

и н ф о р м а ц и о н н о - р е к л а м н о е и з д а н и е

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Вологодский областной журнал

№2 (117) МАРТ 2021



СЕРГЕЙ НЕЧАЕВ:

«УСПЕХ ДЛЯ МЕНЯ — ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ
МЕНЯТЬ МИР К ЛУЧШЕМУ»



с марта



Дорогие женщины!

От всего сердца желаем расцветать вам
вместе с наступающей весной!

Пусть это прекрасное время года дарит много добра,
позитива и тепла!

Желаем море солнечных улыбок, искренней любви,
поддержки близких. И неслыханной удачи -
ведь в этом году она особенно нужна.

Пусть сбудутся все планы, в семье будет
сохраняться мир, а на работе ждут очередные
вершины профессионального успеха.

А кондитерская фабрика «АТАГ» со своей стороны
будет радовать вас вкусными и оригинальными подарками.

С Днем весны, с праздником 8 Марта!

Юрий и Арутюн Атомян

4 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

5 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

7 ЛУЧШЕЕ В БЛОГАХ

8 ТЕМА НОМЕРА

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

Разбираемся, как кредитно-денежная политика Банка России влияет на доступность ипотеки и кредитов для малого бизнеса.

НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ

Курс биткоина показал в феврале-марте рекордный рост. Стоит ли сейчас вкладываться в криптовалюты?



СБЕР: НА БЛАГО ЛЮДЕЙ

Один из крупнейших банков страны объединил финансовые и нефинансовые продукты и сервисы под единым брендом и реализует новую стратегию развития.

17 БОЛЬШОЙ РАЗБОР

КТО ВЫИГРАЛ И ПРОИГРАЛ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПАНДЕМИЮ

Офисные помещения простаивают из-за того, что многие арендаторы перешли на удаленку или выбирают площади поменьше, а в ритейле многие ранее востребованные помещения пустуют.

20 СОБЫТИЕ

НОВАЯ ВЫСОТА

В начале марта компания «КИА Моторс Рус» подвела итоги работы дилерских центров и назвала лучших представителей бренда. Центр «РРТ КИА ВОЛОГДА» признан в очередной раз «Дилером года KIA».

СПП ВО: 15 ЛЕТ ПОМОГАЕМ БИЗНЕСУ

Городское отделение Союза промышленников и предпринимателей в преддверии юбилея подводит предварительные итоги работы.



22 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

БЕЗ ПРОСТОЯ

Как повысить эффективность любого производства за счет модернизации оборудования без лишних затрат? В «Вологодской инженеринговой компании» знают ответ на этот вопрос.

«НОВАЯ Я»: КАК ПОЛЮБИТЬ СЕБЯ И СТАТЬ СЧАСТЛИВОЙ

Как учебный центр нового поколения «Мотиватор» развивает несколько основных направлений. Одно из наиболее приоритетных — программы личного роста.

25 СПЕЦПРОЕКТ

Self-made women — 2021

По доброй традиции в мартовском специальном проекте мы знакомим читателей с удивительными женщинами, которые ассоциируются у нас с успехом, гармонией и лидерством.

50 НАУЧ-ПОП

ЕЩЕ ОДНА ЖЕНЩИНА В КОСМОСЕ — ЭТО ФАНТАСТИКА?

Праздник 8 Марта и День космонавтики — оригинальное сочетание, не правда ли? Пользуясь случаем, мы расспросили популяризатора науки Александра Хохлова о полетах в космос — в прошлом, настоящем и ближайшем будущем.



52 ПРЯМАЯ РЕЧЬ

РАЗВИТИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАВИСИТ ОТ ДИАЛОГА БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

Наш колумнист Дмитрий Монахов рассуждает о том, как оживить бизнес-активность в Череповце и других городах нашей области.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

36 МОДА И СТИЛЬ

РАЗГОВОР НА ЯЗЫКЕ МОДЫ

Как часто мы чувствуем себя неуверенно в образе, плохо соответствующем нам или ситуации?

Идеолог и вдохновитель MARTINISI BOUTIQUE

Елена Мартиниси развеивает подобные сомнения.

38 КОНСАЛТИНГ

«SV-КЛАСС»: ПОЛЕЗНЫЕ ЗНАНИЯ И НОВЫЕ ЭМОЦИИ

На площадке Вологодской ТПП состоялось первое в этом году крупное бизнес-мероприятие, организованное в «живом» формате. Тема: правила деловой переписки в мессенджерах.



УДАЛЕННАЯ РАБОТА: КАК ПЕРЕЙТИ БЫСТРО И БЕЗБОЛЕЗНЕННО

Михаил Алистер рассказывает, как перевести работников на удаленку буквально за один день.

40 ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

РЫНОК АКЦИЙ В 2021 ГОДУ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На мировые рынки всегда воздействует определенный баланс позитивных и негативных факторов. Какие сектора фондового рынка могут оказаться в авангарде роста?

41 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: МЕРА ЗАЩИТЫ И ЗЛУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ

Зачастую владельцы бизнеса не понимают, что в их руках находится реальный правовой инструмент, который может защитить их от соперников в рамках правового поля или, наоборот, стать оружием в ходе нечестной конкурентной борьбы.

ПРО ЧТО НЕЛЬЗЯ ЗАБЫВАТЬ, ПОКУПАЯ ЗЕМЛЮ

Сделки с недвижимостью требуют повышенного внимания. Их юридическая чистота — залог безопасности. Советы от адвоката Евгения Пантина.

ПОВОРОТ НА 180 ГРАДУСОВ

Что изменилось для бизнеса в сфере налогового законодательства, и как ему теперь с этим жить? Ответ знает Владимир Туров.

44 МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

О ВАС ГОВОРЯТ. ВЫ В КУРСЕ?

Мария Азаренок о первых этапах осознанного развития личного бренда.



46 ЗДОРОВЬЕ

SMAS-ЛИФТИНГ: БЫСТРО, ДЕЛИКАТНО, ЭФФЕКТИВНО

Вологодский «Центр косметологии Анны Романовой» — современная клиника с широким спектром косметологических услуг: от лазерной терапии до медицинского педикюра.

48 ФИЛЬМОТЕКА

НОВАЯ ЛИТЕРАТУРА

Новинки киносериальной продукции, от которой могут получить удовольствие и эстет, и непритязательный зритель.

49 КНИЖНАЯ ПОЛКА

БЕСТСЕЛЛЕРЫ

Что почитать на работе и дома.



Весна оказалась по-девичьи несмелой. Каждый раз эта цитата возникает в голове, когда на календаре вроде бы уже март, а за окном метет злая вьюга.

Неопределенность с пандемией и усталость от «ограничительных мер» очень повлияли на тематику этого номера. Мы пытаемся разобраться с тем, что происходит с инфляцией, кредитованием бизнеса и стоит ли вкладываться в криптовалюты, когда они такой показывают феноменальный рост. И куда движется рынок коммерческой недвижимости? Арендодатели терпят убытки, арендаторы

мечутся в поиске выгодных предложений (так совпало, что наша рубрика «Большой разбор» переключается с «Прямой речью» — наши спикеры говорят о наболевшем). В общем, сплошная сумятица и невроз.

Но метель новостей и событий не помешала нам организовать фотопроект, посвященный женщинам — руководителям вологодских компаний и организаций, которые своим делом еще раз доказывают нам, что все проблемы решаемы, если достичь внутреннего баланса — между работой и семьей, между упорным трудом и жадной процветания.

В общем-то именно пример таких лидеров (и мы не делаем тут гендерных различий — как показывает практика, не важно какого пола руководитель, если он обладает нужными навыками) заставляет нас верить в то, что после снежной короновирусной зимы наступит настоящая плодотворная весна.

**Главный редактор
Александр Мальцев**

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

ООО «АН-МЕДИА»

Областной деловой журнал «Бизнес и власть»

ДИРЕКТОР

НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

КОРРЕКТОР

МАРИЯ СМЕРНОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

ЕГОР ЕЛИН

СВЕТЛАНА ЗАГОСКИНА

АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

ФОТОГРАФИИ

АЛЕКСАНДР КОТИН

РОМАН НОВИКОВ

АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН

ДИЗАЙН

АННА ФОМЕНКО

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОН: (8172) 70-87-17, 72-07-91

ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-07-90

EMAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО

ТИПОГРАФИЯ ООО «ПО» «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,

160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ТИРАЖ 2500 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 12 МАРТА 2021 Г.

ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 18 МАРТА 2021 Г.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:

ПИ № ТУ 35 00 120. ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОННАДЗОРА

ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **Р**,

ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ.

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ

РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО

ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.

ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:

Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10

ТЕЛ.: (8172) 708-717

E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ **VOLBUSINESS.RU**.

ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ

ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.



На обложке:

Сергей НЕЧАЕВ, управляющий Вологодским отделением Сбербанка.

Фотограф: Александр Сопегин

12+

ВОЛОГЖАНЕ «НА ЛАПУ» НЕ БЕРУТ

И дачи взятки не замечают. «Агентство мониторинга и социологических исследований» (АМСИ) замерило уровень восприятия обществом бытовой и деловой коррупции на территории региона. Он оказался гораздо ниже того, который принято считать в российских общественно-политических дискуссиях.

По данным международной организации Transparency International, в 2020 году Россия заняла 129-е место по уровню восприятия коррупции из 180 стран, соседствуя с Габоном, Азербайджаном и Мали.

Пообщавшись с вологжанами, эксперты АМСИ выяснили, что у большинства жителей региона не было необходимости решать бытовые проблемы с помощью вознаграждения. Так ответили 87% опрошенных из числа тех, кому приходилось в ушедшем году обращаться к врачам и другим специалистам.

Более половины опрошенных полагают, что коррупционные ситуации возникают потому, что граждане по своей инициативе дают взятки, считая, что «так надежнее».

Самыми некоррупцированными общественными институтами вологжане считают средние школы, училища, техникумы (62% опрошенных), а вот самыми «нечестными» — коммунальные службы (56%).

Уровень восприятия деловой коррупции (всех ее форм и проявлений, связанных с участием юридических лиц,

представителей бизнеса) также вселяет оптимизм. Более 70% опрошенных отметили, что им никогда или редко приходится сталкиваться с необходимостью оказывать влияние на должностных лиц посредством подарков и прочих неформальных платежей для достижения своих целей.

Мешает ли коррупция работать организациям или, наоборот, помогает? Ответ респондентов должен заставить тех, кто рулит медийной повесткой, задуматься: почти половина (45%) однозначно ответили, что мешает, а 42%... скромно воздержались.

Самыми эффективными мерами по борьбе с мздоимством предприниматели считают ужесточение наказания за коррупцию (58%), а также упрощение процедуры предоставления услуг органами власти (57%).

Добавим, что в марте Госдума в первом чтении приняла законопроект о «нечаянной» коррупции: он освобождает госслужащих и некоторые другие категории граждан от наказания за нарушение антикоррупционных норм, если оно произошло по независящим от них обстоятельствам. Видимо, после принятия закона индекс восприятия коррупции повысится не только в Вологодской области, но и в России в целом.

При подготовке новости использованы материалы, предоставленные администрацией губернатора Вологодской области.

АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА РАСТЕТ

Нотка оптимизма: согласно Индексу RSBI, который публикует «ОПОРА РОССИИ» совместно с Банком ПСБ, деловая активность малого и среднего бизнеса уже несколько месяцев стремится в зону роста. В начале года она составила 49,3 пункта, практически сравнявшись с допандемийными показателями февраля 2020 года.

В январском докладе указано, что впервые за пять месяцев был отмечен рост всех компонент индекса. Основными драйверами роста деловой активности стали компоненты продаж и кадров за счет оптимистичных ожиданий, а кредиты и инвестиции продолжают удерживаться вблизи рекордно высоких исторических значений.

«Почти 60% опрошенных предпринимателей смогли получить прибыль в 2020 году. Это позволяет предположить, что малый и средний бизнес в большинстве своем смог адаптироваться к новым реалиям, а дальнейшее снятие коронавирусных ограничений, массовая вакцинация, увеличение спроса на товары и услуги будут способствовать дальнейшему восстановлению деловой активности, о чем свидетельствует движение индекса к зоне роста», — сказал Кирилл Тихонов, вице-президент, руководитель дирекции продуктов и технологий среднего и малого бизнеса ПСБ.

«2021 год по плану правительства должен стать годом восстановительного роста. Однако, отмечая эти позитивные тенденции, не стоит забывать о тех отраслях, которые существенно пострадали. Например, общепит, потери которого составили 20% по официальным данным, а по опросам предпринимателей — более 30% и даже до 50%. Хорошо, что многие предприятия МСП по итогам 2020 года получили прибыль, а многие думают об инвестициях — это дает возможность сосредоточиться на других, наиболее пострадавших предприятиях, и продолжать помогать им точно и целенаправленно», — отметил Александр Калинин, президент «ОПОРЫ РОССИИ».



2/3 — ДОЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ ДРЕВЕСИНЫ В РЕГИОНЕ

В правительстве области в очередной раз обсудили направления реализации Стратегии развития лесного комплекса РФ до 2030 года, а также итоги работы KGR Вологодчины в 2020 году.

«Основной целью стратегии является повышение экономической эффективности лесной отрасли, увеличение вклада лесного сектора экономики в ВВП страны с обеспечением сохранения и приумножения наших лесов — стратегического и возобновляемого ресурса», — напомнил сенатор Юрий Воробьев.

Начальник департамента лесного комплекса области Роман Марков, в свою очередь, сообщил, что по основным направлениям, закрепленным в стратегии, работа у нас ведется уже на протяжении нескольких лет и по многим показателям регион занимает ведущие позиции: «Благодаря эффективной реализации инвестиционной политики в лесном комплексе на территории региона за последние 10 лет построено 15 крупных лесоперерабатывающих производств. За это время доля переработки древесины выросла до 75%».

По его словам, в основном из Вологодской области экспортируется низкосортная балансовая древесина, но растет и производство лесопродукции с высокой добавленной стоимостью: за последние десять лет этот показатель увеличился в 3,5 раза — с 17,4 млрд до 60,5 млрд рублей. В 2020 году «лесниками» перечислено в бюджетную систему страны и внебюджетные фонды 10,4 млрд рублей, что на 8% выше уровня допандемийного 2019 года.

Одна из основных задач, о которой вспомнили участники встречи, — борьба с незаконными рубками. Решено усилить работу с использованием системы космического мониторинга по пресечению незаконной заготовки древесины и выявлению лесных пожаров. Планируется внедрить цифровизацию во все процессы, связанные с использованием лесов. Так, с начала текущего года Рослесхоз совместно с ГК «Сегежа Групп» на территории области начал реализацию пилотного проекта по цифровизации всех процессов, связанных с заготовкой, транспортировкой, хранением и переработкой древесины и продукции из нее, с использованием Федеральной государственной информационной системы. Результаты пилотного проекта будут внедрены на территории всей страны, сообщает пресс-служба правительства области.

АНОНСИРОВАН СТАРТ ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ — 2021

«Единая Россия» планирует получить не менее 25 мандатов из 34 на выборах депутатов ЗСО, сохранив ранее занятые позиции. Об этом сообщил секретарь регионального отделения партии, спикер регионального парламента Андрей Луценко.

По его словам, выборы будут конкурентными и сложными: «Ситуация в стране и вокруг нашей страны известна. Не хочется читать политинформацию, — сказал он журналистам. — Вы видите процессы, которые идут в сопредельных государствах. Поэтому сейчас, хотя до выборов еще полгода, уже ясно, что применение соответствующих технологий будет, попытки признать выборы в Государственную Думу нелегитимными точно будут. И, соответственно, те технологии, которые опробовались в соседних странах, будут применяться и у нас».

Он также сообщил, что партийные праймериз (голосование за кандидатов в кандидаты в депутаты) пройдут в период с 24 по 30 мая. В марте сформируется региональный оргкомитет и стартует выдвижение кандидатов. «Мы поддерживаем открытый формат, каждый желающий сможет принять участие», — пообещал Луценко, оговорившись, что варианты онлайн- и оффлайн-голосования пока обсуждаются.

Напомним, что выборы депутатов ЗСО и депутатов Госдумы запланированы на сентябрь 2021 года.



НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ КУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ

Еще одна частная галерея изобразительного искусства откроется в этом году в Вологде. АНО «Арт Галерея-студия «Наш XXI век» обособится в пустовавшем здании на ул. Воркутинской.

По словам руководителя организации Сергея Орлина, большое пространство бывшего ресторана позволит организовывать здесь масштабные выставки. Часть работ художников из частных коллекций уже подготовлена для экспозиции (среди авторов — Василий Птюхин, Татьяна Горелышева, Валерий Кунгуров, Александр Капченко и многие другие).

Кроме того, здесь планируется проводить мастер-классы, лекции по истории искусства и его современным тенденциям, кинопоказы и творческие вечера. «Наша задача — создать «критическую массу», собрать людей с горящими глазами и сподвигнуть их к творческому прорыву. Ну, и показать пример другим», — говорит меценат.

На данный момент в помещении ведутся финальные отделочные работы. Предполагается, что галерея откроется уже этим летом.



novostivologdi

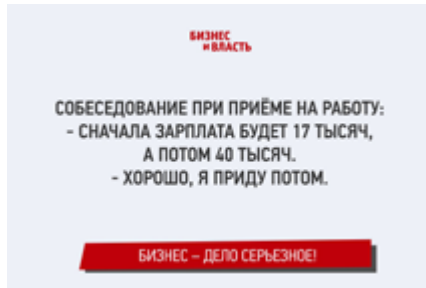


В течение месяца мы отслеживаем посты в соцсетях и тщательно выбираем для вас самые интересные в федеральных и местных блогах.



Бизнес и власть — вологодский деловой журнал

7 марта



51

6

3

4.8K



akuluvaart

23 февраля

Я, конечно, молода и прекрасна, но не дура! Так я часто говорю или думаю в ответ на нравучения и советы, которые прилетают. И это отдельная тема для

дискуссий, также как отдельный тип людей, которые всегда найдут что тебе посоветовать, чему научить и совершенно точно знают как тебе жить. Но есть одно но... совета я не просила.

Какой логикой руководствуюсь я: если мне готов дать совет человек, смотря на которого, я думаю: «Я тоже так хочу. Я тоже хочу добиться таких результатов». Я достану ежедневник и буду впитывать в себя. И, кстати, это будет не совет. Это будет скорее информация к размышлению, жизненный опыт, которым со мной поделится, но не совет. Я выслушаю, проанализирую и пойму... откликается или нет. Применимо или нет.

И знаете, в нашем городе реально много людей, которые готовы делиться. Делиться просто так, потратить своё время, передать свой опыт в том или ином вопросе. Вот совсем недавно у меня была встреча с владелицей одной кофейни Вологды, которая просто в ответ на мою историю о работе с персоналом написала: если тебе нужно и интересно, можем встретиться и я поделюсь своим опытом в этом вопросе. И мы больше часа беседовали.

Мораль такова, что

1. Не стоит настойчиво давать советы, когда на это нет запроса.
2. Если мне нет 30, то это не значит, что я веду своё дело «в слепую», я в этом что-то, да точно понимаю (и сама уже могу также делиться своим опытом) И иду свой путь, со своими ошибками и уроками. Помним: молода и прекрасна, но не дура.
3. Стучитесь в двери, спрашивайте, общайтесь! Мы живем во время возможностей. Вы просто можете в соц сетях написать любому человеку! Руководителю любой организации. И во многих случаях с вами поделится информацией.

103

2

30

4.8K



prmaslennikov

28 февраля

Как придумать идею для пиара — пошаговый процесс. Вологда. Как хайпануть? Как там прославиться? Как бомбануть?

У меня будет мастер-класс по пиару в этом прекрасном городе. Начал думать на эту тему, изучать облако тэгов. Сейчас будет вся моя последовательность действий и поток сознания. В конце текста, более, чем уверен — будет огненная идея.

Поехали! Сначала я открыл Википедию. Прочитал про Вологду всё там. Посмотрел топ Яндекс Новостей по Вологде — увидел, что в инфо-поле иногда лидирует Череповец. Ага...

Потом начал гуглить — достопримечательности Вологды. Опа! Трипэдвайзер. Интересно. Памятник двери. Памятник букве «О».

Далее захожу по СМИ пробежаться — через ЛайвИнтернет нахожу топ ресурсы. Ну, так, ничего интересного. Но... Зацепляю на одном сайте новость про «утопленную Ламборджини». А это оказывается, местный художник и фотограф прикалывается.

В ВК-пабликах про Вологду обычные житейские вопросы. На сообществе подписался.

Что мы еще знаем про Вологду? Масло. Вологда-Вологда-Вологда-гда. Дом с резным палисадом. Что еще?

И вот уже начинают вырисовываться PR-идеи:

1. Флешмоб — людям встать в большую букву О. И посвятить это действие, например... Вакцинации. «В слове «вакцина» нет О, а у вас нет вакцины».
2. Что-то точно надо сделать с Вологодским маслом. Например, можно попытаться объявить его местной валютой для расчёта с гостями города.
3. Написать и опубликовать 100 причин, почему в Вологду может переехать столица России.
4. Переименовать одну из улиц в улицу имени группы «Песняры», а всех музыкантов сделать почетными горожанами. Если они еще живы, конечно.
5. Переснять с крутым продакшном и модными актерами вирусный ролик по мотивам баек политтехнологов. «Вологодский ОМОН руки на кПот». А может, Крем Соду с Гудковым уговорить такой клип сделать для продвижения туристического бренда города.



29

2

3

1.3K

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Как кредитно-денежная политика Банка России повлияет на доступность ипотеки и кредитов для малого бизнеса? Разбираемся в последних новостях банковской сферы.

Мягкая политика сохраняется

В феврале ЦБ не стал повышать ключевую ставку и сохранил ее на уровне 4,25% годовых, так как в целом экономическая ситуация в стране оказалась лучше ожидаемой.

Сохранение мягкой кредитно-денежной политики объясняется в первую очередь тем, что восстановление экономики в конце 2020 года вопреки ожиданиям экспертов продолжилось. И этому есть причины. Во-первых, во время второй волны пандемии не было таких строгих ограничений, как весной. Во-вторых, и люди, и бизнес оказались лучше к ней подготовлены и быстрее адаптировались. Потребительский спрос сохранился, в том числе благодаря росту онлайн-покупок. Не произошло спада и в кредитной активности. Так, согласно данным Отделения по Вологодской области

СЗГУ ЦБ РФ, в нашем регионе за 2020 год портфель кредитов малому и среднему бизнесу вырос на 18,7%.

По оценкам ЦБ, спрос будет расти и дальше благодаря расширению кредитования, массовой вакцинации и улучшению потребительских настроений населения и бизнеса. Банк России прогнозирует восстановительный рост экономики (ВВП) в 2021 году на 3-4%, в 2022 и 2023 годах — на 2,5-3,5% и 2-3%, соответственно.

«Председатель Банка России Эльвира Набиуллина заявила, что при развитии ситуации в соответствии с текущим представлением базового прогноза цикл снижения ставки можно считать законченным, — говорит **Алексей Денисов**, управляющий Вологодским операционным офисом Банка «Открытие». — Сохранение ключевой ставки позволит

компаниям и частным лицам получать кредитные ресурсы по исторически минимальным процентным ставкам, что поддержит рост спроса и позволит экономике быстрее восстанавливаться».

Инфляция пошла в рост

Инфляция в России, согласно официальной статистике, в начале года впервые за полтора года превысила 5%*. Так, в январе в нашем регионе, согласно Вологдастату, этот показатель вырос до 5,7% после 5,3% месяцем ранее.

По версии ЦБ, основная причина — это рост цен на мировых товарных рынках, прежде всего на рынках продовольствия. Также на инфляцию повлиял эффект переноса в цены произошедшего ранее ослабления рубля. На динамику цен продолжают влиять и связанные с пандемией факторы: выросли издержки предприятий

на соблюдение санитарно-эпидемиологических норм, есть дефицит рабочей силы в отдельных отраслях, а нарушение логистических цепочек приводит к временным сбоям в поставках.

В феврале рост цен ускорился — в среднем по стране официальная инфля-

из самых востребованных банковских продуктов — ипотека — возможно, утратит свою привлекательность: 1 июля 2021 года завершается программа льготной ипотеки.

Особые условия участия в программе (покупка нового жилья в кредит под

15-20%) снизил позитивный эффект от льготных процентных ставок. Недвижимость, особенно в крупных городах, по мнению экспертов, стала преимущественно инвестиционным инструментом, а ипотека утратила социальную миссию.

Тем не менее, президент попросил ЦБ и правительство представить предложения по реализации льготных ипотечных программ в 2021–2024 годах. «Программа льготной ипотеки уже один раз продливалась, поэтому, скорее всего, она будет не продлена, а видоизменена. Например, будет касаться не всех категорий заемщиков или не всех регионов страны», — считает Алексей Денисов. Например, в тех регионах, где есть недостаток предложения и где не так сильно выросли цены, льготные программы будут действовать. Усилится адресный характер доступной ипотеки за счет сохранения программ, ориентированных на молодые семьи, молодых специалистов, жителей села и т.д.

В помощь малым сим

Льготы обещают и малому бизнесу. Одна из главных новостей этого рынка: в середине января правительство решило снизить ставку по льготным кредитам для предпринимателей и самозанятых. В соответствии с новыми правилами, ее размер не должен пре-



АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ:

«СОХРАНЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ [НА УРОВНЕ 4,25%] ПОЗВОЛИТ КОМПАНИЯМ И ЧАСТНЫМ ЛИЦАМ ПОЛУЧАТЬ КРЕДИТНЫЕ РЕСУРСЫ ПО ИСТОРИЧЕСКИ МИНИМАЛЬНЫМ ПРОЦЕНТНЫМ СТАВКАМ, ЧТО ПОДДЕРЖИТ РОСТ СПРОСА И ПОЗВОЛИТ ЭКОНОМИКЕ БЫСТРЕЕ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ».

ция в месячном выражении составила 0,78% (5,67% в годовом выражении). По данным Росстата, за год больше всего подорожали продовольственные товары на 7,72% (2,24% в месячном выражении). Таким образом, усилия правительства по сдерживанию цен на ширпотреб пока не дали ожидаемого эффекта.

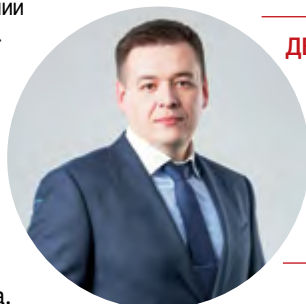
Что касается годового роста цен на непродовольственные товары, то он составил 5,67% (1,11% в месячном выражении), на услуги — 2,91% (0,82%). То есть цены медленно, но верно растут по всем фронтам. Но по оценкам Банка России, инфляция в феврале-марте должна пройти свой пик. «С марта значимую роль в снижении годовой инфляции будет играть статистический эффект базы. В целом за год цены могут вырасти на 3,7-4,2% с учетом проводимой денежно-кредитной политики», — говорится в февральском докладе ЦБ.

Добавим, что в январе прогноз регулятора по инфляции был иным — 3,5-4% по итогам 2021 года. Это значит, что в ходе мартовского мониторинга он, скорее всего, вновь будет скорректирован.

Программа льготной ипотеки: продлевать будете?

Одно из ярких проявлений мягкой кредитно-денежной политики регулятора — дешевые кредиты. Однако один

6,5% на сумму до 6 млн рублей) сделали ипотеку доступнее. Так, в прошлом году жители Вологодской области взяли более 16,6 тыс. ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 29,7 млрд рублей. В результате задолженность по ипотеке на 1 января этого года составила 61,5 млрд рублей, что на 18,9% больше, чем год назад. Средневзвешенная процентная ставка, в свою очередь, снизилась. В нашем регионе, к примеру, в декабре 2020 года она была 7,6%, что на 1,4 п.п. меньше, чем в аналогичном периоде 2019 года. Люди получили воз-



ДЕНИС ЛУКИЧЕВ:

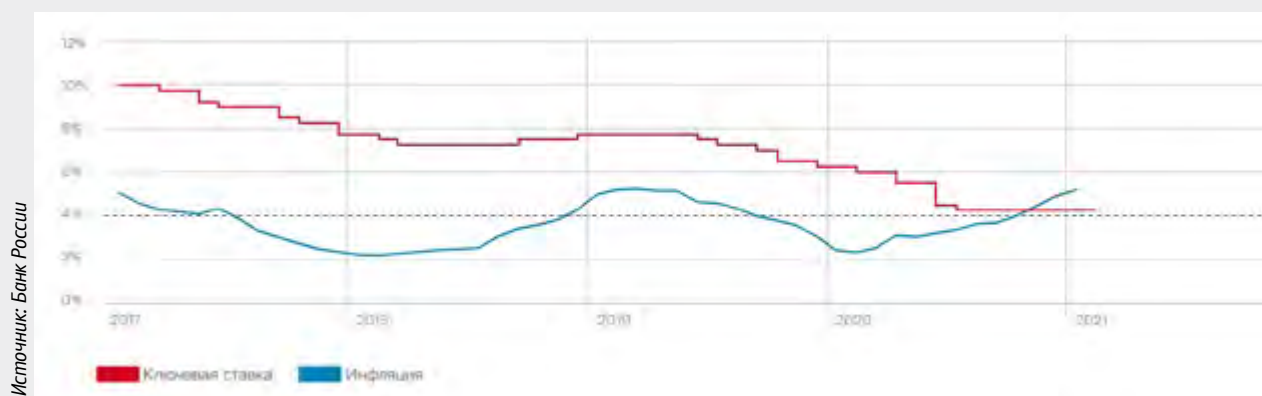
«ПРЕДЛОЖЕННЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ СТАВКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА, Т.К. ПОЗВОЛЯЮТ ПРЕДПРИЯТИЯМ ЛЕГЧЕ СПРАВЛЯТЬСЯ С ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКОЙ. В СВЯЗИ С ЭТОМ, ЧТО ЛЬГОТНЫЕ КРЕДИТЫ ПОЛЬЗУЮТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ, МНОГИЕ БАНКИ АКТИВНО УЧАСТВУЮТ В ПРОГРАММЕ, ЗАПРАШИВАЯ СУЩЕСТВЕННЫЕ ЛИМИТЫ СУБСИДИРОВАНИЯ».

можность улучшить жилищные условия, а строители — возводить новые дома.

Но у льготной ипотеки есть и обратный эффект. По наблюдениям экспертов, начался перегрев рынка жилья. Многие стали покупать квартиры не для проживания, а с целью перепродажи в будущем или сдачи в аренду. Рост цен на жилье (по оценкам вологодских риэлторов, на

вышать ключевую ставку Банка России плюс 2,75%. Таким образом, если ранее компании, работающие в приоритетных отраслях, могли взять кредит под 8,5 процента, то сейчас — под 7%. «Это позволит предпринимателям снизить долговую нагрузку и пополнить оборотные средства, а также даст больше возможностей для развития бизнеса

Инфляция и ключевая ставка Банка России (г/г)



В прошлом году из-за коронакризиса ЦБ начал проводить нехарактерную для себя контрциклическую политику, снизив ключевую ставку с 6,25 до 4,25%. Осенью на фоне роста геополитических рисков и второй волны коронавируса регулятор взял паузу в снижении ставки, с тех пор

она остается неизменной. На фоне ускорения инфляции в начале этого года опрошенные изданием РБК эксперты ожидают ужесточения риторики Банка России, но повышение ставки считают возможным лишь во второй половине года или уже в 2022 году.

и инвестирования в новые проекты, что крайне необходимо для стабилизации работы в текущей экономической ситуации», — сообщил премьер-министр **Михаил Мишустин**.

Банки, работающие на территории региона, также отреагировали на эту инициативу позитивно. «Предложенные правительством ставки привлекательны для бизнеса, так как позволяют предприятиям легче справляться с долговой нагрузкой. В связи с тем, что льготные кредиты пользуются большим спросом, многие банки активно участвуют в программе, запрашивая существенные лимиты субсидирования. При этом остается актуальным принцип «равноудаленности» всех участников рынка от центра принятия решений и справедливое распределение объемов субсидий», — отмечает заместитель председателя правления «Севергазбанка». — Например, в нашем банке юридические лица и индивидуальные предприниматели могут привлечь финансирование для развития своего бизнеса по сниженной ставке 7,1% годовых. Это возможно благодаря участию в программе господдержки от «Корпорации МСП». Кроме того, наш банк входит в число уполномоченных банков по программе

Минэкономразвития по кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса по льготным ставкам».

Еще одна кредитная льгота для бизнеса от государства — новая годовая программа «ФОТ 3.0». Это пролонгация до середины 2021 года антикоронакризисной меры по сохранению рабочих мест. Правда, если в прошлом году предприятиям выдавали кредиты под 2%, то теперь ставка повышена до 3%, а список приоритетных отраслей сократился (остались гостиницы, кинотеатры, музеи, спорткомплексы и некоторые другие). Но зато в программу допущены предприятия любого масштаба — от микро- и малых до крупных.

Оценить масштабы этой меры поддержки в нашем регионе пока не представляется возможным — общей статистики по потенциальным участникам программы нет.

И снова — закручивание гаек

Льготы льготами (тем более воспользоваться ими смогут далеко не все), все же, какова вероятность повышения ставок по «регулярным» кредитам для бизнеса в этом году?

В «Открытии» считают, что пока она крайне низка. «В самой ближайшей перспективе ставки останутся на прежнем уровне, однако во второй половине 2021 года на фоне роста экономики могут чуть подрасти», — прогнозирует Алексей Денисов.

Вместе с тем, на снижение доступности кредитов может существенно повлиять ужесточение требований банков к заемщикам. «Регулятор к середине 2021 года, скорее всего, свернет все послабления, предоставленные банкам в связи с кризисом. А к концу года, по мере расчистки балансов от реструктурированных кредитов и получения большей ясности относительно реального состояния банковской системы, ЦБ, возможно, снова начнет «закручивать гайки» в части требований к качеству заемщиков», — отмечает вице-президент международного рейтингового агентства Moody's в недавнем интервью «Российской газете». — В особенности это вероятно для розничного кредитования, где вполне обоснованно могут быть введены повышенные требования к капиталу банков в части ипотечных кредитов с низким первоначальным взносом или потребительских кредитов, выдаваемых заемщикам с высоким показателем долговой нагрузки». **66**

НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ: СТОИТ ЛИ СЕЙЧАС ВКЛАДЫВАТЬСЯ В КРИПТОВАЛЮТЫ?

ТЕКСТ: ОЛЬГА НЕСТЕРОВА, ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

В этом году биткоин устремился в космос: цены за три месяца выросли с 11 тыс. до 55 тыс. долларов за единицу. 1170% годовых! И любимая всеми стратегия «выросло — нужно покупать» терзает почти шекспировским вопросом «Купить или не купить?» сердца тех, кто раздумывает, куда вложить свободные средства. Давайте для начала разберемся в природе криптовалют как инструменте расчетов и накопления.

Начнем с азов

Криптовалюты как разновидность цифровых денег появились на основе технологии блокчейн (blockchain — «цепь блоков»). В мире есть миллиарды компьютеров-серверов, которые представляют гигантскую сеть. В этой сети нет центра, и ни один из этих серверов не является главным.

у нее есть особенность: технически можно создать всего 21 млн биткоинов. И людям пришла идея обмениваться ими как деньгами. А почему бы и нет? На заре цивилизации вместо денег использовали баранов, беличьи шкурки, камешки, потом драгоценные металлы. А сейчас, в цифровую эру, решили попробовать цифровые предметы — «виртуальное золото».

Место криптовалют в финансовой системе

Как известно, для обмена производимыми товарами нужны деньги. То есть деньги — это обслуживающий инструмент здоровой экономики. Сколько должно быть денег в экономике, чтобы система оставалась нормально функционирующей? Количество денег должно равняться количеству товаров и услуг. Как только этот баланс нарушается, в системе могут начаться сбои.

Все слышали о включенном «печатном станке» — чрезмерном выпуске валюты. Но «станок» — это лишь метафора, в реальности выпуск денег даже не требует расходов на бумагу и краски. Все происходит в электронном виде: в определенном отчете появляется новая цифра, которая «утекает» в оборот. Иносказательно этот процесс называют «политикой количественного смягчения» (QE). Кроме прямой эмиссии есть масса косвенных способов для увеличения денежной массы в обороте:

- низкая ставка центробанков;
- снижение уровня резервирования для банков;
- снижение налоговых ставок и предоставление налоговых льгот;
- увеличение бюджетных расходов.

Как это выглядит в цифрах? За 1996–2007 годы США увеличили денежную массу на 85%, а производство (ВВП) выросло лишь на 45%. Но в следующие



ДЛЯ НАС ВОПРОС О ЮРИДИЧЕСКОМ СТАТУСЕ КРИПТОВАЛЮТ ВАЖЕН ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В НИХ. ВЕДЬ ЕСЛИ ПРАВИТЕЛЬСТВУ ВЗБРЕДЕТ В ГОЛОВУ ПОСТАВИТЬ КРИПТОАКТИВЫ ВНЕ ЗАКОНА, ЭТО МОЖЕТ СИЛЬНО ИСПОРТИТЬ НАШИ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Представьте некий фрагмент информации (файл) в виде текста. В технологии блокчейн этот «текст» раскидывается по сети — по одному слову на каждый компьютер. И если один из них «упадет», то это не уничтожит «текст». Блокчейн запоминает последовательность компьютеров, и поэтому наш «текст» невозможно изменить или подделать.

Биткоин — просто строка программного кода. В ней самой нет никакой внутренней ценности. Но тем не менее

Именно биткоин среди других криптовалют по смыслу и способу применения максимально похож на деньги (некая условная единица, которую используют для обмена и которая имеется в ограниченном количестве). Вся проблема с этими цифровыми деньгами в том, что их только начинают регулировать законами. Нет налогов и контроля, а значит, нет и защиты от мошенников в сфере обращения с ними. Разумеется, этой формой денег активно пользуются преступники.

Курс биткоина (2020-2021 годы)



Источник: BITFINEX / РБК.

12 лет (2008-2019 годы) ситуация многократно усугубилась: денежная масса выросла на 311%, а производство — всего на 20%.

Накачкой денег занимаются не только США, но и Евросоюз, Великобритания, Япония, Китай, Россия и прочие страны. И за прошедший 2020 год масса денег в мире увеличилась сразу на 25% (!). При этом производство во всем мире существенно сократилось.

Когда денег слишком много — они обесцениваются. Но люди хотят сохранить свои сбережения и поэтому стараются избавиться от денег на руках: вложить их в активы, которые не обесценятся.

Деньги — это «кровь» экономической системы. Если крови становится очень много, она неизбежно должна где-то накапливаться и собираться. Так и с деньгами: надуваются финансовые пузыри — растут цены на недвижимость, акции, золото, криптовалюту.

Криптовалюты пока еще очень мало используются в качестве средства обмена товарами, как платежное средство в качестве реальных денег. Скорее, это активы для инвестиций. К ним относятся, как биржевым бумагам, а не как к долларам или рублям. Сейчас, когда денег в обороте стало чрезмерно много, люди хотят сберечь свои накопления, поэтому они будут активно вкладывать их в «крипту» наравне с недвижимостью

и металлами. А значит, цена криптовалют будет расти.

«Серая зона» в легальном поле

Биткоин возник стихийно. Но мировые финансы — это организованная система, она регулируется юридическими и экономическими законами.

Очевидно, что фальшивомонетки — вне закона, их отправляют в тюрьму. Если все начнут изготавливать дома деньги, их станет слишком много и система перестанет работать. Закон стоит на страже, чтобы не допустить коллапса.

Но вот появляются «новые деньги» — не регулируемая централизованно криптовалюта. Чем эта новация отличается от фальшивомонетничества, ведь она также может привести к коллапсу системы? Пока правительства большинства стран однозначно не высказались о криптовалюте и не определили ее юридический статус. Но почему?

— Цифровые активы — это прогрессивно. Уже сейчас мы видим, что цифровых вещей в обозримой перспективе будет все больше. Запрещать их — означает отрицать неизбежное будущее с риском остаться за его бортом.

— Запретить криптовалюты на самом деле почти невозможно: устанавливать границы в интернете, как известно, по-настоящему не удается никому.

— Современная финансовая система, в которой валюты ни к чему не привязаны и плавают относительно друг друга, где происходит чрезмерная избыточная эмиссия денег, вот-вот рухнет. Стоит присмотреться к альтернативам, которые могли бы ее заменить. В истории государственные финсистемы много раз давали сбой, и роль денег в этот момент неизменно брали на себя старые добрые драгметаллы. В современную эру их место может занять криптовалюта.

«Если дебош нельзя прекратить, то нужно его возглавить, да и мало ли этот биткоин еще пригодится», — размышляя примерно так, государства медленно, но верно включают в законодательную базу понятие криптоденег. Для нас этот вопрос важен для принятия решения об инвестициях в криптовалюты. Ведь если американскому, европейскому или российскому правительству взбрет в голову поставить криптоактивы вне закона, это может сильно навредить нашим финансовым позициям. То есть законодательное регулирование — один из факторов риска, который обязательно нужно учитывать.

Отечественные реалии

Россия недавно официально признала цифровые активы — с 1 января 2021 вступил в силу ФЗ № 259 «О цифровых финансовых активах». Его главные тезисы:

— появилось юридическое определение цифровых активов;

— разрешены операции с криптовалютами: их можно покупать, продавать, переводить, но запрещено проводить в них расчеты за товары и услуги (в общем-то, все, как с долларами и другими иностранными валютами);

— хотите, чтобы государство занималось вопросом безопасности ваших операций в криптоактивах? Вы можете сообщить о вашем владении этими активами в налоговую инспекцию (развитие темы — см. врез).

Тут начинается самое интересное. Если криптовалюты признаются имуществом и приносят прибыль, они должны облагаться налогами. Напомним, как происходит с имуществом:

— прибыль как разница между ценой продажи и покупки определяется лишь в момент продажи;

— доходы физических лиц облагаются налогом по ставке 13%. При превышении отметки в пять млн рублей в год ставка составляет 15%;

— можно применить льготу, по которой налогом не облагается проданное имущество в размере 250 тыс. рублей в год;

— не облагается налогом продажа имущества, владение которым превышает три года. При продаже имущества в первые три года владения нужно подавать декларацию о доходах и заплатить налог, даже если прибыль не получена.

Таким образом, законопослушный криптоинвестор, дабы не иметь проблем с налоговой, должен: а) первые три года подавать декларацию; б) получив прибыль от продажи, уплатить налог. Так что лучше следовать принципу «купи и держи», особенно в отношении таких рискованных активов, как криптовалюты.

Риски и стратегии

Что делать перед тем, как принять участие в «раздаче слонов», все бросить и бежать вкладывать в цифровые активы все свои свободные средства? Нужно хорошенько все взвесить.

1. Если актив показывает такой фантастический рост, то что ему мешает показать столь же стремительное падение? В 2018 году биткоин упал с 18 до 5 тыс. долларов за несколько месяцев и потом два года там оставался. Для участников рынка это был настоящий стресс. Риск — это оборотная сторона медали большой доходности. Тут мы имеем дело с казино, игрой, удачей или неудачей.

2. Какова главная цель инвестиций? Гарантированно сформировать капитал для конкретных жизненных задач: бытовой комфорт, образование детей, обеспеченная старость. Вы не можете рисковать этими целями, достижение их должно быть стопроцентным.

Как совместить эти два противоречащих друг другу факта: высокий риск актива и необходимость гарантий? Решение есть: это диверсификация и

Криптовалюты попадут под налоговое регулирование

В феврале Госдума одобрила в первом чтении закон о налогообложении криптовалют. Документ обязывает (сейчас это право) россиян информировать налоговые органы о владении цифровыми валютами, если сумма сделок по ним за год превышает 600 тыс. рублей. Доходы от операций с криптовалютой предлагается обложить НДФЛ или налогом на прибыль, при этом не предусматривается НДС. За непредставление данных налоговые органы смогут оштрафовать нарушителей на 10% от суммы списания цифровой валюты или суммы поступления лицу, которое ей распоряжается. Также депутаты предлагают установить штраф в 50 тыс. рублей для лиц и организаций, которые не предоставили в обозначенные сроки информацию о получении права распоряжаться цифровой валютой.



пассивная стратегия. Раскладывать яйца в разные корзины — старое доброе правило, которое спасает от любого шторма на рынке. Чтобы не случилось, вы всегда в плюсе, но что еще важнее: вы никогда не в минусе.

Идеальная структура вложений для долгосрочной цели — это 50 % надежные и 50 % рискованные активы. Сверхрискованные активы (а криптовалюты относятся именно к ним) можно включить в свой портфель на 10-20 % от долгосрочной цели.

Выбирая пассивную стратегию, следует помнить, что богатство (капитал) — это не спринт, а марафон. Цель в 20 млн рублей достигается не за один год. Рутинно вкладывая в свой портфель по 15 тыс. рублей каждый месяц, за 30

лет вы расстаетесь с лично заработанными 3,6 млн рублей, а сверху получаете 17,6 млн (при условии получения дохода в среднем 15% годовых).

История же сверхдоходов, когда в один актив вкладывают все деньги (бывает, еще и заемные), в 99% случаев заканчивается потерей денег и банкротством.

Поэтому не стоит воспринимать криптовалюту (впрочем, и любой другой актив), как средство быстрого обогащения. Когда Уоррена Баффета спросили: «Вы делаете такие простые вещи и успешно умножаете свой капитал, почему люди просто не повторяют за вами?» Самый успешный в мире инвестор ответил: «Потому что никто не хочет богатеть медленно». **BB**

СБЕР: НА БЛАГО ЛЮДЕЙ



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРЕНИЧЕВА

На днях Сбербанк раскрыл итоги 2020 года по МСФО. Чистая прибыль за прошлый год превысила прогнозы аналитиков и составила 760,3 млрд рублей. В минувшем году банк стал важным участником общей борьбы с последствиями пандемии, объединил все финансовые и нефинансовые продукты и сервисы под единым брендом и в конце прошлого года представил новую стратегию развития до 2023 года. Об этом и не только мы побеседовали с управляющим Вологодским отделением Сбербанка Сергеем НЕЧАЕВЫМ.

О трансформации бренда и экосистеме небанковских продуктов

— В прошлом году Сбербанк стал Сбером. Что поменялось со старой наименования?

— Не совсем так. Трансформация бренда означает, что мы объединили компании экосистемы под брендом Сбер, и СберБанк — центр этой системы.

К этому мы готовились давно: собственную экосистему начали строить с 2017 года, а в сентябре 2020 года объединили десятки появившихся сервисов под единым брендом. Сегодня Сбер — это вселенная полезных сервисов для жизни человека и ведения бизнеса. И наша стратегия развития до 2023 года нацелена на построение интегрированной экосистемы вокруг клиента.

Наряду с новым брендом мы представили множество цифровых новинок, в том числе уникальную мультимедийную ТВ-приставку-медиаплеер SberBox с семейством виртуальных ассистентов Салют и голосовым управлением. Клиенты экосистемы могут оформить подписку СберПрайм, чтобы получать скидки и экономить, заказывая доставку продуктов, такси и другие услуги.

— **Какие компании входят в экосистему?**

— Сегодня это более шестидесяти различных компаний, которые предоставляют услуги в таких областях, как финтех, телемедицина, недвижимость, телекоммуникации, доставка продуктов и многое другое. Мы предоставляем услуги не только для частных, но и корпоративных клиентов — от электронного документооборота и аутсорсинга до возможностей нашей цифровой платформы. Список компаний постоянно пополняется, расширяя возможности экосистемы для клиентов.

— **А какие из них представлены на территории Вологодской области?**

— С апреля 2020 года в Вологде начал работу онлайн-сервис доставки продуктов и товаров из магазинов на дом СберМаркет. С его помощью клиенты получают продукты и заказы из гипермаркетов Metro, «Лента» и «Ашан». Пандемия коронавируса привела к значительному росту спроса на услуги доставки еды. Всего за 2020 год СберМаркет доставил клиентам почти 10 тыс. заказов.

Также на территории региона представлен СберМобайл: количество пользователей этой мобильной связи в Вологодской области — более 12 тыс. человек.

Около 11 тысяч жителей области стали подписчиками мультимедийного сервиса Okko с начала года. Активно развиваем СберЛогистику: посылки можно отправить сейчас в четырех дополнительных офисах в Вологде, а получить — в 38 пунктах выдачи города и области. Также достаточно востребованы такие продукты, как Сбер-Здоровье (обследование организма), сервисы компаний «Корус» (проверка физических лиц и контрагентов, продукты «1С»), сервис СберРешения предлагает бухгалтерские, кадровые и юридические услуги.

Итоги года

— **Сергей Александрович, расскажите об итогах работы Вологодского отделения Сбербанка в 2020 году.**

— Я думаю, ушедший год многое изменил в жизни каждого человека.

Социальная дистанция стала необходимостью, а удаленная работа — нормой. Но в целом я очень доволен результатами работы отделения. Несмотря на непростые условия, мы выполнили все ключевые показатели эффективности. Совокупный кредитный портфель Вологодского отделения в 2020 году вырос на 11%, превысив 87 млрд рублей. Розничный кредитный портфель вырос более чем на 15% — до 63,4 млрд рублей, а корпоративный кредитный портфель — до 24,3 млрд. Количество активных пользо-

В 2020 ГОДУ МЫ ОБЪЕДИНИЛИ МНОЖЕСТВО ПРОДУКТОВ В ЕДИНУЮ ЭКОСИСТЕМУ — ДЕСЯТКИ СЕРВИСОВ ПОД ЕДИНЫМ БРЕНДОМ. СЕГОДНЯ СБЕР — ЭТО ВСЕЛЕННАЯ ПОЛЕЗНЫХ СЕРВИСОВ ДЛЯ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА И ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА.

вателей мобильного приложения «Сбер-Банк Онлайн» выросло за год на 10% и превысило 500 тыс. человек. То есть его использует каждый второй взрослый житель области.

— **В минувшем году Сбер стал важным участником общей борьбы с последствиями пандемии, расскажите о поддержке бизнеса в регионе.**

— СберБанк — крупнейший оператор государственных льготных программ. В рамках реализации программы

«Господдержка 2.0» было выдано более 1,6 млрд рублей предприятиям малого бизнеса региона, крупного и среднего бизнеса — более 770 млн рублей, регионального государственного сектора — более 222 млн рублей. Каждый третий предприниматель области получил финансовую поддержку в рамках государственной программы в нашем банке. Также мы предложили программы реструктуризации и финансирования, что помогло клиентам пройти наиболее тяжелые периоды кризиса.

В 2021 году остаются в фокусе внимания программы государственной поддержки бизнеса, которые позволяют клиентам получать кредитные средства по низким ставкам.

Помимо этого отмечу, что в период пандемии офисы банка и наши сотрудники не прекращали свою работу, поскольку главной задачей мы ставили обеспечить доступность банковских услуг в это непростое время.

— **В декабре 2020 года состоялся переезд вологодского офиса с ул. Ленина, 1 на ул. Мира, 11. С какой целью это было сделано?**

— Действительно, с 14 декабря прошлого года один из ключевых наших офисов в центре Вологды начал функционировать по новому адресу. Цель — повышение доступности и качества финансовых услуг для вологжан. Переезд был обусловлен, прежде всего, тем, что офис на Ленина, 1 размещался на втором этаже, что осложняло доступ для людей с ограниченными возможностями.





СЕРГЕЙ НЕЧАЕВ. ВОПРОС — ОТВЕТ

— Как вы восстанавливаете силы и энергию после работы?

— Восстановить силы мне помогают спорт, общение с близкими. Очень люблю проводить время на природе, это заряжает.

— Что для вас успех?

— Успех для меня — это возможность делать мир лучше, пусть и небольшими шагами. Главное — не останавливаться!

— Что вы считаете самым большим достижением?

— Мои родители всегда поддерживали меня, верили в мой успех и эта вера придавала мне сил на жизненном пути. Сегодня я — управляющий отделением банка, который является крупнейшим не только в России, но и в Европе.

— Что было самым сложным в карьерном пути?

— Я всегда очень много работал и поэтому переживал, что могу пропустить, как растут мои дети. К счастью, я смог выстроить баланс между семьей и работой.

— Ваша любимая книга?

— Их несколько. Это произведения Артура Хейли: «Аэропорт», «Отель», «Клиника: анатомия жизни». Это настоящие бизнес-книги, написанные в жанре производственного романа.

— О чем вы мечтаете?

— Очень бы хотелось, чтобы ограничения, связанные с пандемией, наконец, сняли, чтобы возобновить личные встречи с друзьями и близкими, клиентами и партнерами.

— Как бы вы описали ваше отношение к жизни?

— Я оптимист и даже в сложные периоды жизни стараюсь видеть положительные стороны событий. Доверяю людям. Стараюсь проживать каждый день жизни осознанно и делать то, что люблю.

Новый офис, в свою очередь, оснащен пандусом, а это означает, что любой человек, независимо от особенностей здоровья, имеет возможность свободно пользоваться любым нашим продуктом — зайти в офис, на сайт или в мобильное приложение банка и получить необходимую услугу без ограничений.

Кроме того, новый офис включен в проект «Островок безопасности». Это означает, что если, предположим, потеряется ребенок или пожилой человек, он всегда может обратиться к нам, и сотрудники банка окажут помощь и содействие.

Социальная и экологическая ответственность

— Банк часто декларирует, что придерживается принципов ESG. Расскажите, что это значит?

— ESG представляет собой совокупность принципов: environmental — экология, social — социальное развитие, governance — корпоративное управление. Это забота об окружающей среде, решение социальных задач и ответственное корпоративное управление.

— Как СберБанк воплощает в жизнь эти принципы?

— Мы продолжаем развитие проекта «Финансовая грамотность».

В начале этого года провели лекции для студентов по основам инвестирования, в них приняли участие более 300 слушателей. В прошлом году в онлайн-формате провели «Урок цифры» для старшекласников, в рамках которого рассказали, как разрабатывается искусственный интеллект и где он применяется.

Также в октябре 2020 года мы подписали соглашение с правительством области еще на три года по социальному проекту «Забота». Более 320 тыс. волонтеров, получающих пенсии, пособия и другие социальные выплаты, пользуются льготами и получают скидки на товары и услуги по картам программы «Забота».

И, конечно, мы готовы рассматривать проекты по созданию или модернизации экологичных производств, а также аналогичные инициативы в числе приоритетных, это так называемое «зеленое» финансирование. **P**

«ВАМ НОВЫЙ ОФИС НЕ НУЖЕН?»: КТО ВЫИГРАЛ И ПРОИГРАЛ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПАНДЕМИЮ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Пандемия существенно повлияла на рынок коммерческой недвижимости: офисные помещения простаивают из-за того, что многие арендаторы перешли на удаленку или выбирают площади поменьше, а в ритейле многие ранее востребованные помещения пустуют, поскольку арендодатели не всегда готовы пойти навстречу бизнесу и снизить плату. Но все ли так плохо на этом рынке?



Предложение превышает спрос

Вологодские арендаторы по-разному отреагировали на вызовы пандемии коронавируса. «Те, кто не имел «подушки безопасности» полностью прекратили свою деятельность или переориентировались на другие направления, не подверженные воздействию пандемии. Те же, что стояли твердо на ногах, сохранили свой квалифицированный персонал и продолжают снимать или приобретать недвижимость. Однако не все выдержали эти испытания. На плаву остались собственники торговых площадей жизненно необходимых товаров, аптек и служб доставки. Службы доставки и выдачи товаров в данный период значительно увеличили обороты, активно открывают новые точки. В связи с этим увеличился спрос на отопляемые складские помещения больших

площадей современного уровня, в отношении которых в Вологодской области и ранее наблюдался дефицит. Увеличился спрос на небольшие по площади точки общепита, работающие на доставку или самовывоз. В отношении офис-



АНАТОЛИЙ СТОЛЯРЧУК:

«УВЕЛИЧИЛСЯ СПРОС НА ОТАПЛИВАЕМЫЕ СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ БОЛЬШИХ ПЛОЩАДЕЙ СОВРЕМЕННОГО УРОВНЯ».

ных помещений картина нерадостная. Предложение превышает спрос. Востребованы дешевые площади от 10 до 15 кв. м, помещения, имеющие отдельный вход площадью до 30 кв. м», — делится

наблюдениями **Анатолий Столярчук**, эксперт по коммерческой недвижимости ИСК «ГрадСтрой».

«В центральной, развитой части города одна тенденция, а в периферийной части — другая. Все индивидуально.

Но в целом спрос, по нашим оценкам, снизился в два с половиной раза. Пандемия спровоцировала арендаторов искать помещения меньшей площади. Появился формат самозанятых и работающих

на удаленке. Можно сказать, что 30% арендаторов переехали в собственные помещения, они свободно справляются со своими обязанностями, работая

восстановился, — говорит **Игорь Истомин**, череповецкий девелопер и инвестор. — Если льготная ипотека в сфере жилищного строительства при-

приходится обжаловать ее в суде. Но это время и деньги, причем, возможно, каждые пять лет.

Во-вторых, если в 2020 году налог на недвижимость был заморожен, то в 2021 году он будет в полтора раза увеличен с тенденцией к дальнейшему повышению. Также растут коммунальные платежи.

При отсутствии возможности существенно поднимать арендную плату, прибыль инвесторов и арендодателей ежегодно уменьшается. «Нужно понимать, что значительную часть стоимости аренды составляют эксплуатационные затраты: помимо коммунальных платежей и содержания, это охрана, благоустройство и уборка прилегающей территории, страхование недвижимости и т.д. Цены на эти услуги растут, стоимость



ЮЛИЯ БЕЛЯКОВА:

«ПАНДЕМИЯ СПРОВОЦИРОВАЛА АРЕНДАТОРОВ МАССОВО УХОДИТЬ НА «УДАЛЕНКУ» И ИСКАТЬ ПОМЕЩЕНИЯ МЕНЬШЕЙ ПЛОЩАДИ».

на дому. И этот процесс будет только углубляться и расширяться», — считает **Юлия Белякова**, специалист по недвижимости АН «Феникс недвижимость».

«Кризис ударил в первую очередь по среднему сегменту арендодателей. У крупных игроков накоплен опыт, «жир», поэтому они выживут в любой ситуации, мелкие — более гибкие, мобильные, они быстро приспосабливаются к новым условиям. А вот «среднячкам» тяжело, — рассуждает **Виталий Смирнов**, директор бизнес-парка «Старт». — Но кризис, как известно, это и время возможностей — на рынке происходит «движуха», пересматриваются договоры, арендаторы активнее ищут места с более выгодными условиями, а арендодатели в борьбе за клиента стараются привлечь его чем-то особенным, пред-

вела к росту спроса на жилье (цены на новостройки в Череповце взлетели с осени с 45 тыс. рублей за кв. м до 60–65 тыс.), то в коммерческой недвижимости ничего подобного не произо-



ВИТАЛИЙ СМИРНОВ:

«ЦЕНЫ НА АРЕНДУЕМОЕ ИМУЩЕСТВО ДОСТИГЛИ ДНА И ДАЛЬШЕ ПО МЕРЕ ОЖИВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ БУДУТ ТОЛЬКО РАСТИ».

шло, более того цены даже снижаются. Это объясняется неопределенностью со сроками окончания ограничительных мер, опасностью третьей волны со всеми вытекающими последствиями».

материалов, необходимых для поддержания здания в нормальном состоянии, тоже. Плюс инфляция. Например, стоимость электроэнергии за последние 10 лет выросла в три раза, а ставки арендных платежей за это время если и выросли, то незначительно, — говорит Виталий Смирнов. — Таким образом, маржа арендодателя существенно сократилась и дальше ей сокращаться некуда — этот бизнес попросту будет нерентабельным».

Интерес инвесторов падает

Действительно, девелоперский бизнес уже не является таким привлекательным для потенциальных инвесторов, как раньше. Согласно исследованию компаний JLL и «Авито Недвижимость», интерес к аренде торговых площадей за 2020 год упал в целом по стране на 19%. При этом цены и на покупку, и на аренду этих помещений выросли — на 8%. Аналитики отдела исследований компании

лагают дополнительные опции, сервис и т.д. Владельцы хороших, конкурентоспособных объектов даже выиграли в этой непростой для всех ситуации».

Цена вопроса

«Покупательский спрос после падения в 2020 году все еще не

Есть и другие факторы, сдерживающие развитие арендных отношений.

Во-первых, кадастровая стоимость недвижимости постоянно растет. Она регулярно обновляется (последняя была в 2019 году) и, как правило, в сторону увеличения. Если собственник категорически не согласен с оценкой, ему



ИГОРЬ ИСТОМИН:

«СЕЙЧАС ВСЕ БОЛЬШЕ ЗАДАЕТСЯ ТРЕНД ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА, А НЕ СДАЧИ В АРЕНДУ».

Cushman&Wakefield подсчитали, что объем инвестиций в российскую недвижимость в 2020 году снизился в целом на 22% (а в офисную ещё больше — на 25%) по сравнению с 2019 годом.

В Вологде строительство также не растет. «Спрос инвесторов на торговую недвижимость снизился, так как из-за сложившейся ситуации окупаемость инвестиционных проектов увеличилась с 8,5 до 10 лет, — говорит Анатолий Столярчук. — Востребованы в качестве инвестиций коммерческие площади в новостройках и в спальных районах. Также востребованными остались небольшие действующие торговые площади и офисы, рассчитанные на собственную деятельность или объекты с высоким трафиком, приносящие стабильную прибыль. Наблюдался незначительный подъем спроса на коммерческую недвижимость инвесторов, желающих просто вложить имеющиеся накопления, однако большинство собственников, имеющих намерение продать, взяли паузу до лучших времен и стабилизации курсов валют».

Также на рынок значительно повлияла ухудшившаяся ситуация с банкротствами компаний, распродающих собственность. По некоторым данным, цены на реализуемые с торгов объекты недвижимости на 15-20% ниже рыночной стоимости.

Осторожный прогноз

«Сейчас стоимость арендуемой площади, если говорить об офисах, составляет от 300 до 700 рублей за 1 кв. м. Разброс большой, так как многое зависит от расположения и материально-технического оснащения. К тому же, ряд платежей — например, платная парковка — выносятся из суммы арендной платы. Я считаю, что в конце 2020 года цены достигли дна и дальше по мере оживления экономики будут корректироваться только в сторону роста. Единственный способ сдержать этот рост, как я это вижу, — опять же, выносить часть платежей из аренды и побуждать арендаторов оплачивать отдельные услуги по мере необходимости за ее рамками», — считает Виталий Смирнов.

Анатолий Столярчук также прогнозирует незначительный рост цен:

Советы потенциальным арендаторам

- **Тщательно мониторить рынок.** Поскольку предложение превышает спрос, арендатору всегда есть из чего выбрать. Но есть нюанс: хорошие объекты уходят и без рекламных объявлений.

- **Обращаться к специалистам.** Как бы банально это не звучало, чтобы сделать выгодное вложение, лучше обращаться в приличное агентство недвижимости. Специалисты проверят документацию, устранят недостатки, которые могут повлиять на стоимость объекта или препятствовать покупке, подскажут, на что лучше обратить внимание.

- **Торговаться, ссылаясь на объективные причины снижения цены.** Поверьте, как вы заинтересованы в аренде качественной недвижимости, так и арендодатель заинтересован в том, чтобы его помещения не пустовали и приносили доход. Нужно просто найти общий язык.

- **Внимательно изучите договор.** При долгосрочных отношениях целесообразно предусмотреть порядок повышения (индексации) стоимости аренды, четко оговорить комплекс услуг, включаемых (и не включаемых) в арендную плату. Также полезно заранее выяснить, в каких случаях стороны могут расторгнуть договор в одностороннем порядке, существует ли возможность рассрочки платежа и т.д.

- **Оптимизируйте рабочее пространство.** Присмотритесь, где и как работают ваши сотрудники. Возможно, сократить арендуемую площадь и тем самым сэкономить можно, по-умному организовав рабочее пространство. Например, вместо кабинетной системы выбрать «оупен спейс», вместо стола длиной в два метра поставить стол в полтора. Часть сотрудников можно перевести если не на полную удаленку, то хотя бы частичную. Гибкий график позволит содержать в офисе меньше рабочих мест, чем есть сотрудников в штате.



«С февраля наблюдается незначительная активность мелких арендаторов, желающих найти что-то минимально необходимое, небольшое по площади и недорогое по содержанию. Также заметна активность новых для региона крупных федеральных компаний».

«Все будет зависеть от международной и внутрироссийской ситуации, — уверена Юлия Белякова. — При благоприятных прогнозах ситуация с коммерческой недвижимостью останется на этом же уровне еще как минимум год».



НОВАЯ ВЫСОТА «РРТ КИА ВОЛОГДА»

ТЕКСТ: СВЕТЛАНА ЗАГОСКИНА

В начале марта компания «КИА Моторс Рус» подвела итоги работы дилерских центров и назвала лучших представителей бренда со всей России по итогам 2020 года. Премию «Дилер года КИА» второй год подряд получил дилерский центр «РРТ КИА ВОЛОГДА».

Последние пять лет бренд KIA является лидером по продажам иностранных автомобилей на территории нашей страны. Ежегодно продается более 200 тыс. новых автомобилей этой корейской марки, а такие модели как Ceed, Seltos, Picanto и Stinger были признаны «Автомобилем года 2020» по мнению автолюбителей.

Дилерская сеть KIA — крупнейшая среди иномарок в России и составляет на текущий момент 198 дилеров. Центральный офис в Корее очень пристально наблюдает за российским рынком и ежегодно определяет лучших дилеров, являющихся примером для всех остальных. Деятельность центров оценивалась по совокупности показателей: выполнение планов продаж, соответствие стандартам бренда KIA, оценки клиентов по качеству обслуживания на сервисе и при покупке автомобиля, результаты исследования тайными покупателями и обучение персонала дилерского центра в «Академии KIA».

Получить премию «Дилер года KIA» — очень престижно, а получить ее два года подряд — почти нереально. И «РРТ КИА ВОЛОГДА» удалось этого достичь!

Директор дилерского центра «РРТ КИА ВОЛОГДА» Виталий Тараканов с удовольствием поделился подробностями достижения таких выдающихся результатов:

— Мы считаемся достаточно новым дилером бренда KIA (официально открылись 27 декабря 2018 года). И то, что за два года своей работы мы были

два раза признаны «Дилером года» — для бренда ситуация фантастическая.

А для Вологды такая победа — особая гордость, так как в основном в топ-10 вошли дилеры из городов-миллионников. Это говорит о том, что внутри нашей компании высоко развиты стандарты, позволяющие поддерживать стабильно высокий уровень обслуживания.

Эта награда отражает нашу напряженную работу и преданность делу. В 2020 году мы продали более 1200 новых автомобилей, смогли обеспечить высокий уровень удовлетворенности клиентов. Это признание усилий всего нашего коллектива, когда вложенные труды увидели и оценили по заслугам.

Спасибо нашим клиентам! Эти рекорды — следствие того, что мы внимательнее других относимся к каждому

нашему клиенту и упорно работаем над тем, чтобы качество обслуживания из года в год только росло. У нас покупают больше, потому что нам доверяют больше.

Хотите лучшее обслуживание и лучшие условия на покупку нового KIA? Обращайтесь к лучшим! **P**



РРТ КИА ВОЛОГДА
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР КИА В ВОЛОГДЕ

Вологда, Окружное ш., 30
+7 (8172) 56-56-56
kia.center-ologda.ru



Артем Борисов, руководитель отдела продаж новых автомобилей KIA и Виталий Тараканов, директор дилерского центра.

фото: из архива организации

СПП ВО: 15 ЛЕТ ПОМОГАЕМ БИЗНЕСУ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

8 апреля 2006 года в Вологде было создано городское отделение Союза промышленников и предпринимателей. Сейчас Союз — надежный помощник вологодского бизнеса. За 15 лет члены отделения выстроили доверительный системный диалог с муниципальными и региональными органами власти, модернизировали существующие и открывали новые производства, инвестировали миллиарды рублей в городскую экономику и выступали крупнейшими налогоплательщиками.

фото: из архива организации



поддержке и терпении удастся решить любые задачи, — добавляет **Константин Задумкин**, исполнительный директор Вологодского отделения СПП ВО, но оговаривается: — членство в Союзе, кроме преимуществ, накладывает и ряд обязательств перед партнерами и соратниками. Здесь важно проявлять активную пози-

**ВОЛОГДСКОЕ ГОРОДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
СОЮЗА – ЭТО ДРУЖНОЕ СООБЩЕСТВО
УВЛЕЧЕННЫХ ПРОФЕССИОНАЛОВ.**

«В настоящее время городское отделение Союза объединяет более сотни успешно развивающихся компаний из всех сфер экономики. Среди них лидеры бизнеса в сферах машиностроения, промышленного и гражданского строительства, пищевой и перерабатывающей промышленности, инжиниринга, производства металлоконструкций. Отличительной чертой руководителей и собственников этих предприятий является упорство в достижении целей, оптимизм, высочайшая компетентность и преданность своему делу, а также желание помогать своему городу и коллегам-предпринимателям. Не случайно одно из ключевых направлений деятельности отделения — развитие партнерских связей. В рамках губернаторского проекта «Синергия роста 2.0» компании успешно кооперируются между собой, а также с коллегами из Череповца», — отмечает руководитель Вологодского городского отделения **Константин Шепель**.

Вторым важным направлением работы отделения выступает взаимодействие с властью и ресурсоснабжающими организациями. Выстроены отношения с правительством области, администрацией Вологды и мэром города Сергеем Воропановым, с руководством таких крупных организаций как «Газпром Межрегионгаз Вологда», «Северная сбытовая компания», крупнейшими банками (все они входят в Союз). Такое взаимодействие позволяет напрямую транслировать свою позицию в вопросах ведения бизнеса в Вологодской области.

Кроме того, команда городского отделения занимается решением индивидуальных вопросов конкретных предприятий. «Кому-то для развития нужны земельные участки, кому-то — инфраструктура и заказы. Кого-то интересуют кадры, финансы или меры господдержки. За счет партнерства и объединения усилий на все вопросы можно найти ответы. Да, не все дается легко и быстро. Но при определенном упорстве, взаимной

цию, не стесняться высказываться и брать на себя инициативу. Ведь от этого зависит развитие Союза, и что самое главное — эффективное решение болевых вопросов в ведении бизнеса».

Действительно, Вологодское городское отделение — это дружное сообщество увлеченных профессионалов, реально влияющее на социально-экономическое состояние и будущее города, о чем журнал «Бизнес и Власть» не раз рассказывал. Примечательно, что руководители, уже обладающие достаточными компетенциями, всегда готовы дать, если потребуется, ценный совет тем предпринимателям, кто ставит перед собой амбициозные цели — как в приватном формате, так и публично. «СПП ВО — это команда единомышленников, готовых прийти друг другу на помощь. А эта поддержка в трудные минуты дорогого стоит! — считает Константин Шепель. — Поздравляем всех членов Союза с юбилеем городского отделения. Желаем успехов и процветания!» **БВ**

БЕЗ ПРОСТОЯ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРЕНИЧЕВА

Как повысить эффективность любого производства за счет модернизации оборудования без лишних затрат? В «Вологодской инжиниринговой компании» знают ответ на этот, не теряющий актуальности, вопрос. Ее директор Николай ВЕДЕНСКИЙ объясняет, что все дело в штате высококвалифицированных инженеров, которые способны решать самые сложные технические задачи.



фото: из архива организации

— Наша компания нацелена на решение технических задач в области механики и автоматизации производства на основе пневматических и гидравлических компонентов. Мы занимаемся поставкой компрессорного и гидравлического оборудования, запасных частей, выполняем монтаж и пусконаладку, сервисное обслуживание оборудования и сетей, в том числе осуществляем обеспечение своих клиентов расходными материалами.

Основная цель — обеспечение безотказной работы технологического оборудования с максимальной эффективностью.

Одной из основных задач, позволяющих снизить затраты на энергоресурсы, является проведение пневмоаудита, в ходе которого мы смотрим, насколько правильно используется сжатый воздух. Как показывает практика, проверка убеждает клиента обратить на это более пристальное внимание.

Также немаловажным является подготовка сжатого воздуха: его качество сказывается на работе оборудования, но клиенты об этом часто не задумываются.

Выявление и модернизация медленно работающих технологических узлов позволяет увеличить скорость работы всей технологической линии.

Зачастую срок поставки запчастей очень велик, а заказчик не может вывести оборудование из технологии. Здесь специалисты компании могут предложить решение путем разработки и изготовления аналога или небольшой доработки оборудования, чтобы появилась возможность установки стандартных элементов.

В целом это позволяет снизить расходы на закупку запасных частей.

— **Как использование вашего оборудования позволяет предприятиям снизить затраты на модернизацию и ремонт оборудования?**

— В ходе пневмоаудита мы анализируем утечки сжатого воздуха и затраты предприятий на него, в дальнейшем проводим работу по сокращению таких утечек. Начинаем с инструментального контроля расходов сжатого воздуха, далее готовим отчет и даем рекомендации по работе с оборудованием.

Часто на оборудовании клиента не проводятся технические и регламентные работы по обслуживанию. Все это приводит к частым поломкам и снижению эффективности его работы. Мы готовы оказать техническую поддержку предприятиям. Находим «узкие» места и устраняем все замечания по работе оборудования, совершенствуем систему обслуживания и проведения ремонтов, своевременно обеспечиваем наших заказчиков запчастями.

Представьте, технологическая линия деревообработки состоит из различных станков, и заказчик не доволен производительностью всей цепочки. Мы можем выехать, провести оценку и представить пути ее увеличения, а также за счет изменений повысить качество выпускаемой продукции. Например, на базе пневматических компонентов мы разработали, изготовили и запустили систему, которая обеспечивает быструю подачу бревна в лесопильную зону. С помощью другого

нашего решения была увеличена скорость прижима бревна.

Еще пример. На одном предприятии мы провели пневмоаудит и выяснили, что из пяти компрессоров один работает только для покрытия расхода на утечки. Эта ситуация была вызвана тем, что из пневмоцилиндров, которые установлены на станках, очень много сжатого воздуха идет в атмосферу, не выполняя никакой полезной работы.

И таких примеров достаточно много.

— **Каким образом вы находите кадры для решения столь сложных задач, поставленных заказчиками?**

— Тут нет никакого секрета: наш HR-специалист осуществляет непрерывный мониторинг рынка труда. Кроме того, мы сотрудничаем с вузами, берем на работу выдающихся выпускников и готовим их под наши задачи. Существующие кадры мы постоянно учим, отправляем на различные курсы повышения квалификации, где они узнают о новых технических решениях, которые успешно применяют в своей работе.

— **Расскажите о самых интересных заказах в истории вашей компании.**

— Однажды в результате проведения пневмоаудита на одном вологодском предприятии выяснили, что оно теряет на покрытии утечек сжатого воздуха несколько миллионов рублей в год. Мы определили места этих утечек и рекомендовали своему клиенту провести



Разгонные транспортеры

ряд мероприятий, который позволит эти утечки устранить.

Другая ситуация. В деревообработке существует проблема: в определенные сезоны древесина повреждается жуком-короедом и это сказывается на качестве готового продукта — доски. У нас была разработана система борьбы с короедом на стадии предварительной сортировки круглого леса. При этом обработка антисептиком каждого бревна происходит только в тот сезон, когда активизируется этот вредитель.

Могут привести еще один пример из деревообрабатывающей отрасли. Прежде чем начать распиловку бревна, его окоряют. Технология подразумевает наличие «буферной» зоны между станком и линией пиления. У нашего клиента такой буферной зоны не было. Это приводило к тому, что в результате вынужденной технологической остановки линии бревно застревало в окорочном станке. Работники нашего клиента тратили более получаса для его извлечения и повторного запуска процесса. Мы же разработали систему сброса бревна, которая позволила освободить место для ствола дерева, давая ему возможность выйти из окорочного станка на технологический транспортер. Тем самым удалось предотвратить частую проблему многих предприятий — простой оборудования.

— **Расскажите, как правильно выбрать компрессорное и прочее оборудование, которое вы поставляете? На что нужно обратить внимание?**



Пневматический цилиндр тандем

— В-первую очередь необходимо определить потребность в сжатом воздухе, это можно сделать расчетным путем, а также путем проведения пневмоаудита. Это позволит с высокой точностью выбрать компрессор с нужными параметрами.

Мы стараемся убедить заказчика более детально подойти к подбору оборудования и сделать это при помощи квалифицированного специалиста. Компрессорное оборудование должно покупаться, исходя из индивидуальных потребностей производства, а не «как у соседа».

Очень важно, чтобы в России была сервисная поддержка и наличие склада запчастей. Если с нами заключается договор на сервисное обслуживание, мы формируем склад запасных частей и расходных материалов. Это дает преимущество клиенту, поскольку его оборудование не простаивает и производит продукцию бесперебойно.

Эти же советы актуальны для подбора и покупки пневматического и гидравлического оборудования.

— **Вы также занимаетесь изготовлением нестандартных деталей. Насколько это предложение востребовано у ваших клиентов?**

— Изготовление нестандартных деталей не является основным направлением для компании, но поскольку наша главная цель — это бесперебойно работающее оборудование заказчика, мы изготавливаем детали по запросу наших клиентов.

Как это происходит? Если «вылетает» какой-то элемент, который нужно будет долго ждать от поставщика, мы берем сломанную деталь, снимаем размеры, определяем материал, готовим рабочие чертежи и с помощью партнеров изготавливаем. Таким образом, сокращается время ремонта и простоя оборудования.

— **Как бы вы оценили общую ситуацию в промышленном секторе региональной экономики?**

— Мне нравится тенденция развития промышленности в Вологодской области: компании начинают задумываться об энергоэффективности, проводят мероприятия по сокращению затрат на производство продукции.

В лесной промышленности предприятия начинают заниматься более глубокой переработкой, в том числе безотходным производством — строятся пеллетные и брикетные заводы.

Сам уровень технологического оснащения компаний повышается, улучшается культура индустрии, внедряется бережливое производство. Эти тенденции видны. **Р**



ВолИнжКомпани
инженерный консалтинг

Вологда, ул. Преображенского, 57
(8172) 50-15-73
volengcompany@yandex.ru
www.volengcompany.ru



«НОВАЯ Я»: КАК ПОЛЮБИТЬ СЕБЯ И СТАТЬ СЧАСТЛИВОЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Как учебный центр нового поколения «Мотиватор» развивает несколько основных направлений. Для вологодских компаний специалисты центра помогают подобрать и адаптировать кадры, второе направление — повышение квалификации и обучение востребованным профессиям, наконец, третье — программы личного роста. В рамках последнего и появился образовательный проект для женщин «Новая я».

«Ваше благополучие зависит от ваших собственных решений» — таков мой посыл клиентам и собственный жизненный принцип, — говорит **Ирина Медникова**, директор учебного центра. — Поэтому, когда я заметила, что меня окружает много несчастных и одиноких людей, я задумалась: как можно сделать их жизнь лучше?»

Так появился курс «Новая я». Сейчас он существенно расширился и включает в себя комплекс тренингов, консультаций и прочих активностей с участием профильных специалистов. Это встречи с психологом и сексологом, визажистом и стилистом, уроки фотопозирования, делового и светского этикета, профессиональный парикмахер рассказывает об уходе за волосами, а нутрициолог — о правильном питании. Также есть занятия по вокалу, танцам, актерскому мастерству,

фитнесу и даже по самообороне. «Мы ищем экспертов по самым разным темам, чтобы охватить как можно больше граней жизни женщины, — поясняет концепцию курса Ирина. — В результате происходит внутренняя перезагрузка, переосмысление личностью самой себя». Так женщина учится быть неотразимой, уверенной в себе и знает, как вести себя в любой ситуации, будь то деловые переговоры, светский раут или свидание.

«Помимо прочего, наш курс — это и обмен женской энергией, который помогает участницам настроиться на позитив, полюбить себя, — рассказывает Ирина. — Я убеждена, что многие женщины не удовлетворены своей жизнью только потому, что крутятся в вечном треугольнике «муж — дети — работа» и забывают о себе. Да, нужно уметь распределять роли, но женщина

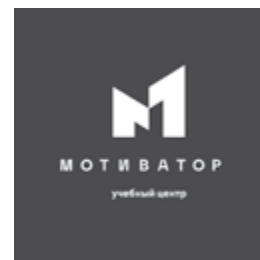
должна почувствовать себя центром вселенной, вокруг которого все на самом деле и крутится».

Вкладываться в себя, в развитие личностных и деловых качеств особенно важно в период экономической и пандемической неопределенности. Поэтому в «Мотиваторе» видят большие перспективы подобных комплексных программ. «Мы сотрудничаем с различными компаниями и организациями, настоящими профессионалами своего дела, которые помогают нашим клиентам развиваться. Но при этом мы открыты и будем рады новым партнерским связям», — отмечает руководитель.

По ее словам, после успеха «женского» проекта, вскоре появится и «мужской», курсы продолжат обновляться, отвечая на главные запросы их слушателей и слушательниц. **Р**



Уникальный курс «Новая я» — это еще и обмен женской энергией, который помогает участницам не только получить новые знания, но и найти себя. И новый доверительный круг общения.



■ Вологда, ул. Зосимовская, 71
■ +7 (8172) 509-059
■ vk.com/motivatorvol
■ motivatorvol

«Успех: женский взгляд»

Self-made women ~ 2021



По доброй традиции каждый год в мартовском номере журнала мы делаем специальный проект, в нем знакомим читателей с удивительными женщинами, которые ассоциируются у нас с успехом, гармонией и лидерством.

Маргарет Тэтчер приписывают фразу: «Если вы хотите что-то обсудить — идите к мужчине, если хотите реально сделать — идите к женщине». Возможно, не все из участниц нашего спецпроекта слышали эти слова. Но я точно знаю, что они им следуют, когда строят свою карьеру, преодолевают трудности, сохраняя при этом баланс между работой и семьей, занимаются самообразованием.

Каждая из них добилась профессиональных высот в своей сфере, «сделала себя сама», но при этом осталась Женщиной — заботливой, чувственной, яркой. Это мы и постарались показать.

Желаю всем такой же веры в себя, как у наших прекрасных участниц!

Полную версию историй всех участниц спецпроекта «Успех: женский взгляд» читайте на сайте volbusiness.ru.

Над проектом работали:

Куратор: Наталья Нестерова

Фото: Роман Новиков, Александр Котин

Текст: Александр Мальцев, Татьяна Проничева

Локация: Вологодская областная универсальная научная библиотека им. И.В. Бабушкина
Вологда, ул. М. Ульяновой, д. 1. Тел.: (8172) 21-17-69 www.booksite.ru

Лариса КАМАНИНА:

«Я быстро принимаю
решения»»



Заместитель губернатора Вологодской области никогда не думала такими фразами, как «занять руководящую должность». «Правильнее сказать — видеть проблемы, понимать и решать задачи, — говорит она. — Конечно, вместе с единомышленниками — людьми, которые до меня прошли подобный путь и чьим мнением я дорожу».

— **Как вы, будучи руководителем, принимаете те или иные решения?**

— Могу сказать, что если вопрос в пределах моей компетенции, то я решение принимаю быстро, будь то работа или быт. Мучительные раздумья — это не про меня. Важно, чтобы по делу, а не движению «по течению». Результативно и с пользой.

— **Что значит быть лидером?**

— Считаю, что любой человек, которого судьба одарила возможностью успешно самореализоваться, должен чувствовать ответственность, уметь сочувствовать, сопереживать. Без этого за лидерством — пустота.

— **Можно ли вообще говорить о том, что пол руководителя организации влияет на стиль руководства?**

— Я против любых крайностей. Просто у мужчины и у женщины разные подходы к восприятию происходящего и, главное, разные подходы к решению одних и тех же проблем. Они могут выбрать один и тот же вариант действий, но это будет совсем разный «ход мыслей». Это и ценно — находить правильное решение при всем многообразии. А что касается управления, то стиль диктуют профессионализм, знания, ценностные установки. Руководитель может быть успешным независимо от пола.

— **Как вам удается совмещать работу, карьеру и семью, общение с родными и близкими?**

— Рабочие обязанности — это главное, от них никуда не денешься, и семье приходится с этим мириться. С кризисными ситуациями справляюсь как все. Сначала переживаю, жалею себя, а потом определяю, что сейчас для меня главное, и иду дальше. Где черпаю энергию для новых свершений? Как и многие — на природе, на даче с семьей.

— **Какие советы вы могли бы дать женщинам, желающим добиться успеха в своей профессии?**

— Просто определить: какое дело по душе. И постараться делать его лучше всех.

— **Что для вас успех?**

— Это конкретный положительный результат после трудной работы.

«Все, что я делаю ~
делаю от души»»

Первый спортзал Life Style был подарком спортсменке и тренеру на день рождения от семьи. Получилось удачно. Вскоре в Вологде появились еще два фитнес-клуба.

— **При каких обстоятельствах вам пришлось занять руководящую должность?**

— Руководящие должности мне послала судьба. И очередной случай, когда муж-строитель открыл домоуправление, меня назначили директором, а потом главным бухгалтером и паспортистом. Это был бесценный опыт. С уверенностью могу заявить, что любой бизнес, даже самый гламурный, начинается с рутины в офисе.

— **Какие качества, на ваш взгляд, помогли вам добиться высоких профессиональных результатов*?**

— Не могу сказать, что мои результаты велики, просто делаю все от души. Если я чем-то загорелась, горы сверну. И близкие мне в этом всегда помогают.

— **Какие качества вы цените в других женщинах-руководителях?**

— Верность слову и надежность. В работе я не разделяю людей на мужчин и женщин.

— **Ваше отношение к феминистским настроениям, растущим в последнее время в России и на Западе.**

— Я придерживаюсь старых правил. Не мы завели, не нам отменять.

— **Как вам удается совмещать работу и семью, общение с близкими?**

— По работе нам многое приходится делать вместе. Общий бизнес делает семью крепче.

— **Если возникают кризисные ситуации, как вы с ними справляетесь? Где черпаете энергию для новых свершений?**

— С Божией помощью и на характере выезжаем (улыбается). Энергию для новых свершений черпаю в кругу семьи.

— **Ваш любимый тип отдыха?**

— Повторюсь: в кругу семьи, готовя что-нибудь вкусненькое (улыбается).

— **Что бы вы пожелали женщинам в связи с Днем 8 Марта?**

— Милые дамы, поздравляю всех с прошедшим праздником! Простого вам женского счастья.

Пользуясь случаем, целую моего сына. Он вырос настоящим мужчиной, и я за ним, как за стеной. Он — моя гордость, главный знаменатель моей формулы успеха!

* Наталья Филиппова - чемпионка мира по версии WPF-WBBF (Word Fitness Federation и World Bodybuilding Federation), неоднократный призер международных и общероссийских соревнований по атлетическому фитнесу, участница и финишер марафонов, сертифицированный тренер и инструктор групповых программ по канзу, зумбе, йоге, степ- и фитнес-аэробике, а также силовых индивидуальных и групповых программ.



Людмила БЕЛЯКОВА :

« Мне интересно
браться за
сложные вопросы »



Директор Бухгалтерского бюро «Капитал» более 20 лет в профессии. Несколько лет назад она покинула «спокойное» место бухгалтера на крупном предприятии и решила возглавить консалтинговую компанию, взяв ответственность за развитие собственного бизнеса.

О РАБОТЕ

«Мне не очень нравилась узкая специализация, хотелось разнообразия дел, — вспоминает руководитель «Капитала». — Да, теперь приходится много читать, посещать семинары и обучающие курсы, ведь законодательство динамично меняется, да и клиенты приходят самые разные. Но мне интересно браться за сложные вопросы, докапываться до истины».

Как показывает опыт работы Людмилы Беляковой, многим предпринимателям и руководителям компаний мало известны нюансы бухгалтерского учета, а в результате благодаря сотрудничеству с Бухгалтерским бюро «Капитал» им удается существенно оптимизировать свои системы налогообложения.

О КОЛЛЕКТИВЕ

«Конечно, многое в успехе компании зависит не только от личных усилий руководителя, но и от коллектива. Главное, что ценю в людях — это честность. Все ошибаются, но нужно уметь признавать ошибки. А еще — быть хорошим и универсальным специалистом, постоянно повышать квалификацию. Наши сотрудницы — надежная опора для меня и компании».

Сейчас штат небольшой, пять специалистов, но в компании думают над его расширением: клиентская база с каждым годом увеличивается, даже в период пандемии коронавируса и действия ограничительных мер. В ближайших планах — открытие второго офиса в Вологде.

О РОЛИ ЖЕНЩИН В УПРАВЛЕНИИ

«Если раньше женщина в большей степени позиционировала себя как домохозяйка, то сейчас она чаще ориентирована на карьеру, создание комфортных условий для себя и своей семьи. Это не хорошо и не плохо, это естественный процесс. Считаю, что в органах управления компанией или организацией обязательно должны быть женщины: у них особый подход к принятию управленческих решений, не зря же говорят о «женской логике», эмоциональной вовлеченности в решении проблем. У каждой женщины есть материнский инстинкт — это важный фактор, когда обсуждаются вопросы, касающиеся судеб людей».

Директору Северо-Западного НИИ молочного и лугопастбищного хозяйства (обособленное подразделение Вологодского научного центра РАН) доктору экономических наук добиться высоких профессиональных результатов помогли целеустремленность, методичность, которые важны при выполнении неизбежных рутинных процессов в работе.

— **Как вы пришли на руководящую должность?**

— Руководящие должности я занимаю уже более 10 лет. Сначала была заведующим отделом, затем руководила Центром трансфера и коммерциализации технологий, а потом директор ВолНЦ РАН д.э.н. Александра Анатольевна Шабунова предложила мне возглавить СЗНИИМЛХ. Каждый раз я без лишних раздумий и сомнений соглашалась на повышение, поскольку отказаться всегда можно, а вот второй раз могут и не предложить.

— **Какие качества, на ваш взгляд, помогли вам?**

— Научная работа строится по определенным принципам: этому мне пришлось учиться. Помогли целеустремленность, методичность и вера в свои силы.

В других я ценю оптимистичность, организованность, пунктуальность, гибкость мышления, умение владеть собой, профессионализм.

— **Как вам удается совмещать карьеру и семью?**

— Работа и семья не мешают друг другу. Например, докторскую диссертацию я защищала в декретном отпуске.

Если случаются кризисные ситуации на работе или в семье, то я провожу анализ положения и поиск причин, приведших к кризису, определяю желаемый конечный результат, а затем выстраиваю алгоритмы решения проблемы. С личностным кризисом нужно справляться посредством самоанализа, чтения специальной литературы, изучения стратегий жизни. Важна, конечно, и поддержка близких.

— **Какие советы вы могли бы дать женщинам, желающим добиться лидерских позиций?**

— Прежде всего, нужно выбрать дело по душе. Важна и методичность. Нужно работать и не бросать начатое. Когда будет накоплен определенный багаж знаний, можно начать изучать управление, в том числе психологию управления. Также женщине важно понимать, для чего ей руководящая должность.

— **Что для вас успех?**

— Успех — это сочетание нескольких компонентов: хорошего здоровья, крепкой семьи и работы, которая приносит радость и доход. Счастливый человек — это тот, который утром с радостью идет на работу, а вечером с радостью возвращается домой. Я бы не измеряла успех только деньгами. Рецепт успеха — это как раз умение сочетать все эти сферы.

«Успех — это сочетание
хорошего здоровья, крепкой
семьи и работы, приносящей
радость и доход»



Галина ПЕРЕВОЗНИКОВА:

«Моя работа — это
служение искусству»



Создатель и бессменный руководитель Губернаторского оркестра русских народных инструментов (ГОРНИ), «Заслуженный артист России» музыкальному творчеству отдала более полувека. Что помогает ей двигаться по выбранному пути?

— **Галина Ивановна, как возникла идея создать уникальный для нашей области оркестр и возглавить его?**

— Решение занять руководящую должность пришло в 1992 году после проведения Череповецким училищем искусств, где я была на тот момент преподавателем, международного конкурса исполнителей на русских народных инструментах «Кубок Севера». У меня возникло желание сделать третий тур, оркестровый. Так и появился ГОРНИ. Страх и сомнений тогда не было, как не было и особых рисков. Возникла задача, которую нужно было решить.

В момент создания оркестра нам оказал помощь мэр города, тогда им был Вячеслав Позгалев, а также его заместитель Юрий Мошкин. И, что самое главное, откликнулись музыканты, которые захотели у нас работать.

— **Какие качества, на ваш взгляд, помогли вам добиться высоких профессиональных результатов?**

— Настойчивость, целеустремленность, уверенность в выбранной цели, трудолюбие, перфекционизм.

В других женщинах-руководителях я ценю те же самые качества. Только обладая такими чертами характера, женщина может стать лидером.

— **Можно ли говорить о том, что пол руководителя организации влияет на специфику руководства и общения в коллективе?**

— В этом вопросе достичь объективности сложно. Но могу сказать, что женщине проще руководить мужским коллективом, чем женским.

— **Что для вас успех? И существует ли «рецепт успеха»?**

— Если хочешь достичь успехов в профессии, ты должен все время учиться, все время получать новые знания, расширять и углублять их, проводить анализ своих и чужих ошибок и удач. Это и есть залог успеха.

Но каждый вкладывает в слово «успех» что-то свое. Для меня успех — это минуты, когда после концерта к тебе подходит совершенно незнакомый человек и говорит: «Хорошо, что вы есть». Такие слова каждый раз трогают меня до глубины души. Значит то, что я делаю, приносит людям радость и пользу.

Руководитель мебельного предприятия «Мебель Эконом», топ-лидер компании «Гринвей», по ее словам, с самого детства занимала лидирующие позиции, поэтому как таковой решимости заняться собственным бизнесом не приходило — она всегда знала, что будет развиваться и достигать самых амбициозных целей.

— Всегда хотелось работать в торговле и после обучения меня распределили в универмаг. После того, как экономические условия изменились, я начала заниматься предпринимательством, ездила в Польшу и возила мебель. В 1997 году мы открыли мебельное производство. Для меня все получилось очень естественно. Безусловно, страхи и сомнения были. Чтобы с ними справиться, нужно просчитывать ситуацию и отслеживать рынок.

— **Какие качества, на ваш взгляд, помогли вам добиться высоких профессиональных результатов?**

— Добиться успехов я смогла благодаря умениям создавать правильную атмосферу в коллективе (фактически семью), спокойно принимать критику и избегать конфликтов, четко и понятно выражать свои мысли, чтобы в переговорах партнер понимал, какую роль ты сыграешь в сотрудничестве с ним. Очень важна пунктуальность.

Я учусь сдерживать эмоции, учусь слушать и слышать. Эти качества не появляются сами собой.

— **Можно ли говорить о том, что пол руководителя компании или организации влияет на стиль руководства и общения в коллективе?**

— Как мужчины, так и женщины могут быть и плохими и хорошими руководителями. Способ преодоления препятствий у мужчин — интеллект и сила, а у женщин — ловкость и хитрость. Мужчины сдержанны, женщины же эмоциональны.

Если коллективом управляет женщина, работать значительно спокойнее, женщины умеют создавать благоприятную атмосферу в коллективе, они более гибки.

— **Как вам удается совмещать работу, карьеру и семью, общение с родными и близкими?**

— Разделяю. На работе я один человек, а дома другой. Очень люблю свою семью, у нас очень доверительные отношения, но я не доминирую там. Если случается кризис, я анализирую ситуацию и решаю вопрос.

— **Какие советы вы могли бы дать женщинам, желающим добиться успеха в своей профессии или собственном бизнесе?**

— Первая составляющая успеха — это упорство. Успех не приходит в результате одного действия. Это работа и путь. Я люблю трудности, потому что решать их всегда азартно.

Нужно уметь переживать неудачи и всегда быть в движении. Если вы добились цели, ставьте новую. Не бойтесь выходить из зоны комфорта. Успех — это великий труд и постоянная работа над собой.

«Успех — это великий труд
и постоянная работа
над собой»



Полина БЕЛОБОРОДОВА:

*« Успех ~ это возможность
самореализации »*



Начальник отдела маркетинга и рекламы ОАК-РРТ* в Вологде — о профессиональном становлении и стимулах для карьерного роста.

МАРКЕТИНГ КАК ПРИЗВАНИЕ

Я выбрала сферу рекламы и маркетинга еще в 10 классе, потом училась по специальности «Маркетинг». После института работала менеджером по рекламе — это очень важно начать сразу работать по специальности, пусть и оплата на начальном этапе будет невелика. Ни на миг не сомневалась в выборе своей деятельности: это мое призвание.

КАК НАЛАДИТЬ РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС С НУЛЯ

Осознанное стремление занять руководящую должность выросло из жизненного и профессионального опыта. Я в автобизнесе — более семи лет. Два года назад открылись новые дилерские центры, возникла необходимость формировать отдел и налаживать рабочий процесс с нуля. Профессиональная компетентность, организаторские способности стали основой для решения занять должность начальника отдела маркетинга и рекламы автоцентров в Вологде. На данный момент помимо двух сотрудников в штате у меня несколько подрядчиков — это контент-менеджеры, web-разработчики, таргетолог, дизайнеры, копирайтер, сторисмэйкер, видеограф и фотографы.

Страхи и сомнения поначалу, конечно, были. Самое сложное — научиться грамотно делегировать полномочия и отойти от мысли, что лучше меня не сделает никто. Главное, доверять своим сотрудникам и не сомневаться. Сейчас все именно так.

НЕОБХОДИМЫЕ КАЧЕСТВА

Помимо креативного мышления и организаторского таланта для руководителя отдела маркетинга и рекламы требуются настойчивость и инициативность, стратегическое планирование и понимание того, что затраты на маркетинг — это инвестиции.

Какие качества пришлось выработать специально? Умение быстро принимать решение и нести за него ответственность. Не бояться сложностей и изменений. Мне нравится запускать сложные проекты, пробовать новые инструменты digital-маркетинга, и я всегда знаю, что они сработают.

Что ценю в других женщинах-лидерах? Сдержанность в эмоциях.

МНОГОГРАННОСТЬ УСПЕХА

Успех для женщины — гораздо более сложное понятие, чем для мужчины. Для одних успех — это признание и слава, для других — карьера и уважение коллег. Для кого-то — крепкая семья и личное счастье. Для меня успех — это не что иное, как зеркальное отражение моей внутренней жизни, возможность самореализации, наслаждение результатами своей работы.

* «Объединенная Автомобильная Корпорация», официальный дилер брендов Nissan и KIA в Вологде и федеральная сеть мультибрендовых автосалонов.

Для руководителя Центра трансфера и коммерциализации технологий ВолНЦ РАН Арины ДАВЫДОВОЙ успех — это в первую очередь возможность делать то, что интересно, и при этом приносить пользу окружающим.

— В Вологодский научный центр я пришла еще на пятом курсе обучения в университете. По образованию я экономист, и было желание понять, как в действительности работает реальный сектор экономики.

С тех пор прошло семь лет, и я только утвердилась в своем выборе. Когда был накоплен определенный опыт работы в сфере реализации инновационных проектов и привлечения инвестиций в бизнес, мне захотелось и дальше развиваться в этом направлении. Было множество идей, желание их реализовать, привлечь заинтересованных людей.

Так в 2019 году я стала руководителем ЦТИКТ, мы определились с программой развития и собрали команду. На сегодняшний день штат нашего структурного подразделения вырос с двух до шести человек, планируем расширяться дальше. Мы продолжаем успешно помогать предприятиям находить деньги под новые проекты (только в 2020 году было привлечено 75 млн рублей), патентовать свои разработки, а недавно реализовали пилотный проект по анализу стратегических направлений развития бизнеса. Данная услуга позволит компаниям более точно определить для себя приоритетные виды деятельности и двигаться вперед.

— **Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать руководитель?**

— Целеустремленность. Ответственность. Желание работать на результат, а не «работать ради работы». Дотошность, внимание к деталям. Стремление всегда делать все по максимуму. Думаю, во мне это есть. И нужно желание постоянно учиться, совершенствоваться.

— **Где и как вы черпаете энергию, когда устаете?**

— Пройтись по улице, прогуляться по набережной Вологды, выехать на природу. Посмотреть вокруг. В таких случаях всегда получается найти что-то прекрасное, улыбнуться. Подумать об отвлеченном — это самый лучший способ восстановить энергию, переключиться и «перезагрузиться». А еще занятия пилатесом, которые позволяют контролировать свое тело, почувствовать себя лучше, расслабиться и отключить мысли (улыбается).

— **А что для вас успех?**

— Сейчас лично для меня успех — это делать то, что интересно, и при этом приносить пользу не только себе, но и окружающим. А вообще, успешный человек — это тот, которому важна не только работа, карьера, деньги; он благополучен в семье, нашел нужный баланс рабочего и свободного времени.

Арина ДАВЫДОВА:

*«Я стремлюсь
всегда делать все
по максимуму»*



Людмила МИРОНОВА:

«Жить, не изменяя себе»



Исполнительный директор Благотворительного фонда «Содействие» и член Общественной палаты Вологодской области с 20 лет была предпринимателем, а сейчас является руководителем нескольких некоммерческих организаций, одна из которых имеет оборот около 150 млн рублей в год.

ИЗ КОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В НЕКОММЕРЧЕСКИЙ

С 13 лет я зарабатывала деньги: была курьером в банке, убирала офисы... После окончания школы, помимо вечернего обучения в институте, выучилась на секретаря-референта. Придя в небольшую строительно-ремонтную компанию, пришлось освоить навыки бухгалтера, сметчика, пиарщика, а во время командировок генерального директора выполняла и его функции... Из компаний, в которых работала, уходила тогда, когда понимала, что уже неинтересно, что хочу чего-то нового, хочу быть ответственной за весь процесс.

В 2014 году мне стало понятно, что у некоммерческого сектора экономики большое будущее, пошла в него. И не ошиблась.

Какие качества помогли добиться успеха? Я всегда нахожу общий язык с людьми любых должностей в различных сферах. Специально пришлось выработать умение ждать. Пробую научиться не говорить все, что думаю, особенно когда чем-либо возмущена. Пока не всегда получается (улыбается).

ЖЕНСКИЙ СТИЛЬ

Пол руководителя организации, однозначно, влияет на специфику общения в коллективе. Руководитель мужчина более мягок с сотрудниками женского пола, женщина-руководитель одинаково требовательна и к тем, и к другим. Я — точно.

СЕМЬЯ И РАБОТА

Живу с убеждением, что лучший проект нашей жизни — это мы сами. Ни дети, ни работа. Я. Если у меня все хорошо, то у моих родных и близких тоже все будет на отлично.

Для того чтобы успеть все, я изменила свой график жизни, став «жаворонком». Работа за ноутбуком из дома с половины пятого утра. Потом тренировка в фитнес-центре или другие женские «штучки», дальше работа в офисе. После обеда занимаюсь дополнительным образованием дочери, совмещая с деловыми встречами.

Энергию для новых свершений черпаю в своем окружении. Многие годы со мной рядом идут умные, сильные, талантливые люди. Мы можем годами не видеться, при этом я знаю, что они всегда поймут и поддержат любое мое начинание.

ФОРМУЛА УСПЕХА

Как добиться успеха? Совет один — сильная команда организаторов. Исполнителей всегда можно найти, а вот организаторов — это еще нужно постараться.

Мне нравится понятие успеха, которое сформулировал Брайан Трейси: «Успех — это прожить жизнь так, как хочется, делая то, что приносит наибольшее удовольствие, в окружении людей, которых вы уважаете и которыми восхищаетесь. В более широком смысле, успех — это способность осуществить желания, надежды и стремления в каждой из сфер вашей жизни».

Мой успех — это жить, не изменяя себе.

Тамара СМЕРНОВА:

«*Моя миссия —
улучшать благосостояние
людей*»

«Главное, чтобы дом был полной чашей и чтобы он был. Это важно для каждого из нас, равно как есть, пить или спать. Конечно, недвижимость — это не только дом, для многих это инвестиции, уверенное сегодня и стабильное завтра. Именно поэтому в профессии агента по недвижимости я вижу особую миссию — помогать людям в решении финансовых и жилищных вопросов», — говорит руководитель отдела продаж агентства недвижимости «ВЕСТА».

ПУТЬ К ПРОФЕССИИ

— В 2016 году мой муж создал наше агентство, и какое-то время я наблюдала за его работой со стороны. И видя, как люди каждый день искренне говорят «спасибо», я поняла благородную суть этой профессии.

По первому образованию я лингвист, свободно владею английским и испанским языками. Хотя я не стала профессиональным переводчиком, именно это образование помогло мне развить коммуникативные навыки, посмотреть на мир под широким углом. Второй диплом защищала по специальности «Банковское дело, финансы и кредит», это был осознанный выбор, так как профессионально развивалась в банковском и торговом секторе. Эта работа дала ряд полезных навыков: аналитический взгляд, ведение переговоров, взаимодействие с представителями разных социальных слоев и сфер бизнеса. Ведь работа риэлтора — это одновременно точечная работа с людьми и выстраивание партнерских отношений с банками, страховыми компаниями, застройщиками, госучреждениями.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА

Конечно, все семьи разные, и где-то работа или карьера могут внести раскол в семью, но в нашем случае все с точностью до наоборот. Во-первых, у нас схожие интересы, мы «смотрим в одну сторону». Во-вторых, работая вместе, мы с комфортом планируем жизненный график — например, поездку в отпуск с детьми. В-третьих, есть взаимозаменяемость и поддержка — если один что-то не успевает, другой может подхватить его работу. В-четвертых, честность и прозрачность в финансовых отношениях — мы вместе планируем семейный бюджет, определяем расходы на бизнес, дом и т.д. Споры и конфликты почти не бывает. Если я понимаю, что какие-то решения принципиальны для мужа и будут полезны для всех, я легко ему уступаю, он поступает точно также.

Из минусов существует только один: поскольку работы у нас много, какие-то вопросы мы решаем даже дома, что, наверное, не очень правильно.

СЕКРЕТ УСПЕХА

Он для меня довольно прост: что бы ни случилось — быть собой. Но чтобы быть собой, необходимо сначала кем-то быть. Постоянное обучение, развитие профессиональных навыков помогает мне идти в ногу со временем и во многом опережать конкурентов.

Также необходимо анализировать свои социальные роли, ведь мы по-разному проявляем себя в отношениях с семьей и коллегами, отличаемся в восприятии денег, работы, образования, творчества. Сильные стороны нужно развивать, а слабые — укреплять. Личность тогда будет успешна, когда все сферы жизни сбалансированы.





«Если женщина плохо одета, обращают внимание на ее одежду, но если она прекрасно одета, обращают внимание на ее личность».

Коко Шанель.

ТЕКСТ: ЕЛЕНА МАРТИНИСИ,
ИДЕОЛОГ И ВДОХНОВИТЕЛЬ
MARTINISI BOUTIQUE

Мода — это язык со своими правилами орфографии, исключениями из правил, расстановкой знаков препинания. Одежда влияет на эмоциональное состояние, рассказывает другим о нас и рассказывает многое нам о других еще до того, как мы узнаем их лучше. Сколько раз в течение дня мы характеризуем других по одежде! Как часто мы чувствуем себя неуверенно в образе, плохо соответствующем нам или ситуации?

РАЗГОВОР НА ЯЗЫКЕ МОДЫ

Раскрыть свое «я»

В одном из эпизодов сериала «Секс в большом городе» Кэрри Брэдшоу, прогуливаясь со своей подругой Мирандой, разговаривает о первой намечающейся встрече с новым знакомым, с которым ей хотелось бы начать серьезные отношения. Кэрри страстно любит моду, поэтому специально готовит запоминающийся образ, который сделал бы ее более уверенной на важной встрече. Вдруг абсолютно случайно этот новый знакомый показывается рядом с ними. Главная героиня впадает в панику и сбегает от опасности быть неправильно понятой, так как одежда для прогулки с подругой

делает ее слабой при встрече с мужчиной, которого нужно завоевать. Верно подобранная одежда и аксессуары помогают нам чувствовать себя уверенно. Это в равной степени относится как к личной жизни, так и к работе.

Мода помогает раскрыть наше «я» или показать нас теми, кем мы хотели бы стать. В языке моды мы строим фразы, ставим точки и запятые — через наш выбор одежды и аксессуаров, через акценты в нашем образе.

Дело в деталях

Аксессуары неустанно помогают добавлять характер, эмоции и

уникальность в наш аутфит. Например, обувь. Что говорят о нас высокие каблуки или кроссовки? Знаменитая фраза Мэрилин Монро: «Не знаю, кто изобрел каблуки, но все женщины мира очень многим ему обязаны». Высокие каблуки держат наше тело подтянутым, спину ровной, а грудь направляют вперед, меняют форму ноги и щиколотки. Так мы становимся и чувствуем себя соблазнительнее, увереннее.

Кроссовки же характеризуют нас динамичными, любящими путешествия, легко адаптирующимися к изменениям, активными (в том числе сексуально активными).

Внимание — цвету

Выбