Матвеев

Распространяется бесплатно на борту
воздушных судов ООО «Авиапредприятие
«Северсталь» и на территории
аэропорта «Череповец».

Редакция печатного издания не не-
сет ответственности за содержание
рекламных материалов.



ИНФО-НАВИГАТОР

6 Выставка
«Российский лес»
собрала 20 регионов
РФ и 6 стран

7 Делегация
китайских
бизнесменов
на Вологодчине

10 Патентное
законодательство
изменилось

12 Франшизы от 50 000
до 5 500 000 рублей

ТУР-НАВИГАТОР

14 Авиапредприятие
«Северсталь».
Специальные условия
приобретения
билетов

16 Расписание
регулярных рейсов

БИЗНЕС-НАВИГАТОР

18 ПРОЕКТНАЯ
ЛОГИКА
Как работают
торговые
представительства РФ



СИНЕРГИЯ РОСТА
Корпоративно-частное
партнерство крупного
и малого бизнеса.

ИСТОРИЯ УСПЕХА
Вологодские линзы -
экспортный товар

**I МЕЖРЕГИОНАЛЬ-
НЫЙ КООПЕРА-
ЦИОННЫЙ ФОРУМ
В ВОЛОГДЕ**

LIVE-НАВИГАТОР

**ЗИМНИЕ
КАНИКУЛЫ**
42 Вологда – новогодняя
столица Русского
Севера

НОВАЯ МАШИНА
Стоит ли покупать
новую машину прямо
сейчас?

**ЧТО ТАКОЕ
НОВЫЙ ГОД?**
Еще немного
о любимом
празднике страны



С НАСТУПИВШИМ, ДРОГОИЕ ДРУЗЬЯ!

2014-й год позади, и это первая хорошая новость – слишком непростым он стал для многих россиян. Вторая хорошая новость – новый 2015 год начался, и мы надеемся, что он принесет нам новые цели и силы для их достижения.

Третья хорошая новость – новый выпуск нашего бортового журнала, где мы делимся опытом ведения экспортной деятельности, рассказываем, кто поможет вывести продукцию на рынок Северной Кореи, как работают торговые представительства России за рубежом.

В Вологодской области продолжается большая работа, направленная на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства. Для развития бизнеса в регионе за 2014 год была выделена рекордная за последние шесть лет сумма – почти 640 млн руб.

Два года назад в регионе начался проект «Бизнес-коопeração», который в 2014-м преобразовался в «Синергию роста». Что это такое и как субъектам МСП максимально эффективно сотрудничать с крупными предприятиями, также читайте в этом номере.

В добный путь, друзья! В новый год – со свежими идеями и оптимизмом!

Редакция инвестиционного дайджеста
Вологодской области «Навигатор».



ВЫСТАВКА «РОССИЙСКИЙ ЛЕС» СОБРАЛА РЕГИОНЫ РОССИИ И СТРАНЫ ЕС

В начале декабря Вологда вновь стала местом встречи для тех, кто всерьез интересуется лесной отраслью. XIX Международную выставку «Российский лес» посетили делегации из 20-ти регионов России и шести иностранных государств, в том числе из Австрии и Италии.

Инвестиционное развитие отрасли, совершенствование системы управления лесами, вопросы охраны и защиты лесов – всё это стало ключевыми темами в рамках обширной программы выставки. Экспозиция компаний-участников исчислялась более чем 3 000 кв. м площади и более 50 единицами лесной техники и оборудования. В рамках выставки «Российский лес» также состоялся Всероссийский конкурс операторов гидроманипуляторов.

КАЖДАЯ ШЕСТАЯ МНОГОДЕТНАЯ СЕМЬЯ РЕГИОНА ПОЛУЧИЛА СВОЮ ЗЕМЛЮ

Всего о желании воспользоваться правом на земельный участок заявили 8 209 семей из 10 985, проживающих в Вологодской области. К началу ноября 2014 года свой земельный участок получили более 1 800 семей. Это 23 % от числа заявивших. Большинство из них собираются использовать эти участки для строительства жилья.

Бесплатное предоставление многодетным семьям земельных участков для индивидуального жилищного строительства, дачного строительства или для ведения личного подсобного хозяйства предусмотрено законом Вологодской области от 22 ноября 2011 года № 2650-ОЗ «О бесплатном предоставлении в собственность гражданам, имеющим трех и более детей, земельных участков, находя-

щихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территории Вологодской области».

ПРЕЗИДЕНТ ПУТИН ПОЗДРАВИЛ ЖИТЕЛЬНИЦУ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ

Это случилось в ноябре 2014 года, когда Надежда Ивановна Сорокина отметила свой 95-й день рождения. Отличник народного образования, заслуженный учитель и Почетный гражданин города, в свое время она возглавляла школуинтернат Харовска, куда приехала еще до Великой Отечественной войны. Надежда Ивановна вспоминает, что, будучи молодой девушкой, она боялась проводить педсоветы, но однажды решила: «Муж на фронте, ему там страшно, а неужели мне педсовет провести страшнее, чем с фашистами воевать?»

ЛУЧШИЙ МОЛОДОЙ БАЯНИСТ ПЛАНЕТЫ ЖИВЕТ В ВОЛОГДЕ

Его зовут Александр Комельков. Он учится в Вологодском музыкальном колледже. Осенью 2014 года талантливый студент и музыкант вернулся из Австрии, одержав победу среди юниоров в международном конкурсе World Accordion Championships «Coupe Mondiale».

Этот конкурс ежегодно проводит Всемирная конфедерация баянистов и аккордеонистов

в разных странах. В 2014 году в нём приняли участие более 160 конкурсантов из 28 государств. Александр Ко-мельков виртуозно преодолел все отборочные туры, оставив позади представителей США, Китая, Франции, Германии, Италии, Великобритании и других стран.

ОБЩЕСТВЕННАЯ ГРУППА ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ КОНТРОЛЮ ПРОДОЛЖАЕТ ОБСУЖДАТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗНОГО КОМБИНАТА ПОД ЧЕРЕПОВЦОМ

Напомним, что инициатором ее создания выступил председатель совета директоров ОАО «Северсталь» Алексей Мордашов, один из владельцев компании «СВЕЗА». Возглавил работу группы депутат областного парламента Михаил Ставровский.

Цель создания общественной группы – собрать мнения

сторонников и противников строительства нового целлюлозного завода, определить степень его экологической безопасности, проконтролировать требования экологического законодательства на этапе проектирования и строительства нового предприятия.

«Мы готовы разговаривать конструктивно, – заверил Алексей Мордашов. – Хотите следить за тем, чтобы производство было экологически чистым? Пожалуйста, мы только за. Дополнительный контроль еще никогда не мешал. Группа общественных активистов может задавать любые вопросы, и мы будем вместе искать на них ответы».

Первое совещание рабочей группы по проблеме строительства целлюлозного комбината состоялось в ноябре в здании Верещагинской библиотеки. Среди участников группы были юристы, врачи, экологи, инженеры, а также активисты, выступающие против строительства комбината, – всего более 30-ти человек.



В ЧЕРЕПОВЦЕ БИЗНЕСМЕНЫ ИЗ КИТАЯ ОЦЕНИЛИ ВКУС МЕСТНОЙ КОЛБАСЫ

И не только вкус колбасы, но и возможность сотрудничества в реализации бизнес-проектов! Интересно, что за 2014 год китайские делегации посещали Череповец уже дважды. В середине ноября гостями из КНР стали почти 30 человек, представители 15 крупных предприятий.

В ходе визита российская сторона ознакомила бизнес-делегацию с предприятиями и инвестиционным потенциалом города, отметив индустриальный парк «Череповец». Сейчас там формируется пул резидентов на обширной площади в 70 га.

«Россия является для нас важнейшим партнером, – приводят слова заместителя директора Департамента коммерции провинции Цзилинь Хань Инчжень официальный сайт города Череповца. – Мы импортируем химию, станки и оборудование, лес. В составе нашей делегации есть человек, который еще в 90-е годы закупал в Череповце удобрения, то есть у нас имеется база для сотрудничества».

В Череповце иностранная делегация также посетила местный мясокомбинат. Особенно гостям понравилась копченая колбаса, а представитель одной из китайских компаний Пин Цзыин предложил поставлять на комбинат сырье самого высокого качества.



СКОЛЬКО ЛЕТ ДЕДУ МОРОЗУ?

На этот вопрос вряд ли кто-то даст точный ответ, даже сам зимний волшебник едва ли вспомнит. Тем не менее каждый год Дед Мороз собирает друзей в городе Великий Устюг, чтобы отметить свой день рождения. Как правило, праздничные гуляния идут несколько дней. 2014 год не стал исключением.

Программа выдалась насыщенной. 16 ноября в вотчине Деда Мороза прошел музыкальный фестиваль КВН с участием школьников из разных городов России. На следующий день был сказочный бал, где имениннику вручали подарки. 18 ноября состоялся гала-концерт с участием команды КВН «Сборная РУДН». В завершение праздника Дед Мороз зажег огни на первой новогодней елке страны.

В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ МОЖНО БУДЕТ ПОЛУЧИТЬ ВЫСШЕЕ ЦЕРКОВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Об этом заявил митрополит Вологодский и Кирилловский Игнатий во время встречи со СМИ. По его словам, сейчас в регионе есть проблема недо-

статочного количества приходов, кроме того, страдает образование церковнослужителей. До сих пор высшее церковное образование во всем Северо-Западном федеральном округе можно было получить лишь в Санкт-Петербурге. Этую кадровую проблему и призвано решить преобразование Вологодского духовного училища в семинарию. В самом учебном заведении сейчас идет подготовка кобретению нового статуса: набран новый штат преподавателей, происходит переоборудование помещений. При этом все студенты училища автоматически будут зачислены в семинарию.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СМОГУТ УЙТИ НА «НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ»

Необходимые изменения в Налоговый кодекс Государственная дума РФ уже внесла. Законопроект предусматривает отсрочки в бюджет для



впервые зарегистрированных ИП, перешедших в течение 2-х лет со дня регистрации на упрощенную систему налогообложения или патентную систему налогообложения. Данные положения будут действовать до 2021 года.

«В перечень налогоплательщиков, которые работают по патенту, предлагается включить и самозанятых граждан. То есть тех физических лиц, которые не имеют наемных работников и получивших патент на один из видов предпринимательской деятельности, которые регистрируются налоговыми органами в качестве ИП на период действия патента», – приводит слова депутата Государственной думы РФ Вячеслава Позгалёва официальный портал Вологодской области.



ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ ПОЛУЧИТ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ФИНАНСОВУЮ ПОМОЩЬ

Это будут бюджетный кредит на замещение рыночных обязательств и дотация на под-

держку мер по обеспечению сбалансированности бюджета области. «Напомню, мы должны обеспечить поэтапное снижение объема госдолга по рыночным обязательствам к 1 января 2017 года до 50 % от объема налоговых и неналоговых доходов», – отметил глава региона Олег Кувшинников.

В общей сложности Вологодский регион дополнительно получит из Москвы финансовую помощь в объеме, превышающем 9 млрд рублей. Это позволит выполнить Указы Президента РФ (в том числе обеспечить выполнение обязательств перед бюджетниками по повышению заработной платы), а также снизить долговую нагрузку на бюджет области.

ВОЛОГОДСКОЕ КРУЖЕВО ПРЕДСТАВИЛИ В ЛУВРЕ

Это стало возможным благодаря финансовой поддержке Фонда социально-культурных





инициатив, президентом которого является супруга премьер-министра России Светлана Медведева.

В итоге Музей кружева стал участником международной выставки «Живое наследие» в Париже, а в стенах легендарного Лувра появились панно «Святыни Вологды», «Храм» и предметы одежды.

Сотрудница Музея кружева Иля Верещагина представила посетителям мастер-класс. Все желающие смогли выполнить несколько простых элементов кружевоплетения, отчего публика приходила в восторг. Кстати, после выставки в Париже на электронные адреса Музея кружева поступило несколько писем от европейцев с желанием посетить Вологду.

ИЗМЕНЕНИЯ В ПАТЕНТНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Внесение поправок в региональный закон о патентной системе налогообложения, предусматривающих дифференциацию стоимости патента в зависимости от категории муниципального района, в нынешних экономических условиях пока нецелесообразно. К такому выводу в ходе консультаций пришли представители исполнительных органов власти и бизнес-объединений.

Сегодня стоимость патента для предпринимателей по одному и тому же виду деятельности одинакова по всей области, будь это отдаленный район или крупные города, где покупательная способность населения гораздо выше, чем в глубинке. Два года назад именно за это критиковали разработчиков областного закона «О патентной системе налогообложения на территории Вологодской области» № 2900-ОЗ. За это время были приняты поправки в федеральное законодательство, которые и позволили регионам с 1 января 2015 года дифференцировать стоимость патента в зависимости от места ведения предпринимательской деятельности.

Авторы законодательных нововведений разделили все муниципальные районы и городские округа на четыре группы. За основу были приняты такие экономиче-



ПАТЕНТ

ские показатели, как оборот товаров и услуг на одного жителя и средняя заработка плата за 2013 год. При этом чем лучше экономические показатели территории, тем выше коэффициент определения стоимости патента по тому или иному виду предпринимательской деятельности. В выигрыше оказались предприниматели небогатых муниципалитетов, для которых патент подешевел. А вот малому бизнесу крупных городов – Вологды и Череповца, согласно законопроекту, стоимость патента обойдется дороже. Например, для предпринимателя из Вологды с числом наемных сотрудников до пяти человек, занимающегося ремонтом мебели или жилья, он может подорожать с нынешних 13,5 тысячи до 25,3 тысячи рублей.

Столь ощутимое повышение стоимости патентов в городах не устроило представителей областных бизнес-объединений – «Опоры России»,

«Деловой России», Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. Их главный аргумент заключался в том, что из выданного по всей области в 2013 году 531 патента 70 % приходится именно на Вологду и Череповец.

«Если мы не сумели добиться массового перехода предпринимателей на патент по действующим ставкам, то вряд ли мы сможем изменить ситуацию с повышением их стоимости, особенно в Вологде и Череповце», – считает исполнительный директор регионального отделения «Опоры России» Светлана Куликова.

Вместо повышения стоимости патента в Вологде и Череповце представители бизнес-объединений предложили рассмотреть возможность оставить ставки в крупных городах на действующем уровне, а для районов их снизить.

«Внесение поправок о дифференциации в нынешних условиях преждевременное, необходимо их отложить. Вместо этого нужно отработать патентную систему налогообложения для вывода предпринимателей «из тени», – поддержал участников обсуждения заместитель начальника Департамента финансов области Александр Головин.

В ВОЛОГДЕ ПРОШЕЛ ФЕСТИВАЛЬ ФРАНШИЗ

17 уже известных и только начинающих свое продвижение мировых и российских брендов – от продажи кормов для домашних животных до организации сети общественного питания и частных детских садов – были представлены на первом в Вологде фестивале франшиз.

Чисто вологодских франшиз на фестивале было две: магазин интеллектуальных подарков «Мозголом» и череповецкая фирма «Вторресурсы», представлявшая организацию сбора металломолома.

Плюсы работы по франшизе, особенно для начинающих предпринимателей, очевидны: не нужно изобретать велосипед, поскольку человек получает уже готовую и многократно опробованную бизнес-модель, поставки продукции или оборудования, консультационную, рекламную и прочую поддержку от разработчика. Стоимость проектов, представленных

на вологодском фестивале, варьировалась от 50 тысяч до 5,5 миллиона рублей. «Средний чек» составил 850 тысяч рублей. Далеко не каждому начинающему предпринимателю по карману такая сумма. Добавим сюда ежемесячные выплаты, которые также предусматривают некоторые проекты. Правда, тем, кто рискнул, разработчики франшиз обещают высокую рентабельность бизнеса.

«За определенную плату франчайзер продает не только готовую бизнес-модель, но и передает свой предпринимательский опыт. Условия у всех разные: кто-то за указанную цену продает возможность пользоваться брендом, другие бесплатно предлагают бренд, но оговаривают, что поставщиком товара или ус-

луги будут только они. Третий, что особенно распространено у брендов одежды, помимо основной платы требуют еще и ежемесячные отчисления от выручки», – перечисляет директор городского Центра содействия развитию предпринимательства и туризма Александр Домичев.

Фестиваль франшиз прошел 14-15 ноября в рамках третьего предпринимательского форума «Путь к успеху», организаторами которого выступили правительство Вологодской области и администрация города Вологды. Его участники стали порядка тысячи человек.

«Франшизы развиваются давно, но в Вологодской области они пока еще недостаточно активно используются пред-

принимательским сообществом. На региональном уровне уделяется большое внимание развитию бизнеса, начинающего предпринимательства. В связи с этим в рамках областной программы поддержки малого и среднего предпринимательства и проводится фестиваль франшиз», – отметил заместитель начальника Департамента экономического развития области Виталий Бормотов.

НОВЫЙ ЭНЕРГОБЛОК НА ЧЕРЕПОВЕЦКОЙ ГРЭС

20 ноября в поселке Кауды на Череповецкой ГРЭС (филиал ОГК-2, входящий в «Газпром энергохолдинг») ввели в эксплуатацию новый





парогазовый энергоблок мощностью 420 МВт.

– Ввод нового энергоблока для Вологодской области, для всего Северо-Запада России – это мощный импульс социально-экономического развития. И в первую очередь это, конечно же, более надежная основа для энергоснабжения новых промышленных объектов Череповецкого и вологодского промышленных узлов. Ну и, без сомнения, надежное стабильное электроснабжение населения, жилищно-коммунальных служб, что очень важно для наших северных районов, – подчеркнул принимавший участие в церемонии пуска энергоблока глава «Газпрома» Алексей Миллер.

Строительство новой парогазовой установки началось

в 2011 году. В 2012 году этот инвестпроект стоимостью 20 миллиардов рублей был представлен губернатору Олегу Кувшинникову. При первоначальном планировании в 2005-2006 годах, когда Череповецкая ГРЭС еще была в структуре РАО «ЕЭС России», предполагалось строительство угольного энергоблока мощностью 330 МВт. Однако затем проект был изменен, и началось строительство парогазовой установки (состоит из двух турбин – газовой и паровой), что позволило увеличить мощность энергообъекта, улучшить технико-экономические показатели и, поскольку за счет использования природного газа сократились потребление угля и выбросы в атмосферу, значительно снизить нагрузку на окружающую среду.

– Для нашего региона этот проект важен по двум основным причинам. Во-первых, за счет пуска нового блока обеспечивается энергобезопасность. Кроме того, благодаря ПГУ будет выдаваться более дешевая электроэнергия, поскольку здесь применены самые современные технологии, – подчеркнул первый заместитель губернатора области Андрей Луценко.

С пуском нового энергоблока Череповецкой ГРЭС Вологодская область приблизилась к своей энергонезависимости. 90 % электроэнергии, необходимой для собственных нужд, теперь будет производиться на территории региона. До этого 60 % электроэнергии приходилось закупать на рынке.



Авиапредприятие «Северсталь»

Aircompany Severstal LTD

Северсталь

WE FLY FOR YOU!

МЫ ЛЕТАЕМ ДЛЯ ВАС!

Авиапредприятие «Северсталь» сохраняет высокий уровень комфорта и надежности на протяжении многих лет!

**С нами вы почувствуете, что такое
СКОРОСТЬ, УЮТ и БЕЗОПАСНОСТЬ передвижения!**

Узнайте больше
и закажите билеты на сайте
WWW.SEVERSTAL-AVIA.RU

Череповец – Санкт-Петербург от 2 400 рублей*
Череповец – Великий Устюг от 3 400 рублей**
Череповец – Мурманск от 4 000 рублей***
Череповец – Калининград от 2 600 рублей****

"туда-обратно". Количество мест на рейсе ограничено. *** туда-обратно. *** Ежедневно с ограниченным сроком продажи. Количество мест на рейсе ограничено. **** Количество мест на рейсе ограничено.

Условия использования купона:

Данный купон дает право на приобретение авиабилета со скидкой на рейсы по маршрутам Череповец – Хельсинки, Хельсинки – Череповец, выполняемые в период с 01.11.2014 г. по 01.12.2014 г. и с 01.02.2015 г. по 31.03.2015 г. только по СРЕДАМ

Стоимость авиабилета при предоставлении купона – 55 евро*

Количество мест на рейсе по данному купону ограничено
Один купон дает право на приобретение 1 (одного) авиабилета в одну сторону со скидкой

При покупке скиналиста купон изымается у его владения

Обменяйте ЖУРНАЛ С ДАННЫМ КУПОНОМ на автобилет в ХЕЛЬСИНКИ за 55 ЕВРО*

ХЕЛЬСИНКИ КУГ 55 ЕВРО* АВИАБИЛЕТ

В Хельсинки с Авиапредприятием «Северсталь»!

Авиапредприятие «Северсталь» предлагает вам выбрать для себя подходящий вариант перелета регулярными рейсами в Хельсинки из Череповца.

СЕМЬЕЙ В ХЕЛЬСИНКИ!

Стоимость авиабилета для одного взрослого пассажира составит 55 евро*. Тариф применяется при совместном следовании от 3-х и более пассажиров (муж, жена, дети младше 18 лет). Предложение ограничено по количеству мест.

*стоимость билета указана с учетом всех сборов на участке Череповец – Хельсинки, в обратном направлении взимается дополнительный сбор. Количество мест ограничено.



АКЦИЯ «БЕРИ ЧЕТЫРЕ, ПЛАТИ ЗА ТРИ!»

По условиям акции возможно приобрести четыре билета в Хельсинки по цене трех. Билеты доступны на сайте Авиапредприятия (в графе «Льготы» выберите «4 for the price of 3»), в кассе аэропорта Череповец и в агентствах по продаже авиабилетов вашего города. Предложение доступно по тарифам «100 евро» и «Экономкласс». Количество мест на рейсе по данной акции ограничено.



АКЦИЯ «КУПОН»

Авиапредприятие «Северсталь» проводит акцию «55 евро» на регулярный рейс Череповец–Хельсинки, Хельсинки–Череповец. Участники акции получают возможность приобрести авиабилет за 55 евро при предъявлении журнала с купоном.

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КУПОНА:

1. Купон дает право на приобретение авиабилета со скидкой на рейсы по маршрутам Череповец–Хельсинки, Хельсинки – Череповец, выполняемые в период с 1 февраля по 31 марта 2015 года только по СРЕДАМ;
2. Стоимость билета при предоставлении купона – 55 евро*;
3. Количество мест на рейсе по данному купону ограничено;
4. Один купон дает право на приобретение 1 (одного) авиабилета в одну сторону со скидкой;
5. При покупке авиабилета журнал с купоном изымается у его владельца.

Распространяются в туристических агентствах, ресторанах, торговых центрах Череповца и Вологды.

*Купон находится на стр. 14 данного журнала

ТАРИФ «100 ЕВРО»

Стоимость авиабилета для одного взрослого пассажира составит 100 евро*. Тариф применяется при условии приобретения авиабилетов в авиакассе аэропорта Череповец или агентствах по продаже авиабилетов вашего города. Предложение ограничено по количеству мест.

*стоимость билета указана с учетом всех сборов на участке Череповец – Хельсинки, в обратном направлении взимается дополнительный сбор.

ПРЯМОЙ РЕГУЛЯРНЫЙ РЕЙС В ХЕЛЬСИНКИ (АЭРОПОРТ ВАНТАА) ИЗ ЧЕРЕПОВЦА 3 РАЗА В НЕДЕЛЮ ПО СРЕДАМ, ПЯТНИЦАМ И ВОСКРЕСЕНЬЯМ.

Рейс выполняется на 50-местных комфорtabельных лайнерах типа Bombardier CRJ-200. Время в пути 1 час 20 минут.

РАСПИСАНИЕ РЕГУЛЯРНЫХ АВИАРЕЙСОВ

зимний сезон 2014-2015 (время местное)

МАРШРУТ	№ РЕЙСА	ВЫЛЕТ	ПРИЛЕТ	ДНИ ПОЛЕТОВ
Череповец – Хельсинки	Д2-111	12:40	13:00	3,5
Хельсинки – Череповец	Д2-112	13:40	16:00	3,5
Череповец – Хельсинки	Д2-111	18:00	18:20	7
Хельсинки – Череповец	Д2-112	19:00	21:20	7

РАСПИСАНИЕ РЕГУЛЯРНЫХ РЕЙСОВ. ЗИМНИЙ СЕЗОН 2014-2015

Маршрут	Номер рейса	Дни вылета*	Время вылета	Время прилета	Маршрут	Номер рейса	Дни вылета*	Время вылета	Время прилета
Из Апатит в:									
Москва (Домодедово)	Д2-33	1*3*5**	11:45	14:00	Москва (Домодедово)	Д2-32	1*3*5**	8:45	11:00
Москва (Домодедово)	Д2-37	*2*4***	15:45	18:00	Москва (Домодедово)	Д2-36	*2*4***	12:45	15:00
Санкт-Петербург	Д2-56	1*3*5**	19:45	21:10	Санкт-Петербург	Д2-55	1*3*5**	17:30	19:00
Череповец (через Москву)	Д2-33/34	1*3*5**	11:45	15:40	Череповец (через Москву)	Д2-31/32	1*3*5**	7:00	11:00
Череповец (через Москву)	Д2-37/38	*2*4***	15:45	19:40	Череповец (через Москву)	Д2-35/36	*2*4***	11:00	15:00
Череповец (через С.Петербург)	Д2-56	1*3*5**	19:45	22:55	Череповец (через С.Петербург)	Д2-55	1*3*5**	15:50	19:00
Из Великого Устюга в:									
Москва (Внуково)	Д2-17	*2*4***	17:00	20:05	Москва (Внуково)	Д2-16	*2*4***	9:50	13:00
Санкт-Петербург	Д2-21	*2*4***	17:00	20:30	Санкт-Петербург	Д2-20	*2*4***	9:10	13:00
Череповец	Д2-17	*2*4***	17:00	18:30	Череповец	Д2-16	*2*4***	11:30	13:00
Из Калининграда в:									
Череповец	Д2-144	***4***	20:00	23:00	Череповец	Д2-143	***4***	18:25	19:25
Череповец	Д2-146	*****7	10:10	13:10	Череповец	Д2-145	*****7	8:20	9:20
Из Москвы (Внуково) в:									
Великий Устюг (через Череповец)	Д2-16	*2*4***	9:50	13:00	Великий Устюг (через Череповец)	Д2-17	*2*4***	17:00	20:05
Череповец	Д2-16	12345**	9:50	10:45	Череповец	Д2-15	12345**	8:00	8:55
Череповец	Д2-18	12345**	21:00	21:55	Череповец	Д2-17	12345**	19:10	20:05
Из Москвы (Домодедово) в:									
Апатиты	Д2-32	1*3*5**	8:45	11:00	Апатиты	Д2-33	1*3*5**	11:45	14:00
Апатиты	Д2-36	*2*4***	12:45	15:00	Апатиты	Д2-37	*2*4***	15:45	18:00
Череповец	Д2-42	*****6*	10:00	10:55	Череповец	Д2-41	*****6*	8:20	9:15
Череповец	Д2-34	1*3*5**	14:55	15:40	Череповец	Д2-35	1*3*5**	7:00	7:50
Череповец	Д2-28	*****5**	18:30	19:30	Череповец	Д2-27	*****5**	16:45	17:45
Череповец	Д2-38	*2*4***	18:50	19:40	Череповец	Д2-37	*2*4***	11:00	11:55
Череповец	Д2-30	*****7	21:00	22:05	Череповец	Д2-29	*****7	19:00	20:05
Череповец	Д2-44	*****6*	21:00	21:55	Череповец	Д2-43	*****6*	19:10	20:05
Из Мурманска в:									
Череповец	Д2-52	***4***	15:45	17:30	Череповец	Д2-51	***4***	13:15	15:00
Череповец	Д2-54	*****7	16:30	18:15	Череповец	Д2-53	*****7	14:00	15:45
Из Санкт - Петербурга в:									
Апатиты	Д2-55	1*3*5**	17:30	19:00	Апатиты	Д2-56	1*3*5**	19:45	21:10
Великий Устюг (через Череповец)	Д2-20	*2*4***	9:10	13:00	Великий Устюг (через Череповец)	Д2-21	*2*4***	17:00	20:30
Ухта	Д2-23	1*3*5**	7:30	11:20	Ухта	Д2-24	1*3*5**	12:05	14:05
Ухта	Д2-25	*****6*	14:10	17:45	Ухта	Д2-26	*****6*	18:45	20:45
Череповец	Д2-20	*2*4***	9:10	10:00	Череповец	Д2-19	*2*4***	7:30	8:20
Череповец	Д2-24	1*3*5**	14:50	15:40	Череповец	Д2-23	1*3*5**	7:30	8:20
Череповец	Д2-22	*2*45*7	21:15	22:05	Череповец	Д2-21	*2*45*7	19:40	20:30

Череповец	Д2-26	****6*	21:35	22:25	Череповец	Д2-25	****6*	14:10	15:00
Череповец	Д2-56	1*3*5**	22:00	22:55	Череповец	Д2-55	1*3*5**	15:50	16:45
Из Ухты в:									
Санкт-Петербург	Д2-24	1*3*5**	12:05	14:05	Санкт-Петербург	Д2-23	1*3*5**	7:30	11:20
Санкт-Петербург	Д2-26	****6*	18:45	20:45	Санкт-Петербург	Д2-25	****6*	14:10	17:45
Череповец (через С.Петербург)	Д2-24	1*3*5**	12:05	15:40	Череповец (через С.Петербург)	Д2-23	1*3*5**	9:10	11:20
Череповец (через С.Петербург)	Д2-26	****6*	18:45	22:25	Череповец (через С.Петербург)	Д2-25	****6*	15:45	17:45
Из Хельсинки в:									
Череповец	Д2-112	***3*5**	13:40	16:00	Череповец	Д2-111	***3*5**	12:40	13:00
Череповец	Д2-112	*****7	19:00	21:20	Череповец	Д2-111	*****7	18:00	18:20
Из Череповца в:									
Апатиты (через Домодедово)	Д2-31/32	1*3*5**	7:00	11:00	Апатиты (через Домодедово)	Д2-33/34	1*3*5**	11:45	15:40
Апатиты (через Домодедово)	Д2-35/36	*2*4***	11:00	15:00	Апатиты (через Домодедово)	Д2-37/38	*2*4***	15:45	19:40
Апатиты (через С.Петербург)	Д2-55	1*3*5**	15:50	19:00	Апатиты (через С.Петербург)	Д2-56	1*3*5**	19:45	22:55
Великий Устюг	Д2-16	*2*4***	11:30	13:00	Великий Устюг	Д2-17	*2*4***	17:00	18:30
Калининград	Д2-143	***4***	18:25	19:25	Калининград	Д2-144	***4***	20:00	23:00
Калининград	Д2-145	*****7	8:20	9:20	Калининград	Д2-146	*****7	10:10	13:10
Москва (Внуково)	Д2-15	12345**	8:00	8:55	Москва (Внуково)	Д2-16	12345**	9:50	10:45
Москва (Внуково)	Д2-17	12345**	19:10	20:05	Москва (Внуково)	Д2-18	12345**	21:00	21:55
Москва (Домодедово)	Д2-41	*****6*	8:20	9:15	Москва (Домодедово)	Д2-42	*****6*	10:00	10:55
Москва (Домодедово)	Д2-31	1*3*5**	7:00	7:50	Москва (Домодедово)	Д2-34	1*3*5**	14:55	15:40
Москва (Домодедово)	Д2-27	*****5**	16:45	17:45	Москва (Домодедово)	Д2-28	*****5**	18:30	19:30
Москва (Домодедово)	Д2-35	*2*4***	11:00	11:55	Москва (Домодедово)	Д2-38	*2*4***	18:50	19:40
Москва (Домодедово)	Д2-29	*****7	19:00	20:05	Москва (Домодедово)	Д2-30	*****7	21:00	22:05
Москва (Домодедово)	Д2-43	*****6*	19:10	20:05	Москва (Домодедово)	Д2-44	*****6*	21:00	21:55
Мурманск	Д2-51	***4***	13:15	15:00	Мурманск	Д2-52	***4***	15:45	17:30
Мурманск	Д2-53	*****7	14:00	15:45	Мурманск	Д2-54	*****7	16:30	18:15
Санкт-Петербург	Д2-19	*2*4***	7:30	8:20	Санкт-Петербург	Д2-20	*2*4***	9:10	10:00
Санкт-Петербург	Д2-23	1*3*5**	7:30	8:20	Санкт-Петербург	Д2-24	1*3*5**	14:50	15:40
Санкт-Петербург	Д2-21	*2*45*7	19:40	20:30	Санкт-Петербург	Д2-22	*2*45*7	21:15	22:05
Санкт-Петербург	Д2-25	*****6*	14:10	15:00	Санкт-Петербург	Д2-26	*****6*	21:35	22:25
Санкт-Петербург	Д2-55	1*3*5**	15:50	16:45	Санкт-Петербург	Д2-56	1*3*5**	22:00	22:55
Ухта (через С.Петербург)	Д2-23	1*3*5**	9:10	11:20	Ухта (через С.Петербург)	Д2-24	1*3*5**	12:05	15:40
Ухта (через С.Петербург)	Д2-25	*****6*	15:45	17:45	Ухта (через С.Петербург)	Д2-26	*****6*	18:45	22:25
Хельсинки	Д2-111	***3*5**	12:40	13:00	Хельсинки	Д2-112	***3*5**	13:40	16:00
Хельсинки	Д2-111	*****7	18:00	18:20	Хельсинки	Д2-112	*****7	19:00	21:20

Время вылета и прилета в каждом городе указано местное. *Дни вылета - 1234567 - дни недели

РАСПИСАНИЕ РЕКЛАМНОЕ. ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ

Более подробная информация на сайте www.severstal-avia.ru

и по телефону +7 (8202)675-222

ПРОЕКТНАЯ ЛОГИКА ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ: УСПЕХИ И ДОСТИЖЕНИЯ

Текст: Ирина АЛЛАТОВА

С 2012 года в работу торговых представителей за рубежом внедрен проектный подход, который подразумевает продвижение проектов российских компаний и достижение конкретных, экономически просчитываемых результатов. За два года Минэкономразвития России удалось продемонстрировать правильность выбранной стратегии по реформированию института торгпредств.

РАЗВИВАЯ ЭКСПОРТ

В последнее время все чаще звучат мнения о том, что необходимо развивать несырьевой экспорт, а это зависит, прежде всего, от того, насколько система государственной поддержки способна стимулировать малый и средний бизнес, реализовывая тем самым огромный потенциал российских регионов.

Министерство экономического развития России не первый год ведет активную работу в этом направлении, разрабатывая стратегически важные для развития экспорта документы, контактируя напрямую с бизнесом, совершенствуя работу торговых представительств.

Несомненно, что торговые представительства в этой работе занимают одно из самых важных мест, поскольку именно они являются проводниками



НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ТОРГОВЫЕ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ РАСПОЛОЖЕНЫ
В 55 СТРАНАХ МИРА. СРЕДИ ЗАДАЧ,
КОТОРЫЕ ОНИ РЕШАЮТ – ПОДДЕРЖКА
МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ТОРГОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ, ЗАЩИТА
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ
В СТРАНАХ ПРЕБЫВАНИЯ, МОНИТОРИНГ
СИТУАЦИИ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ.

Материал подготовлен
Министерством
экономического
развития Российской
Федерации специально
для инвестиционного
дайджеста «Навигатор»

бизнеса в иностранных государствах. Институт торгпредств – это целостная система, основной задачей которой как раз является продвижение российского экспорта, а также привлечение иностранных инвестиций и технологий в Российскую Федерацию.

Однако два-три года назад стало очевидно, что наработанная за многие годы схема работы торговых представительств перестала быть эффективной, обнажились назревшие проблемы, в частности то, что в работе торгпредств произошел перекос в сторону текущей, операционной работы. Институт явно требовал обновления.

В 2012 году была запущена концепция «Формирование нового облика торгпредств», которая ставила своей целью изменить формат работы торговых представительств, сделать ее более современной и клиентоориентированной. В рамках данной концепции, в том числе, в работу торгпредств был внедрен проектный подход, который позволил за достаточно короткое время нарастить портфель вполне конкретных, экономически выгодных проектов.

ИНФОРМИРУЙ,
ПОМОГАЙ,
ОРГАНИЗОВЫВАЙ

В целом, если говорить о торгпредствах, то их работу по поддержке российского бизнеса можно разделить на три блока.

Первый блок – информационный. Торговые представительства проводят мониторинг экономической и политической ситуации, информируют бизнес о барьерах и торговых ограничениях, проводят отраслевую и политическую аналитику. Каждый год на Портале внешнеэкономической информации обновляются путеводители для бизнеса, где содержится вся эта информация.

Второй блок – консультационный. Здесь уже речь идет о работе с конкретными компаниями, которые обращаются в торгпредства. Как правильно организовать свой бизнес, как решить вопросы с регистрацией, сертификацией, подбором партнеров – ответы на все эти вопросы торгпредства готовят в штатном режиме.

И, наконец, самый объемный, третий блок – организационный. Здесь торгпредства



**Информационная**

Мониторинг экономической и политической ситуации страны, информирование бизнеса о барьерах и торговых ограничениях, проведение отраслевой и политической аналитики

**Консультационная**

Работа с конкретными компаниями. Помощь в организации бизнеса, решение вопросов с регистрацией, сертификацией, подбор партнеров

**Организационная**

Участие торговых представительств в проектах российских компаний, подбор партнеров, организация переговоров, продвижение продукции



Экспорт РФ

Торговые представительства являются мощным инструментом нефинансовой поддержки внешнеэкономической деятельности. Так, они на безвозмездной основе оказывают информационную и организационную поддержку российским экспортёрам.

В ТЕЧЕНИЕ ГОДА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ПРОВОДИТСЯ БОЛЕЕ 300 БИЗНЕС-МИССИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СБЛИЖЕНИЕ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ.

выступают в качестве непосредственных участников проектов российских компаний, подбирают партнеров, организуют переговоры, продвигают продукцию и так далее. Работа в этом блоке выстраивается в так называемой проектной логике.

ПРОЕКТНАЯ ЛОГИКА

К 2012 году стало очевидно, что российские экспортёры нуждаются в адресной поддержке государства. Особенно остро вопрос стоял в отношении малого и среднего бизнеса. Введение проектного подхода в работу торгпредств стало мощным инструментом в решении данной проблемы.

Проектная логика подразумевает, что развитие и поддержка внешнеэкономической дея-

тельности российских компаний и регионов осуществляется на основе паспортов внешнеэкономических проектов. Речь идет о проектах конкретных компаний – по продвижению своей продукции, по привлечению инвестиций, по созданию совместных предприятий. Проект всегда подразумевает достижение экономического, просчитываемого эффекта.

Конечно, масштабного роста количества проектов никто не ожидал – перестройка сложившейся системы и введение новых принципов работы могут не дать быстрого эффекта. Поэтому результаты, достигнутые за первые два года реформы института торгпредств, по-настоящему впечатляют: за это время утверждено 454 проекта, 390 из которых находятся в стадии активной реализации.

Поначалу львиную долю проектов составляли незначительные проекты, не требующие глубокой проработки. Но вскоре основной фокус сместился в сторону качества проектной работы.

Важно понимать, что не все проекты, в которые вкладываются деньги, могут в итоге эффективно сработать. Чтобы подобрать хороший проект для вывода его за рубеж, нужно пройти несколько стадий: аналитическая работа, мониторинг ситуации в стране, поиск потенциальных партнеров являются неизменными этапами каждого проекта. Чтобы выявить факторы успеха, проекты нужно очень хорошо прорабатывать в течение длительного времени. Все проекты анализируются в Министерстве и утверждаются лично Министром экономического развития. Такой подход обеспечивает формирование портфеля успешных проектов.

Торговое представительство включено в работу от появления идеи проекта до полной его реализации, причем ситуации бывают самые разные. Компания может обратиться к торгпреду с готовой идеей – например, построить завод по выпуску станков в Египте. Торгпредство совместно с компанией разрабатывает план действий, который, в конечном итоге, должен привести к строительству завода. Этапами проекта становится и анализ потенциальных инвесторов, и организация встреч, и подготовка соответствующей документации, и так далее.

КАЖДЫЙ ГОД ПОРТАЛ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ VED.GOV.RU ПУБЛИКУЕТ ПУТЕВОДИТЕЛИ ДЛЯ БИЗНЕСА ПО СТРАНАМ, ГДЕ РАСПОЛОЖЕНЫ ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

В ПУТЕВОДИТЕЛЯХ СОДЕРЖИТСЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЛОВОГО КЛИМАТА СТРАНЫ ПРЕБЫВАНИЯ, ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА, РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ, ПЕРЕЧЕНЬ НАИБОЛЕЕ КРУПНЫХ ДИСТРИБЮТОРОВ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ТОВАРОВ, КОНТАКТЫ ДИППРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ И ДРУГАЯ ПОЛЕЗНАЯ ДЛЯ БИЗНЕСА ИНФОРМАЦИЯ.





РОЛЬ ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ
ОСОБЕННО ВАЖНА В «ЗАКРЫТЫХ СТРАНАХ».
В НЕКОТОРЫЕ ГОСУДАРСТВА БИЗНЕС
НЕ МОЖЕТ ПОПАСТЬ БЕЗ СОДЕЙСТВИЯ
ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА.



Торговое представительство сопровождает компанию до момента, когда завод будет построен. Только тогда проект будет считаться реализованным.

Иногда компания хочет вывести свою продукцию за рубеж, но не может определиться с рынком сбыта. Тогда Минэкономразвития запускает так называемый веерный проект, подключая к работе сразу несколько торгпредств, а иногда и все торгпредства сразу. В этом случае на предпроектной стадии торговые представительства проводят анализ рынков сбыта,

оценивают потенциал экспорта в страны своего пребывания, определяют возможные барьеры и, по возможности, их устраняют.

На следующих этапах («проектная стадия») происходит подбор партнеров, распространяется информация по деловым ассоциациям, бизнес-сообществам в стране пребывания торгпредства, и органам власти (например, профильным министерствам в областях экономики, внешней политики и др.).

На последнем, «постпроектном» этапе торговые представитель-



ства занимаются мониторингом ситуации и текущей поддержкой компании-участника проекта.

То есть механизм появления и прохождения этапов проекта может быть самым разным. Так, например, есть проекты, инициированные самими торговыми представителями. Изучив рынок, торговое представительство принимает решение привлечь к работе компании определенного профиля – например, разработчиков программного обеспечения. Начинается поиск компаний, готовятся паспорта, проводятся переговоры.

ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОСОБЕННО ВАЖНЫХ ПРОЕКТОВ МОГУТ БЫТЬ ПРИВЛЕЧЕНЫ И МЕЖПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ КОМИССИИ (МПК), КОГДА ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ.

ЧТО ТАКОЕ ПАСПОРТ ПРОЕКТА?

Любой проект, осуществляемый тургпредством совместно с бизнесом, четко расписан и закреплен в специальном документе, который называется «паспорт проекта».

Паспорт проекта – это подробный план действий с четко зафиксированной конечной целью. Здесь прописаны этапы реализации проекта, сроки и ответственные за исполнение тех или иных пунктов.

Подготовка любого проекта состоит из нескольких частей – экономической, юридической, маркетинговой и так

далее. Техническую часть на себя берет компания, которая производит продукцию. Маркетинговую и организационную функции выполняет тургпредство.

На каждом этапе работа тургпредств оценивается – как соблюдаются сроки проекта, как реализовываются прописанные мероприятия, какие результаты компания получает на каждом этапе. Очевидно, что если есть сбои по каким-то из этих параметров, это уже вопрос некачественно выполненной работы. Поскольку это напрямую влияет на результаты работы тургпредства за год, проектная работа является мощной мотивационной составляющей.



ПЕРСПЕКТИВЫ

Министерство экономического развития России регулярно проводит в регионах России мероприятия, где представители бизнеса узнают информацию о системе мер поддержки внешнеэкономической деятельности. Например, за 2014 год уже состоялось 30 мероприятий (совещания, круглые столы, форумы, семинары) в 25 субъектах Российской Федерации*. Благодаря такой деятельности существенно возросло количество обращений региональных компаний в тургпредства с экспортными и инвестиционными проектами. Так, за одиннадцать месяцев 2014 года в Минэкономразвития России поступило на рассмотрение более 167 проектов из 35 регионов России.

Значит, в ближайшем будущем будет подписано больше контрактов, появится больше совместных предприятий и будет решено больше внешнеэкономических задач. Это – непосредственная демонстрация эффективности системы государственной поддержки экспорта.

*данные на начало декабря 2014 г.



ИСТОРИИ УСПЕХА

«ТРОЛЗА» – компания из Саратовской области, которая производит и успешно экспортирует троллейбусы и комплектующие к ним. Проект компании «Тролзаза» - веерный. Он реализуется в Таджикистане, Абхазии, Аргентине, Сербии, Казахстане и других странах. Компания успешно экспортирует троллейбусы и комплектующие к ним.

«ЛАТО» - компания из Мордовии, которая производит специальные строительные материалы, фиброкементные плиты. Поскольку продукт специфический, институтом торгпредств был проведен тщательный анализ потенциальных рынков. Любопытно, что продукцией «Лато» особенно заинтересовались Скандинавские страны, и сейчас проект подходит к стадии подписания контракта на поставку.

ТОРГОВОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В БЕЛЬГИИ инициировало довольно любопытный проект - открытие новой авиалинии «Санкт-Петербург-Брюссель». Благодаря проделанной торгпредством работе, авиакомпания «Брюс-

оль Эрлайнз» (Brussels Airlines) анонсировала старт прямого авиасообщения между Брюсселем и Санкт-Петербургом. Первые рейсы из международного аэропорта Пулково состоятся 30 марта 2015 г. Билеты уже поступили в продажу.

сель Эрлайнз» (Brussels Airlines) анонсировала старт прямого авиасообщения между Брюсселем и Санкт-Петербургом. Первые рейсы из международного аэропорта Пулково состоятся 30 марта 2015 г. Билеты уже поступили в продажу.

КОМПАНИЯ «ПРОМЭКОЛОГИЯ», которая работает в сфере инновационных энергосберегающих технологий, подписала договор с венгерской компаний на поставку высокотехнологичных горелочных устройств. Этому предшествовала серезная работа и проведение нескольких бизнес-миссий «Промэкологии» в Венгрию. На сегодняшний день успешно произведены первые поставки.

ПРОСПЕКТОР ОТКРЫВАЕТ НЕОСВОЕННЫЙ РЫНОК ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА – СЕВЕРНУЮ КОРЕЮ

В условиях возрастающей неопределенности экономической ситуации, изменениях потребительских предпочтений и быстрых темпах смены технологий руководители компаний все больше нуждаются в получении надежной информации о коммерческой перспективности своего продукта. Использование такой информации позволяет избежать ошибок в вопросах выбора групп потребителей и определения рынка сбыта.

Наиболее эффективным способом сбора информации о состоянии рынка для предприятий и организаций является проведение маркетингового исследования.

Маркетинговый анализ используется для правильного выбора направления развития бизнеса с целью получения регулярного и реального дохода, а значит, необходим для предприятия любого размера. Разные направления маркетингового исследования предполагают изучение рынка, продукта, потребителей, выработку рекомендаций и программ по совершенствованию качества товара или услуги. И для каждого направления есть свой эффективный вариант. Например, при

выборе технологии продвижения популярной продукции необходимо изучение динамики рынка, его емкости, а также определение отличительных свойств продукта. А в случае падения объема продаж и необходимости расширении географии продаж и поиск новых каналов сбыта.

Наиболее разнообразные варианты сбора аналитической информации в рамках маркетинговых исследований в России и за рубежом представляет консалтинговая компания Проспектор, основанная в 2009 году. Главной миссией компании, с момента создания, было обеспечение возможности российских предприятий для освоения новых региональных и зарубежных рынков. С этой целью Проспектор активно развивал профессиональный консалтинг в области проведения маркетинговых исследований.

Новый рынок для тракторных запчастей – история успеха производителя из Волгоградской области.

Пожалуй, наиболее показательным результатом деятельности Проспектор в области маркетинговых исследований является

история выхода на зарубежные рынки небольшого машиностроительного предприятия Волгоградской области, специализирующегося на производстве запасных частей к тракторам и сельскохозяйственной техники.

Изначально деятельность предприятия ограничивалась небольшим объемом производства ввиду небольшой емкости внутреннего рынка сбыта. Финансовый кризис 2008-2009 гг. поставил перспективы деятельности предприятия под угрозу, поскольку сокращение выпуска продукции не позволяло предприятию получать доход. Приход нового руководства в 2010 г. ознаменовался изменением направленным, в первую очередь, на расширение рынка сбыта за счет выхода на зарубежные страны.

Выбирая возможные географические горизонты для сбыта, внимание руководства предприятия вызывали страны Восточной Европы, а именно Польша и Латвия. Этому способствовало два, очевидных на тот момент, фактора. Первый – территориальная близость государств, что минимизировало транспортные расходы при поставках и, второй – сельхозтехника, к которым про-

изводился выпуск запчастей от предприятия, уже поставлялась в эти страны крупными российскими заводами. Казалось, что для достижения успеха имеются все возможные условия. За короткий срок в интернете были найдены дистрибуторы, согласованы все условия и осуществлена первая поставка - контейнер запчастей на сумму 50 000 дол США. Прошло два-три месяца – по согласованным ценам продажи не шли. Дистрибуторы Латвии и затем Эстонии настаивали на значительном понижении цен. В результате через полгода заводу с трудом удалось реализовать партию с большой скидкой, заплатив дополнительные складские расходы. Убытки составили 28 000 дол. Но реализация бизнес-стратегии компании по освоению рынков зарубежных стран не была остановлена, а приобрела новый виток, на этот раз своего успешного развития. Этому способствовало проведения маркетингового исследования, ориентированного на поиск интересных вариантов для сбыта запчастей к сельхозтехнике в странах Юго-восточной Азии. Компания Проспектор

провела маркетинговый анализ и установила, что наибольшего спроса на продукцию завода следует ожидать в КНДР. Специфика хозяйства Северной Кореи, состояние рынка и финансовые возможности местных компаний в совокупности создавали благоприятные условия для реализации продукции Волгоградского производителя.

Первый 40 футовый контейнер покинул порт Санкт-Петербурга для следования Далянь (Китай) – Нампхо (КНДР) в 2013 году. Всего через полтора года объем реализации запчастей к тракторам и сельхозтехнике вырос до стабильных трех контейнеров в месяц, обеспечивая при этом ежемесячную прибыль в размере 20 тыс. долл.

Как показывает практика, выход предприятий на новые рынки или внедрение новых продуктов – сложное и рисковое мероприятие, требующее предварительного маркетингового анализа. Именно поэтому предприятия выбирают опыт, профессионализм и высокое качество услуг консалтинговой компании Проспектор.

Контакты: «Проспектор», г. Москва

Артем Игоревич ПАВЛОВ,

заместитель генерального директора по маркетинговым исследованиям

a.pavlov@prospector.su,

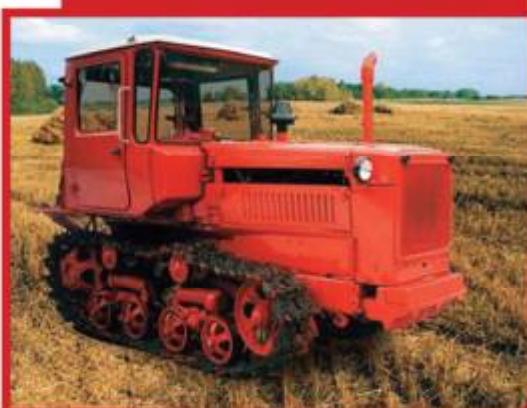
тел. моб. +7 (929) 925-50-53,

тел. офиса +7 (499) 124-72-09,

факс +7 (499) 124-72-11

www.prospector.su

КОМАНДА СПЕЦИАЛИСТОВ ПО МАРКЕТИНГОВУЮ КОНСАЛТИНГУ, ВЛАДЕЮЩАЯ НЕСКОЛЬКИМИ ИНОСТРАННЫМИ ЯЗЫКАМИ, ОКАЗЫВАЕТ УСЛУГИ КАК ГОСУДАРСТВЕННЫМ ОРГАНЫ, ТАК И ЧАСТНЫМ КОМПАНИЯМ ПО ВОПРОСАМ ОСВОЕНИЯ НОВЫХ РЫНКОВ И КАНАЛОВ ПРОДВИЖЕНИЯ.



СИНЕРГИЯ РОСТА

Текст: Алексей ТРЕТЬЯКОВ

В условиях, когда ресурсы государства ограничены, малый и средний бизнес Вологодчины получил серьезного союзника в лице крупного бизнеса. В конце октября губернатор Олег Кувшинников объявил о старте проекта «Синергия роста», призванного одновременно и поддержать предпринимателей, и повысить конкурентоспособность ведущих промышленных предприятий области, а в конечном итоге стимулировать рост региональной экономики.

НЕДОСТАТКИ – В КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

За последние годы в Вологодской области проделана большая работа по поддержке малого и среднего бизнеса по целому ряду направлений: инфраструктурному, консультационному, маркетинговому, финансовому и ряду других. Достаточно сказать, что в 2014 году с учетом финансирования из областного и федерального бюджетов, а также принимая во внимание увеличение капитализации Гарантийного фонда и Фонда ресурсной поддержки малого и среднего бизнеса, на эти цели в общей сложности направлено 638 миллионов рублей – рекордная сумма за последние 6 лет. Результаты таковы: сегодня в малом и среднем предпринимательстве задействованы свыше 183

тысяч человек (32 % от всего трудоспособного населения области). Доля малого и среднего бизнеса в общеобластном обороте составляет 22,8 %. Однако в условиях обострения внешнеполитической ситуации, падении цен на нефть, введения санкций, ограничения доступа для российских банков на мировые финансовые рынки, сжатия возможностей федерального и регионального бюджетов возможности государства сужаются. Плюс к этому необходимо учитывать моноструктурность экономики Вологодчины, зависимой от спроса на продукцию черной металлургии и химии.

«Сейчас мы можем превратить наш конкурентный недостаток в конкурентное преимущество и использовать мощную производственную, финансовую и экономическую базу «Северстали»

и «ФосАгро» как платформу для развития предприятий-спутников, которые затем, «встав на ноги», смогут продолжить самостоятельное плавание, взаимодействуя как с другими предприятиями нашей области, так и с предприятиями регионов-соседей», – считает заместитель губернатора Алексей Кожевников.

Этот принцип нашел отражение в «Синергии роста». Проект ориентирован на создание новых высокопроизводительных рабочих мест, обеспечение устойчивого поступления платежей в бюджет, увеличение числа представителей малого и среднего бизнеса и объемов высокотехнологичной и наукоемкой продукции, внедрение новейших разработок в производственный цикл и рост объемов промышленного производства на территории региона.



Среднемесячная заработная плата на малых предприятиях в 2013 году



«Речь идет о корпоративно-частном партнерстве, где сторонами договора выступают крупные холдинги и малые предприятия. Это будет повышать эффективность работы и первых, и вторых. Кроме того, обеспечит регион товарами и услугами собственного производства. Проект ориентирован на создание новых высокоэффективных рабочих мест, обеспечение устойчивого поступления платежей в бюджет, увеличение числа представителей малого и среднего бизнеса», – подчеркнул Олег Кувшинников.

ПРИОРИТЕТ ПРОИЗВОДСТВУ

Крупный бизнес в проекте «Синергия роста» представлен локомотивами региональной экономики – компаниями «Северсталь» и «ФосАгро». По итогам 2013 года их совокупная

доля в прибыли региона превысила одну четверть, а в объеме отгруженной промышленной продукции – более 60 %. На этих двух предприятиях заняты 24 тысячи человек. Другой участник «Синергии роста» – малый бизнес, который в настоящее время также играет значительную роль в экономике региона и в обеспечении занятости населения. Между тем, как и в целом по России, вологодский малый бизнес в основном представлен торговыми предприятиями. Из каждых десяти фирм четыре заняты торговлей и лишь одна – производственной деятельностью. Аналогичная ситуация складывается и среди индивидуальных предпринимателей.

«Мы хотим переломить ситуацию и ориентировать малый бизнес на производственную деятельность. Реализация проекта будет способствовать

достижению в том числе и этой цели», – подчеркивает Алексей Кожевников.

На это же, к слову, постепенно переориентируется и программа господдержки предпринимателей. Так, на смену грантам для начинающих предпринимателей приходят Центр поддержки экспортно ориентированных предприятий, Центр кластерного развития (оба входят в структуру недавно созданного АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства») и так далее.

ТРИ МОДЕЛИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Планируется, что взаимодействие между участниками проекта «Синергия роста» будет строиться по одной из трех схем. Первая – уже зарекомендовавшая себя бизнес-коопeração, когда крупная компания

Бизнес-коопeração



выступает заказчиком товаров и услуг у малого и среднего бизнеса. Проект, инициаторами которого два года назад выступили глава региона Олег Кувшинников и генеральный директор ОАО «Северсталь» Алексей Мордашов, уже работает в регионе и дает хорошую отдачу. В 2013 году объем закупок ОАО «Северсталь» у малого и среднего бизнеса области вырос по сравнению с преды-

дущим годом почти в 2 раза: с 6 до 11,6 миллиарда рублей. Сейчас к проекту подключились около 50 предприятий региона, в том числе и ОАО «ФосАгро-Череповец».

Вторая схема – крупное предприятие передает малому свою продукцию для использования в дальнейших переделах, что увеличивает добавленную стоимость производимых товаров.

Как правило, данная система используется в тех случаях, когда дальнейшая самостоятельная переработка крупному предприятию экономически невыгодна.

И третий вариант взаимодействия – технология инноваций. Она предполагает использование ресурсов малого бизнеса для генерирования и опытного внедрения инновационных разработок.

Формирование цепочек добавленной стоимости



Технологические инновации



«Крупное предприятие, имеющее финансовые ресурсы и потребность в каких-либо инновационных разработках, может выступить в качестве заказчика для малого предприятия, имеющего идею, но не имеющего достаточного финансирования. Задача правительства области – обеспечить между ними контакт, а также при необходимости через механизм венчурного фонда выступить в качестве источника софинансирования. Реализация данной схемы будет способствовать усилению инновационной составляющей в экономике региона», – считает Алексей Кожевников.

ФОРМУЛА УСПЕХА

Получив серьезного союзника в лице крупного бизнеса, областные власти вовсе не намерены со своей стороны сокращать поддержку субъектов предпринимательства. Иначе малый бизнес просто не смо-

жет соответствовать высоким требованиям, предъявляемым «Северсталью» и «ФосАгро». С этой целью в будущем году планируется запустить новые разновидности такой поддержки. В частности, речь идет о кредитном продукте Фонда ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства «3-6-3. Формула успеха». Суть его в следующем: предприниматель сможет получить заем до 3 миллионов рублей под 6 % годовых сроком до 3 лет. Обязательными условиями получения кредита станут развитие производственной сферы и заработка платы не менее среднеотраслевой.

По словам Олега Кувшинникова, дополнительно прорабатывается возможность введения льготной ставки (5 %) для малых предприятий, находящихся на упрощенной системе налогообложения. Необходимое условие получения поддержки – 80 % выручки

предприятия должно быть получено от деятельности, относящейся к числу высоко- и среднетехнологичной, а также наукоемкой.

НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

В общей сложности к проекту «Синергия роста» планируется привлечь не менее сотни представителей малого и среднего бизнеса со всей Вологодской области. К 2020 году они смогут производить продукцию стоимостью более 9 % от ВРП, создать более 7 тысяч высокопроизводительных рабочих мест, а налоговые поступления в консолидированный бюджет составят полмиллиарда рублей ежегодно. Не исключено, что после успешного внедрения проекта «Синергия роста» на нашей территории опыт Вологодской области будет распространен и на другие регионы страны.

В ТЕМУ:



Текст: Алексей ТРЕТЬЯКОВ

Виталий БОРМОТОВ: «Под «Синергию роста» мы запланировали целый комплекс мер поддержки предпринимателей»

«В проект «Синергия роста» будет вовлекаться всё больше участников, как крупных компаний, так и субъектов малого и среднего бизнеса. Кроме того, на его стимулирование со следующего года будут направлены новые меры государственной поддержки предпринимательства», – утверждает заместитель начальника Департамента экономического развития Виталий БОРМОТОВ.

– Можно ли говорить о том, что со стартом проекта «Синергия роста» у предпринимателей помимо государства появился еще один достаточно серьезный партнер – крупный бизнес?

– Монозависимость региональной экономики необходимо использовать в положительном ключе. И в этом крупные компании уже пошли нам навстречу. Они закупают часть товаров и услуг у малого и среднего бизнеса. Этот проект направлен на то, чтобы крупный бизнес активнее отдавал свои заказы, подряды предпринимателям. Мы хотим, чтобы именно в такой связке они и работали. В 2012 году мы запустили проект «Бизнес-коопeração». Сейчас он перерос в «Синергию роста».

которая, как мы рассчитываем, даст положительный эффект для экономики региона.

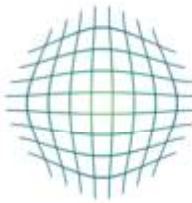
– Можете ли вы привести конкретные примеры того, как бизнес-кооперация отражается на работе малого и среднего бизнеса?

– Назову лишь одну цифру. За 2013 год компания «Северсталь» закупила у малого и среднего бизнеса товаров и услуг на 11,6 миллиарда рублей. Мы понимаем, что эти деньги пошли на создание у предпринимателей новых рабочих мест. Предприниматели при деле. Их услуги востребованы.

– Будут ли участвовать в проекте «Синергия роста» не только малый и средний бизнес Череповца, который

географически ближе расположены к «Северстали» и «ФосАгро», но и предприниматели из других городов и районов области?

– Безусловно, проект подразумевает охват всей территории области. С 2012 года мы проводили по сути pilotный проект с участием одной «Северстали». Когда мы увидели результат, было принято решение о распространении опыта и на другие крупные компании. По откликам их руководителей, такое желание у них есть. Сегодня федеральное законодательство регламентирует передавать МСП не менее 15 % госзакупок. Плюс к этому заказы крупных предприятий. Кроме того, непрофильную деятельность гораздо легче отдать на откуп субъектам малого



ОБЛСТРОИПРОЕКТ

проектно-изыскательский институт

ВИДЫ ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ

- **Инженерные изыскания**
(геотехнические; геодезические;
гидрометеорологические;
экологические; геологические)
- **Лабораторное обследование**
(состояния грунтов основания зданий
и сооружений; строительных материалов);
- **Проектирование
инженерных сетей**
- **Транспортное проектирование**
- **Архитектурно-строительное
проектирование**
- **Строительный контроль**
- **Авторский надзор**
- **Функции технического
заказчика**



г. Вологда,
ул. Ленинградская, д. 71,
деловой центр «Парус»,
5, 7, 8, 9 этажи.

тел.: (8172) 52-95-40,
52-95-41, 52-95-42,
52-95-79, 52-95-41

www.osp35.ru
mail@osp35.ru

- Начали свою деятельность в 2008 году;
- Являемся победителем конкурса Комитета государственного заказа вологодской области «Лучший поставщик 2008 года»;
- Объединяем более 170 высококвалифицированных специалистов;
- Выполнили более 300 проектов;
- Являемся одной из ведущих проектных организаций Вологодской области;

РАСПОЛАГАЕМ:

- высококвалифицированными кадрами изыскателей и проектировщиков;
- современной вычислительной, информационной и нормативной базой;
- высокотехнологичными материальными средствами для выполнения проектно изыскательских работ на самом высоком профессиональном уровне.

ВЫПОЛНЯЕМ:

- сбор исходных данных
- инженерные изыскания (топография, геология, гидрология, экология)
- лабораторные исследования: грунтов, строительных материалов, экология
- землестроительные и лесоустроительные работы
- энергоаудит
- строительный контроль, авторский надзор
- техническое обследование
- функции технического заказчика

РАЗРАБАТЫВАЕМ:

- весь комплекс проектной и рабочей документации:
 - для нового строительства
 - для расширения, реконструкции и технического перевооружения объектов промышленного и жилищно-гражданского назначения; транспортного и - гидрологического назначения
- проекты реставрации объектов культурного наследия а также их приспособления к современным условиям

В ТЕМУ:



Текст: Александр МАЛЬЦЕВ

Лесной прорыв

Верховажское предприятие «БиоЛесПром» специализируется на лесопилении и производстве топливных гранул – пеллет. Важно, что это средних размеров предприятие не только успешно развивается, но и тесно взаимодействует с малым бизнесом в районе.

В следующем году на предприятии завершается реализация крупного инвестиционного проекта, признанного приоритетным для экономики Вологодской области. Его масштабы впечатляют: объем потребляемого сырья за проектирован на уровне 180 тыс. куб. м древесины, а размер предоставленной расчетной лесосеки - 65 тыс. кубометров. Две лесозаготовительные базы, лесопильное производство в самом Верховажье и завод топливных гранул в Терменьге. В совокупности это 300 рабочих мест. Общий объем инвестиций за шесть лет – более 416 млн руб. «На них было построено современное производство топливных гранул и обновлено оборудование по лесопилению. Недавно мы завершили монтаж оборудования по распиловке тонкомерной доски, а также обновили автопарк – это тоже необходимая мера для повышения эффективности производства», – рассказывает Александр Левашов, генеральный директор ООО «БиоЛесПром».

Рациональное использование сырья – одна из перспективных задач современных лесопильных и деревообрабатывающих предприятий. Это и прибыльно, и экологично. «Сегодня мы производим около 40 тыс. куб. м пиломатериалов в год и полторы тонны пеллет в месяц, которые успешно реализуются на российском и европейском рынках. При этом мы не только утилизируем собственные



Александр Владимирович ЛЕВАШОВ,
генеральный директор ООО «БиоЛесПром». Образование высшее, специальность: юриспруденция. В должности гендиректора работает с 2011 года.

За время работы в должности генерального директора на предприятии разработан и реализован инвестиционный проект в области освоения лесов, организовано прибыльное производство, создано социально ориентированное предприятие, сформирована эффективная производственно-управленческая команда. Предприятие сертифицировано по стандарту FSC. Ежегодная бюджетная эффективность – 24 млн руб. (за 2013 год).

отходы, но и принимаем их от других предприятий», – продолжает Александр Левашов. Около 20 предпринимателей и малых предприятий, занимающихся лесопилением в с. Верховажье, утилизируют отходы на «БиоЛесПроме». Это около двух тыс. «плотных» кубометров в год.

Еще одной формой сотрудничества с малым бизнесом является продажа по доступной цене неиспользуемой на производстве древесины – осины и березу – из нее небольшие переработчики делают вагонку и другие строительные материалы, востребованные на рынке.

«Инвестпроект «БиоЛесПрома» был не первой попыткой наладить в регионе производство биотоплива, но оказался одним из самых успешных», – говорит Владимир Сипягов, начальник Департамента лесного комплекса Вологодской области. По его словам, отрасли крайне необходима глубокая переработка древесины и более эффективное использование низкосортной древесины, и опыт верховажского предприятия активно используется на территории области при организации подобных производств.

УЧРЕДИТЕЛИ НП «АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ»:



Северсталь
Достижь большего вместе

15 НП «АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ» ЛЕТ РАБОТАЕТ ДЛЯ СТАБИЛЬНОСТИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

(Из интервью директора НП «Агентство городского развития» Оксаны Андреевой).

«Зачем нужно Агентство Городского Развития? Это тот самый вопрос, который мы, к счастью, слышим всё реже на многочисленных встречах с предпринимателями, органами власти, общественностью, во время наших частых поездок по предприятиям Вологодской области и Череповца.

Напряженная работа 15 лет дала свои плоды: Агентство Городского Развития в зависимости от ситуации стало «скорой помощью» и «спецназом» для предпринимателей, трибуной для обсуждения и инструментарием для решения многих важнейших проблем становления и развития череповецкого и вологодского предпринимательства с помощью компаний «Северсталь», правительства Вологодской области, мэрии города Череповца.

Наша работа в интересах более чем 50 тысяч постоянных заказчиков услуг и партнеров агентства строится на основе поиска ответов на самые насущные вопросы предпринимателей: как найти инвестиции на открытие и развитие дела? как выйти на потенциальных партнеров? на чем заработать, кому продать? как защитить бизнес? как

наладить взаимодействие с властью? как изменить бизнес-климат в лучшую сторону? и многое другое.

Решение самых злободневных вопросов мы находим в конструктивном диалоге: Агентство Городского Развития становится постоянно действующей бизнес-площадкой по реализации инициатив, реальным шансом череповецкого бизнеса на формирование современной инвестиционной и инновационной инфраструктуры поддержки этого важного сектора экономики. Мы чутко и чётко реагируем на потребности и запросы бизнеса, разрабатывая и совершенствуя специально для предпринимателей механизмы поддержки: «Гарантийный фонд» при поддержке правительства Вологодской области, «Электронная бизнес-кооперация», «Центр бизнес-образования», «Центр бизнес-консалтинга», «Центр инноваций социальной сферы Вологодской области», «Международное и межрегиональное сотрудничество», «Пресс-центр для бизнеса» – всё для того, чтобы помочь делу делом!

Великая ответственность агентства состоит в работе по отстаиванию

интересов предпринимателей, повышению уровня оказываемых услуг, вовлечению новых людей в городскую бизнес-среду. Всё это является отражением той важной роли, которую играет Череповец с его промышленным, образовательным, культурным, туристическим и интеллектуальным потенциалом в структуре экономики региона.

С каждым годом растет уровень взаимодействия с бизнес-сообществом, органами законодательной и исполнительной власти, институтами развития, средствами массовой информации города, региона и страны. На базе агентства формируется авторитетное экспортное сообщество профессионалов в самых различных областях.

Вся наша деятельность основана на полезности, открытости, эффективности. Для Агентства Городского Развития важно быть для учредителей профессиональным и талантливым исполнителем, для предпринимателей – надежным деловым партнером, для кредитных учреждений – стабильным союзником, для институтов развития – верным помощником. Это и есть наша работа: в интересах бизнеса, на благо города, региона, страны! »



Россия, Вологодская область, г. Череповец, бульвар Доменщиков, 32

тел. 8 (8202) 20-19-28, www.agr-city.ru

Реклама

В помощь бизнесу

ЦЕНТР БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГА

Финансовое планирование:

- Написание инвестиционных бизнес-планов
- Финансовое планирование и прогнозирование
- Консультации по программам финансовой поддержки малого и среднего бизнеса
- Маркетинговые исследования
- Бизнес-план shop
- Фандрайзинг

Юридическое сопровождение:

- Помощь в регистрации ИП, ООО и НКО, внесение изменений в учредительные документы и ЕГР, реорганизации и ликвидации
- Помощь в лицензировании осуществляющей деятельности
- Разработка документов правового характера
- Правовая экспертиза документов
- Помощь в ведении судебно-исковой работы
- Посредничество в урегулировании споров с контрагентами в досудебном порядке
- Ведение кадрового делопроизводства
- Мониторинг законодательства

Бухгалтерское сопровождение:

- Абонентское обслуживание по бухгалтерскому учету организациям и ИП
- Заполнение всех видов деклараций (ОСНО, ЕНВД, УСНО)
- Возврат подоходного налога (социальный, имущественный вычет)
- Устное консультирование, помощь в составлении ответов контролирующим органам
- Сдача отчетности по электронным каналам связи органам и многое другое

ПРОГРАММА ПРАВИТЕЛЬСТВА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ «ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД»

- предоставление поручительств до 30 млн руб. по банковским кредитам
- до 3 млн руб. по лизинговым договорам
- привлечение гаранций партнера Фонда ОАО НКДО «Агентство кредитных гарантов» под крупные инвестиционные проекты свыше 15 млн руб.

ПРЕСС-ЦЕНТР ДЛЯ БИЗНЕСА

- комплексное информационное сопровождение от составления медиаплана до написания полноценного материала
- рассылка информационных материалов в СМИ
- пресс-клипинг
- подготовка текстов выступлений и презентаций
- написание текстов для корпоративных фильмов

ЦЕНТР БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

- основы предпринимательской деятельности
- отраслевые курсы
- курсы для руководителей предприятий
- бизнес-образование в режиме online
- семинары, практикумы, вебинары

ЦЕНТР ИННОВАЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

- Школа социального бизнеса
- Бесплатное бухгалтерское, юридическое, информационное сопровождение социальных предпринимателей и социально ориентированных некоммерческих организаций, финансовый консалтинг
- Проведение мероприятий, направленных на популяризацию социального предпринимательства

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ МИССИЙ ПО РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

ПРОЕКТ «ВИРТУАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА ПРЕДПРИЯТИЙ»

- размещение полного спектра информации о предприятии и организации на портале поддержки малого и среднего бизнеса www.agr-city.ru

ПРОЕКТ «ЭЛЕКТРОННАЯ БИЗНЕС-КООПЕРАЦИЯ»

- электронная площадка взаимодействия малого и крупного бизнеса на сайте www.agr-city.ru

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР

ВЕРЬ В СЕБЯ И СВОЙ БИЗНЕС!



Текст: Алексей ТРЕТЬЯКОВ

ИСТОРИЯ УСПЕХА

Елена КОШУТИНА:

«Прежде, чем что-то экспортировать, нужно обязательно ознакомиться с таможенным законодательством»



«Фирму Конкор», основанную еще в последний год существования СССР, можно считать одним из «старожилов» вологодского бизнеса. За прошедшие 20 с небольшим лет эта компания не только стала ведущим производителем мягких контактных линз в России, но и активно осваивает внешние рынки. Инновационную продукцию вологодской фирмы знают в Республике Беларусь, Казахстане, Армении, Грузии и Украине, Таджикистане и Молдове. Более того, «Фирма Конкор» первая поставила контактные линзы российского производства в Западную и Восточную Европу своим партнерам во Франции и Словакии и сегодня продолжает это сотрудничество.

Об опыте продвижения продукции на западный и восточный рынок, а также о том, к чему следует готовиться предпринимателям, решившимся начать экспортные поставки, мы говорим с заместителем генерального директора по работе с иностранными компаниями Еленой Кошутиной.

— Елена, когда ваша компания начала экспортные поставки?

— На международный рынок мы вышли 5 лет назад. За этот период доля наших экспортных поставок выросла с 16 % до 25 % от общего объема выпускаемой продукции. Сейчас мы активно работаем с Францией, Украиной, Республикой Беларусь, Грузией,

Арменией и Казахстаном. С французской фирмой мы стали взаимодействовать благодаря одной английской компании, которая поставляет нам заготовки и различные расходные материалы. Получается, что француз берет у англичан заготовки для жестких линз и сам их изготавливает. А у нас он закупает уже готовые мягкие линзы, дополняя тем самым свою линейку.



Работа на западных рынках требует международных сертификатов менеджмента качества, и они у нашей компании, разумеется, есть.

– А в чем особенность работы, скажем, с восточными или кавказскими республиками?

– В октябре в Армении мы участвовали в Шестой международной промышленной выставке EXPO-RUSSIA ARMENIA 2014, в числе организаторов которой выступило ОАО «Зарубеж-Экспо». Работая с Европой, мы как-то привыкли взаимодействовать с нашими клиентами через электронную почту: отправили сообщение – люди нам отвечают. А на Востоке для установления деловых связей обязательно требуется личное общение.

– Вы продолжаете работать с Украиной?

– В связи с политической ситуацией, с поставками на Украину в последнее время есть трудности, но наш дилер из Харькова их решает самостоятельно. Как будет дальше развиваться ситуация, мы пока что не знаем.

– Как складываются ваши взаимоотношения с таможней?

– По роду своих занятий я имею дело не только с экспортом продукции, но и с импортом оборудования, запчастей и так далее. Бывает, что-то сломалось, нужно отправить поставщику и получить обратно. В том, чтобы отправить за границу, вопросов, как правило, не возникает. А вот с получением оборудования или комплектующих случаются проблемы. Иностранцам очень сложно понять наш громоздкий документооборот, а также то, что нам для таможни требуется огромный список документов. Обязательно должен быть заключен контракт и представлены все необходимые документы, оформленные надлежащим образом.

– Получается, что на Западе эта процедура упрощена?

– Там нет такой проблемы с таможенной «очисткой», когда требуется огромный список документов для регистрации на таможне. А поскольку в Москве несколько таможенных пунктов, то необходимо

зарегистрироваться именно на том, через который пойдет груз, и затем подать документы для растаможивания. Это очень трудоемкая работа.

– Следовательно, тем компаниям, которые только еще собираются выходить на внешний рынок, вы советуете очень серьезно подходить к составлению документов и обязательно заключать контракт?

– Даже если мы говорим об экспорте, когда мы подаем документы на отправку груза, то для таможни требуется контракт, в бумажном и в электронном виде. Поэтому лучше подстраховаться.

– Какие мероприятия вы проводите для продвижения своей продукции на зарубежных рынках?

– Мы постоянно участвуем в Московской международной оптической выставке (MIOF), которая считается одним из главных событий для российских и иностранных специалистов оптической индустрии. На выставке демонстрируются новые технологии в сфере офтальмологии, оборудование и программное обеспечение для специализированных розничных компаний, а также последние тренды очковой моды, проводятся различные бизнес-семинары. Каждый год мы представляем там свой стенд. Эта выставка полезна нам с точки зрения продвижения информации о нашей продукции как уже давним партнерам, так и потенциальному



клиентам. Недавно мы стали заниматься специализированными линзами, предназначенными для коррекции астигматизма. Но даже по базовым линзам у импортных производителей линейка параметров уже, чем у нас. Это является одним из наших конкурентных преимуществ. На наш рынок в основном попадают импортные линзы, произведенные методом штамповки, а наши линзы, выточенные на специальных станках, подбираются под глаз пациента. На экспорт мы отправляем все виды нашей продукции.

– Что дает «Фирме Конкор» работа с зарубежными партнерами?

– То, что мы работаем на зарубежных рынках, является показателем высокого качества и конкурентоспособности нашей продукции. Возьмем, например, Францию: если бы у нас были плохие линзы, то наш партнер просто не стал бы их покупать. Он тестировал

**15 ТЫСЯЧ ЛИНЗ
ОТГРУЗИЛА
«ФИРМА КОНКОР»
НА ЭКСПОРТ
В 2014 ГОДУ**



у себя наши линзы и претензий по качеству нам не высказывал.

– Какую поддержку от государства вы хотели бы видеть для расширения своего присутствия на внешних рынках?

– Нам очень удобно работать через торгпредства. Мы периодически ездим на выставки за рубеж, чтобы посмотреть, какая там представлена продукция, и рассказать о наших возможностях. Во время недавней поездки в Италию нам очень понравилось, когда торгпредство России в этой стране помогло организовать там несколько встреч. Они выделили нам представителя, которая ходила с нами по стенкам производителей контактных линз и рассказывала о нас. Такой формат очень удобен, поскольку ты чувствуешь себя

на выставке не просто человеком с улицы, а сразу же получаешь определенный статус.

– Участвуете ли вы в бизнес-миссиях за рубеж, которые организуют Вологодская торгово-промышленная палата или Региональный центр поддержки предпринимательства?

– Как раз Армению мы посещали в рамках бизнес-миссии, организованной Евро-Инфо корреспондентским центром (ЕИКЦ) и Региональным центром поддержки предпринимательства. Также наш представитель недавно побывал в Иране. Впечатления остались хорошие. Однако бизнес-миссии или выставки – это только первый шаг, и нужно продолжать работу. Поэтому мы решили для себя, что будем через ЕИКЦ, входящий в Региональный центр поддержки предприниматель-

ства, прорабатывать схемы сотрудничества с зарубежными партнерами.

– Что бы вы могли порекомендовать тем вологодским предприятиям малого и среднего бизнеса, которые рассматривают возможность выхода на внешние рынки? На что обращать внимание? К чему готовиться?

– По нашему опыту могу сказать, как важно изучить потенциальный рынок сбыта. Желательно всё посмотреть своими глазами, по возможности побывать на специализированных выставках по профилю предприятия. Это требуется для того, чтобы понять, что там представлено, нужна или нет там наша продукция и какое к нам отношение. И прежде, чем что-то экспортовать, нужно обязательно ознакомиться с таможенным законодательством.

ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ



юридических | бухгалтерских | консалтинговых

для организаций и частных лиц



***Надежность и труд
- наш атрибут!***

ООО «Атрибут Консалтинг Вологда»

(8172) 58-15-03
atributkv@mail.ru



20 ноября 2014 года в Вологде впервые прошел межрегиональный кооперационный форум. Форум объединил около 40 малых, средних и крупных промышленных предприятий Вологодской, Ярославской, Тульской, Ульяновской, Брянской, Московской областей и даже Республики Беларусь (Гомельская область, г. Рогачев).

I МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ КООПЕРАЦИОННЫЙ ФОРУМ В ВОЛОГДЕ

Важным направлением работы форума стала «биржи субконтрактов» – серия подготовленных переговоров представителей предприятий-заказчиков с потенциальными поставщиками по вопросам изготовления и поставки изделий, узлов, комплектующих. К примеру, на кооперационном форуме предприятие «Авиастар-СП» из Ульяновской области искало компании, готовые выполнить крупный заказ Минобороны по изготовлению деталей для самолета ИЛ-76. За стол переговоров с «Авиастар-СП» сели представители московского и вологодского предприятий. Предварительные итоги пере-

говоров показали, что технические возможности вологодского предприятия позволяют поставлять детали для самолета, компании осталось получить некоторые документы для начала сотрудничества. Представитель «Авиастар-СП» подчеркнул, что их очень заинтересовала вологодская компания, и они видят в ней потенциального партнера. Первые раунды переговоров у вологодских и череповецких компаний прошли также с предприятиями из Белоруссии, Тульской, Брянской и Московской областей.

Увидеть вологодскую продукцию участники и гости могли на выставке, которая работала в

рамках форума. На ней компании «Мезон», «Череповец-Восток-Сервис», «Союзлесмонтаж», «ИММИД», «Октава-Плюс», «Вологодский учебный центр», «Северэнергосервис», «Регион Плюс», «Сименс Финанс», «Аквахом» представили образцы выпускаемых изделий и презентовали услуги. Наибольший интерес вызвали макеты домов и коттеджей компании «Регион Плюс», детали из алюминиевых сплавов, стали и титана предприятия «Мезон» и инновационные продукты в сфере охраны труда компании «Череповец-Восток-Сервис».

Полная информация об этих и других предприятиях доступна



Каталог «Возможности кооперации предприятий Вологодской области».
www.vologdatpp.ru

в специальном каталоге «Возможности кооперации предприятий Вологодской области». Он размещен на сайте Вологодской ТПП, направлен во все торгово-промышленные палаты России и будет распространяться на всех деловых площадках и мероприятиях с участием палаты.

В рамках форума были рассмотрены вопросы поддержки субъектов предпринимательства, развития субконтрактации и импортозамещения, состоялось обсуждение имеющихся проблем и обмен опытом практического применения механизмов кооперации.

Деловая программа форума завершилась бизнес-тренингом от эксперта из Москвы Айрата Мустафина. Она включала в себя технологии и методы управления персоналом для руководителей и топ-менеджеров. Планируется, что данный форум станет ежегодным и при поддержке партнеров расширит свою аудиторию.



ВОЛОГОДСКИЙ ЦЕНТР СУБКОНТРАКТАЦИИ –

участник Национального партнерства развития субконтрактации, основная цель которого заключается в развитии и расширении кооперационных связей вологодских предприятий на территории региона и за его пределами.

Центр субконтрактации не заменяет службу закупок (или кооперации) предприятия, а помогает решать трудоемкие задачи с использованием уникальных возможностей:

Сетевой ресурс – центры субконтрактации действуют в 25 субъектах РФ, а также в Республике Беларусь и Украине. Благодаря отработанному взаимодействию поиск необходимой информации одновременно выполняется во всех регионах, что заметно сокращает время и повышает эффективность.

Информационный ресурс – центры субконтрактации имеют расширенный доступ к открытой информационной системе субконтрактации SUBCONTRACT.RU, содержащей постоянно обновляемые базы данных заказов (более 4 тыс. заявок), поставщиков и заказчиков (свыше 15 тыс. компаний).

Узнать подробнее о Вологодском центре субконтрактации можно на сайте палаты vologdatpp.ru в специальном разделе под названием «Субконтрактация», где также представлены производственные заказы из регионов и возможности предприятий Вологодской области.

ВЫ ВСЕГДА МОЖЕТЕ РАССЧИТЫВАТЬ НА НАШУ ПОМОЩЬ!

Россия, 160000, г. Вологда, ул. Лермонтова, 15
Тел.: (8172) 72-14-80, факс: (8172) 72-32-58
E-mail:grant@vologda.ru



Вологодский Бизнес-инкубатор

В рамках государственной программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства Вологодской области на 2013-2016 годы». БУ ВО «Бизнес-инкубатор» оказывает поддержку малому и среднему бизнесу Вологодской области



1. Предоставление В АРЕНДУ полностью оборудованных оргтехникой и мебелью ОФИСОВ для малого и среднего бизнеса на льготных условиях.

В 1-й год размещения 40% от рыночной стоимости (от 123,54 руб./кв.м).

Во 2-й год - 60% от рыночной стоимости (от 185,32 руб./кв.м).

В 3-й год - 80% от рыночной стоимости (от 247,09 руб./кв.м).

Аренда конференц-залов с оборудованием

2. Организационно-техническое и консультационное сопровождение мероприятий в рамках государственной программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013 - 2016 годы»:

- гранты на создание собственного дела
- возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях
- возмещение части затрат по лизинговым договорам
- возмещение затрат организациям, реализующим массовые программы обучения и повышения квалификации.



3. ОБУЧЕНИЕ руководителей и сотрудников малого и среднего бизнеса НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ.

ПРОГРАММЫ:

- Безопасное обращение с отходами;
- Пожарно-технический минимум;
- Охрана атмосферного воздуха;
- Проектирование инновационного бизнеса;
- Контрактная система закупок товаров, работ, услуг по ФЗ-44
- и прочие необходимые программы подготовки, дающие право работать в соответствующих направлениях.

4. Весь спектр КОНСАЛТИНГОВЫХ услуг, позволяющих легче вести предпринимательскую деятельность:

- **бухгалтерские** - абонентское обслуживание субъектов малого и среднего предпринимательства «под ключ», составление декларации, первичных документов, принципы ведения учетной политики предприятия, расчёт налогов и пр.
- **юридические** - абонентское обслуживание, разъяснения в законодательстве, помочь в регистрации ООО, ЗАО, ИП, некоммерческих организаций и пр.
- **экономические** - консультации по написанию бизнес-плана, разъяснения по экономическим расчётам и пр.



5. Консультационно-информационные услуги по использованию системы электронного декларирования объёмов розничной продажи алкогольной продукции.

г. Вологда, ул. Машиностроительная, д. 19
тел/факс: (8172) 28-54-65; 28-54-63

e-mail: Adm.Event@smb35.ru, www.smb35.ru, vk.com/smb_35

В рамках государственной программы
**«Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства
в Вологодской области на 2013-2016 годы»**

по итогам конкурсного отбора бизнес-проектов на создание собственного дела (грантовая поддержка) Департаментом экономического развития были поддержаны в том числе следующие проекты:



ООО «ОНЕЖСКОЕ ПОДВОРЬЕ» (Вытегорский район)
по производству изделий и элементов художественной ковки:

- предметы мебели (столы, стулья, диваны, скамейки и т.д.),
- оформление интерьера (лестницы, каминные принадлежности, дровницы),
- предметы экстерьера (оконные и балконные решетки, ограды и заборы, ворота).

Вся продукция изготавливается при помощи высокотехнологичного кузнецкого оборудования, что позволяет иметь высокое качество продукции, быстрый срок выполнения заказа и невысокую цену.



ООО «КРУГЛИЦА» (Череповецкий район)
по производству овощных полуфабрикатов
в вакуумной упаковке.

Продукция предназначена для использования как в сыром виде, так и для дальнейшей обработки: термической, заморозки, сушки, фритирования, квашения, маринования и изготовления салатов.



ООО «ПРИРОДА И ДОМ» (Сокольский район)
по строительству деревянных домов, бань, беседок ручной
рубки, изготовлению лестниц, мебели и отделке интерьера
под дерево и камень.

Особенностью ручной рубки является сохранение крепкого внешнего слоя древесины, что не дает стенам промерзать при низких температурах и значительно увеличивает срок эксплуатации рубленых домов.



**КФХ Харина Василия Александровича
(Тотемский район)**
по организации фермы по выращиванию африканского сома.

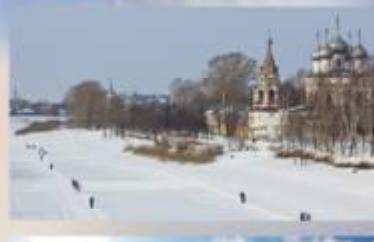
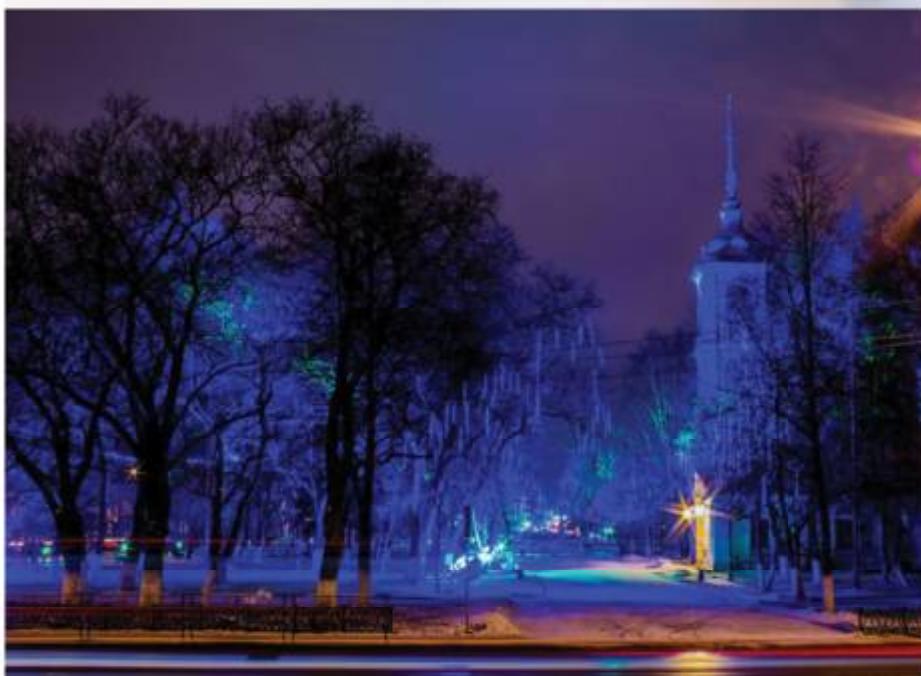
Реализация данного проекта позволит удовлетворить потребность населения в относительно недорогой, полезной и экологически чистой рыбе.



ООО «ЗДОРОВЫЙ ГОРОД» (Вологодский район)
по производству проростков зерновых и бобовых культур,
таких как пшеница, чечевица, зеленая гречка, маш,
нут, арахис, рожь, голозерный овес, ячмень, кунжут,
амарант и другие.

ЗИМНИЕ КАНИКУЛЫ – В НОВОГОДНЕЙ СТОЛИЦЕ РУССКОГО СЕВЕРА

Вологда вошла в топ-10 городов России для новогодних путешествий. Согласно рейтингу, составленному на основании броней гостиниц россиянами через Интернет, областная столица находится в десятке с такими крупными городами, как Ярославль, Москва, Санкт-Петербург и Сочи.



С 28 декабря 2014 года по 8 января 2015 года Вологда станет новогодней столицей Русского Севера. Этот проект – продолжение организованного в 2013 году при поддержке Министерства культуры Российской Федерации событийного мероприятия «Вологда – новогодняя столица России».

Хрустящий снег и мороз, огни новогодней ёлки, ожидание чуда... Кружевные рукавички и валенки, символы тепла и вологодского гостеприимства, станут частью официального дресс-кода в праздничные дни.

Вологда приглашает окунуться в уютную атмосферу зимней сказки, прогуляться по Вологодскому кремлю, восхититься мощью Софийского

собора, красотой новогоднего убранства города. Вологжан и гостей ждут многочисленные спортивные мероприятия, в том числе рассчитанные на активное участие семей с детьми. Все учреждения культуры города, в том числе театры, музеи, областная филармония, предложат гостям города праздничные новогодние программы, выставочные проекты, интерактивные экскурсии.

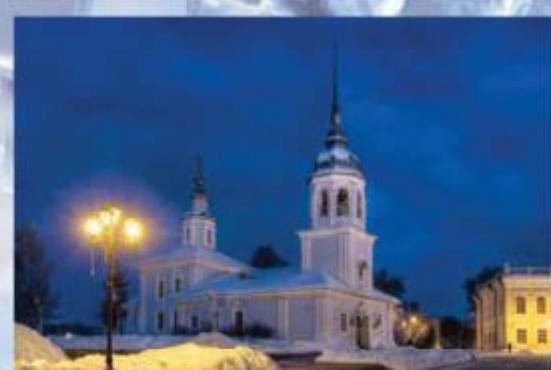
После новогодних праздников в Вологду возвращается размеренная спокойная жизнь в режиме «рабочих будней». Но для гостей и туристов зимние месяцы, январь и февраль – самое время для небольшого путешествия по заснеженной Вологодчине. Как известно, снег в этих краях лежит долго, поэтому у любителей спортивных приключений до самой весны есть возможность почувствовать себя покорителями снежных вершин или стать рекордсменами в лыжных марафонах. Тем более в Вологде и ее окрестностях есть отличные площадки для спортивного отдыха. Для экстремалов – горнолыжные трассы и современный сноу-парк. Катание на сноубордах, снегоходах, квадроциклах, зорбинге, сигвеях дает возможность получить незабываемые впечатления любителям и профессионалам. На территории Вологодской области находится второй по величине в России веревочный парк – это целый комплекс препятствий, в котором каждый может почувствовать себя настоящим альпинистом! Для семей с детьми – зимние забавы, катание с самой большой горки в России высотой 9 метров, которая в 2013 году вошла в Книгу рекордов России.

Музеи Вологды представляют насыщенную программу с интерактивными экскурсиями, проектами для детей и взрослых, мастер-классами по народно-художественным промыслам. Утонченных ценителей искусства ждет единственный в России Музей кружева, где собраны творения кружевниц со всех уголков России. Поездка в старинную усадьбу рода

Брянчаниновых запомнится экскурсией по дворянскому дому, знакомством с традициями предков и прогулкой по старинному парку. Стоит съездить на экскурсию по святым местам «Северная Фиваида». Вы узнаете, как эти места связаны с древними Фивами в Африке, увидите красивейшие заснеженные озера и единственную сохранившуюся роспись великого мастера Древней Руси Дионисия Мудрого, проедет по древнему пути «из варяг в греки» и над каналом Марининской водной системы.

В старинном вологодском селе Сизьма до сих пор бережно сохраняются обряды и обычаи, даже местная разговорная речь не претерпела изменений. Встреча дорогих гостей происходит по старинному русскому обычаю – хлебом-солью и иконой. В Сизьме предлагается интересная туристическая программа: посещение церкви Николая Чудотворца, подъем на колокольню, экскурсии в музеях крестьянского быта, хлеба и пива, игровая праздничная программа в стиле народных традиций: веселые русские народные игры и забавы, хороводы, конкурсы, песни под гармонь.

Отдых в Вологодской области поможет отвлечься от сути мегаполисов и запомнится треском сучьев в костре, аппетитным запахом шашлыка, русской бани. Путешествие на Вологодчину – это прекрасная возможность насладиться уединением, красотой северной природы, зимней рыбалкой и охотой.



Все о туризме Вологодской области

www.vologdatourinfo.ru

БУ ВО «Туристско-информационный центр»

Тел.: (8172) 72-62-36, 72-62-37, e-mail: info@vologdatourinfo.ru

СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬ НОВУЮ МАШИНУ ПРЯМО СЕЙЧАС?

В России в ближайшие три года с каждого 1 января будет увеличиваться стоимость акцизов на некоторые товары. Мало кто обращает внимание на повышение стоимости акцизов для нефти и автомобилей, а ведь акциз играет серьезную роль в конечной стоимости товара.

Сейчас стоимость акциза для автомобилей с мощность выше 90 л/с составляет 34 рубля за «лошадку». В 2015 году его стоимость поднимется до 37 рублей, в 2016-м – до 41 рубля, и еще одно повышение будет в 2017 году (точной суммы еще нет, известно только, что минимум на два рубля акциз все-таки будет повышен).

Повышение стоимости акцизов существенно увеличит цену автомобиля, плюс, конечно,



Текст:
Виктор
ПЕТУХОВ,
автоэксперт



роль сыграет курс иностранной валюты, что тоже ведет к удорожанию.

На данный момент большинство автомобилей, собираемых в России, имеет запчасти, покупаемые за иностранную валюту, падение рубля повышает цены на комплектующие, как итог – увеличение стоимости продукта.

В большей степени на подорожание влияет уровень локализации сборки автомобилей, цены на ввозимые автомобили вырастут значительно, эксперты говорят о 20–25 %.

Также многое зависит от «аппетитов» производителя, что ему более интересно: продажи или увеличение прибыли. Измене-

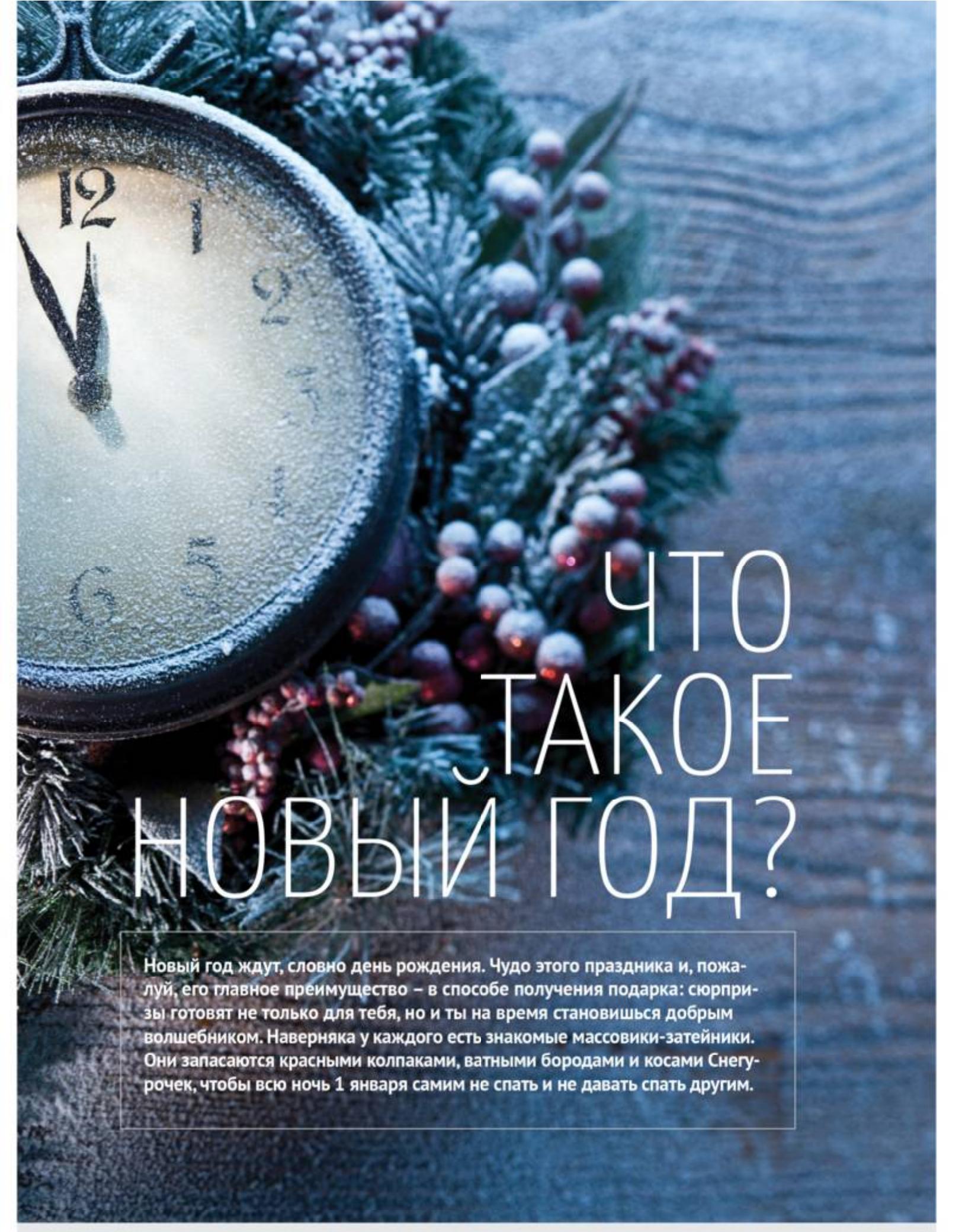
ние цен уже произошло (подняли цены АвтоВАЗ, KIA, Renault, Toyota) и далее будет происходить в следующем году, но производители будут стараться плавно увеличивать цены.

Рост цен в 2015 году будет зависеть от нескольких факторов:

- дальнейшая динамика обменного курса в 2015 году
- степень локализации производства автомобилей, которая определяет долю валютной составляющей в себестоимости
- запас по марже, который может быть разным у различных производителей.

КОНЕЦ И НАЧАЛО ГОДА – ТРАДИЦИОННО СЕЗОН АКЦИЙ И СКИДОК У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, НО ЭТО – ОБЫЧНО, А СЕЙЧАС, ВВИДУ СЛОЖНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, ПОПУЛЯРНЫЕ МОДЕЛИ БУДУТ НАРАСХВАТ, ТАК КАК ПРОИЗВОДИТЕЛИ СКОРРЕКТИРОВАЛИ ПРОИЗВОДСТВО, И БОЛЬШИНСТВО МОДЕЛЕЙ НЕ «ПЫЛИТСЯ НА СКЛАДАХ». А В СВЯЗИ С ГРЯДУЩИМ РОСТОМ ЦЕН, НА БОЛЬШИЕ СКИДКИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ «В ПОДАРОК» ОСОБО РАССЧИТАВАТЬ НЕ СТОИТ.

ЕСЛИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ВЫ ПЛАНИРОВАЛИ ПРИОБРЕТЕНИЕ АВТОМОБИЛЯ, САМОЕ ВРЕМЯ ЗАКАЗАТЬ ЕГО ЗАРАНЕЕ.



ЧТО ТАКОЕ НОВЫЙ ГОД?

Новый год ждут, словно день рождения. Чудо этого праздника и, пожалуй, его главное преимущество – в способе получения подарка: сюрпризы готовят не только для тебя, но и ты на время становишься добрым волшебником. Наверняка у каждого есть знакомые массовики-затейники. Они запасаются красными колпаками, ватными бородами и косами Снегурочек, чтобы всю ночь 1 января самим не спать и не давать спать другим.

Символически 2015 год пройдет одновременно под знаком Синей Овцы по китайскому гороскопу и под знаком Деревянной Козы по восточному календарю. Поэтому цвета новогодней ночи – синие. Так говорят не только астрологи, но и дизайнеры-стилисты. Причем оттенок можно выбирать от нежно-голубого до глубокого ультрамарина. А поскольку символы наступающего года животные домашние, то подарки лучше выбирать из натуральных материалов: дерева, льна, хлопка, шерсти.

КАК В НОВЫЙ ГОД НЕ СТАТЬ СИНИМ ЧУЛКОМ И НЕ УПАСТЬ В СИНЮЮ ЯМУ?

В ожидании новогоднего сюрприза кое-что лучше продумать заранее. Например, украшение интерьера и сервировку нового стола. 2014 год Лошади и 2015 год Овцы (Козы) почему-то

оба окрашены синим цветом. Кто выбирает цвет, непонятно, но с астрологами в этом отношении лучше не спорить.

Итак, сервируем новогодний стол холодными оттенками. Важно помнить, чтобы посуда, салфетки, скатерть и другие элементы интерьера были в едином стиле. Для вдохновения посмотрите, как работают народные умельцы в стиле гжель. Чтобы сделать нечто подобное своими руками, совсем не обязательно много лет учиться – купите акриловые краски и включите фантазию. Для начала можно потренироваться и раскрасить старый кувшин или чайник: сначала накладываем белый фон, а затем рисуем синие узоры.

Овечка и козочка – травоядные. Будь они людьми, как мы с вами, им бы

подошло определение «вегетарианцы». По этой причине на новогоднем столе должно быть ограниченное количество мясных блюд, полуфабрикатов и консервированных продуктов. В меню делаем акцент на сочные овощи и фрукты, зелень, молочные продукты, сыры, бобовые, свежую выпечку. Из напитков выбираем национальные русские блюда: яблочный сбитень, морс, кисель.

Признайтесь, вкусно и сытно поесть любит каждый. Для многих людей еда – одно из наивысших наслаждений в жизни. Но как сделать так, чтобы не было стыдно за беспечно съеденные калории и лишние килограммы веса?



Чтобы праздничное застолье не обернулось тяжестью в желудке и головной болью от выпитого алкоголя?

СТАКАН ВОДЫ

Не ходите в гости на пустой желудок. Готовитесь ли вы к празднованию Нового года, Рождества, собираетесь ли на день рождения – устройте себе маленький перекус, съешьте яблоко или лёгкий салат из овощей. Тогда вы не будете с порога запрыгивать за стол и, облизываясь, наваливать в свою тарелку горы салата, пюре, курицы и закусок.

Ещё лучше подготовят желудок стакан воды с лимонным

соком. Этот незамысловатый напиток выпиваем за полчаса до трапезы – желудок наполнится и сам «подскажет», какой объем пищи он сможет принять во время застолья. То же самое касается яблок и других фруктов, съедаемых перед едой – их переваривание занимает примерно 30 минут.

ОТ ПРОСТОГО К СЛОЖНОМУ

Начинать праздничную трапезу стоит с легких салатов, привлекенных маслом. Если стол блещет разнообразием блюд, то от хлебобулочных изделий стоит отказаться. Насладитесь выпечкой в другое время.

После салатов можно перейти к горячему. Но и к основным блюдам важно подойти с умом: белковую пищу лучше есть отдельно от углеводистой. Да-да, речь о жареной курочке с пюре! Итак, рыбу или мясо компонуем с овощной нарезкой или овощными салатами. С белковыми продуктами лучше всего сочетаются некрахмалистые продукты: огурцы, помидоры, лук, капуста, сельдерей, шпинат, кабачки.

А ЧТО НА ДЕСЕРТ?

Как правило, люди, попробовав все блюда, думают, что фрукты станут наилучшим завершением трапезы. Это глубокое заблуждение. По

ФАСОЛЕВЫЙ САЛАТ С ПОМИДОРАМИ И СЕЛЬДЕРЕЕМ



ПРИГОТОВЛЕНИЕ:

Для приготовления заправки у кинзы удалите стебли, а листья порубите. Ступкой растолките в пасту очищенный зубчик чеснока, семена зирры и щепотку соли. Постепенно добавляйте туда листья кинзы и масло, затем в ход идет перец. Доведите заправку до густоты сметаны. Для более быстрого приготовления используйте блендер.

Смешайте заправку с фасолью, дайте настояться.

Тонко нарежьте лук и сельдерей, а помидоры порубите дольками. Смешайте все ингредиенты.

К этому салату наша редакция рекомендует подавать козий сыр, посыпанный укропом. Его можно купить в любом гипермаркете. Цена у такого сыра выше, чем у сыра, произведенного на основе коровьего молока, но он гораздо полезней. За это символ нового года скажет вам спасибо.

- 400 г белой или красной фасоли (можно ее разнообразить и другими видами бобовых: турецкий горох нут, маш или чечевица)
- 4 средних помидора или веточка аккуратных черри
- 5-6 черешков сельдерея
- ½ красной луковицы.
- Соус для заправки:
- 1 зубчик чеснока
- пучок кинзы
- масло (оливковое, горчичное или более бюджетное растительное)
- 1 ч.л. зирры (куминна)
- щепотка черного перца (или красного кайенского – для тех, кто не боится острых ощущений)
- соль.

Если фасоль уже готова (замочена и сварена), то приготовление этого блюда займет не более полчаса. Но в случае цейтнота и предновогодней беготни можно использовать и фасоль из банки.

ПРИЯТНОГО АППЕТИТА!



ІЛ ПАТИО



Уважаемые гости нашего города!
Приглашаем вас посетить ресторан «Иль Патио».

Здесь вы сможете отведать блюда,
приготовленные в лучших итальянских традициях.



АВИАСКИДКА

При оплате счета в ресторане «Иль Патио» в г. Череповце за сутки до вылета или сутки
после прилета покажите официанту свой билет (посадочный талон) на самолет

И получите скидку 15 %!

Ждем вас по адресу: г. Череповец, ул. Ленина, 48.

Телефон доставки: 8 (8202) 50-50-60





вторым урок, написанный выше: фрукты лучше всего употреблять отдельно от другой пищи, за 20–30 минут до и через час после еды. Такое правило касается яблок, апельсинов, всех ягод, дыни (а эту красавицу лучше вообще ни с чем другим не смешивать, поскольку она переваривается не в желудке, а в кишечнике).

Вы удивитесь, но самым лучшим десертом станет сыр. В нем нет вредного рафинированного сахара и муки. И даже если вам насиливо положили кусок торта или пирога, съешьте его с удовольствием (отодвинув ложкой маслянистые розы, завиточки и другие украшения из маргарина), а после этого переходите на сыры.

ПОМНИТЕ, ЗАЧЕМ ВЫ СЮДА ПРИШЛИ

Пока пища переваривается, не мешало бы вспомнить, что за событие происходит за пределами обеденного стола и зачем «все мы здесь сегодня собрались». Общение с друзьями, знакомство с новыми людьми – вот первый ключ спасения от чревоугодия. Тут вряд ли подойдет фраза «Когда я ем, я глух и нем». Ешьте не торопясь, пережевывая каждый кусочек пищи. Делайте паузы, заполняя их светскими беседами.

Второй ключ к спасению от переедания – движение. Танцы, активное участие в конкурсах, небольшая прогулка по свежему воздуху помогут ускорить метаболизм. А там не

заметите, как пройдут минуты, часы. Вот тут можно полакомиться свежими яблоками, киви или виноградом. Кстати, есть один фрукт-исключение. Он сочетается практически с любой пищей (дыня не в счет). Это лимон. Поэтому смело берите дольку и добавляйте несколько капель в салаты, закуски и напитки.

А КАК ЖЕ АЛКОГОЛЬ?

Справедливый вопрос, достойный ежеминутного ответа. Если говорить про аперитив, то наилучшим вариантом станет вода или натуральный апельсиновый сок. А уж потом можно приступать к более горячительным напиткам. Но и тут градус превышать не стоит. Перебрав с крепким алкоголем, вы можете потерять бдительность и контроль над собой – мы тут говорим только про употребление вредной пищи. А что там случается на пьяную голову, все мы знаем. Оно вам надо?

ЕСЛИ ВСЁ ЖЕ ПЕРЕЕЛ...

Главное – не винить себя, а следующий день ознаменовать стаканом сырой воды с лимонным соком. Затем можно принять контрастный душ, по заниматься зарядкой. Выпить травяной чай, который успокоит пищеварительную систему (ей вчера пришлось нелегко!) Выбирайте на следующий день после праздника благостные продукты: овощи, легкие салаты, творог, натуральный йогурт, гречку. Любите себя и то, чем вы наполняете своё тело, тогда и с душой будет всё в порядке.



ФРАНЦУЗЫ СЧИТАЮТСЯ САМОЙ ХУДОЩАВОЙ НАЦИЕЙ В МИРЕ. А ВСЁ ПОТОМУ, ЧТО ОНИ ЕДЯТ СОВЕРШЕННО РАЗНЫЕ БЛЮДА И НАПИТКИ, ПОРОЙ САМЫЕ КАЛОРИЙНЫЕ. НО ВСЁ ЭТО – В НЕБОЛЬШИХ КОЛИЧЕСТВАХ, ПРАКТИЧЕСКИ В МИКРОДОЗАХ.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В Вологодской области начинает работу новый проект, не имеющий аналогов в других субъектах РФ, призванный поднять экономику малого и среднего бизнеса на новый уровень. При поддержке Департамента экономического развития Вологодской области автономная некоммерческая организация «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области» учредила новую компанию - общество с ограниченной ответственностью «Лизинг и Факторинг» (символичное сокращенное название ООО «ЛИФТ»).

Основной задачей компании является предоставление доступа субъектов малого и среднего предпринимательства Вологодской области к финансовым ресурсам в целях осуществления своей текущей деятельности, модернизации производства и развития новых проектов в соответствующих отраслях региональной экономики. Клиентами компании могут быть любые субъекты МСП, являющиеся резидентами Вологодской области, или осуществляющие свою деятельность на территории Вологодской области, увеличивающие ВВП Вологодской области и создающие новые производства, а также рабочие места в нашем регионе.

ООО «ЛИФТ» СМОЖЕТ:

- Проконсультировать вас о вариантах поддержки и финансирования вашей деятельности и организовать финансирование.
- Предложить вам направления и варианты деятельности, уже досконально проработанные нашими специалистами.
- Подсказать пути снижения себестоимости вашей продукции, работ и услуг
- Предложить вам самые лучшие образцы основных фондов и самых надежных и проверенных поставщиков и конечно самые лучшие цены от них.
- Предложить вам наилучшие решения для вашей деятельности - мы постоянно следим за развитием новых технологий в самых разных отраслях экономики, мы в курсе всех последних разработок.
- Оплатить вам задолженность за ваших покупателей и заказчиков, посоветуем надежных и проверенных контрагентов.

ООО «ЛИФТ» ПРЕДЛАГАЕТ:

- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Максимально выгодные условия сотрудничества
- Лизинг – приобретение для вас любых основных средств
- Факторинг – финансирование вас под поставки ваших товаров, работ и услуг
- База и опыт сотрудничества со многими поставщиками/покупателями и подрядчиками/заказчиками
- Информация по самым передовым технологиям и технике
- Круг потенциальных инвесторов и возможно, будущих ваших партнеров по бизнесу
- И самое главное – это наши сотрудники, которые смогут ответить на любой ваш вопрос и решить любую задачу.

КОМПАНИЯ «ЛИФТ» ТОЛЬКО НАЧИНАЕТ НАБИРАТЬ ОБОРОТЫ, НО УЖЕ СЕЙЧАС ПРИГЛАШАЕТ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ К ВЗАЙМОВЫГОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ.

Тел. +7-921-723-04-61

Свои вопросы и предложения Вы можете направлять по почте:

LIFTVO@mail.ru



De la Rey
executive consulting

ВАШ НАВИГАТОР
на международных рынках



ООО Консалтинговая компания «Деларей»

г. Москва, Краснопресненская набережная, 12

тел. +7 (495) 651-66-15,

e-mail: customers@delarey.ru, www.delarey.ru

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МАКДОНАЛДС®!

г. Череповец, проспект Победы, 100, лит. А

Часы работы зала: 07:00 – 24:00. Часы работы МакАвто: круглосуточно

Технический перерыв: 04:00 – 05:00

МЫ ОТКРЫЛИСЬ!

г. Череповец, Шекснинский проспект, 2

г. Вологда, Пошехонское шоссе, 20



Реклама

© 2014 McDonald's.

McDonald's
вот что я люблю: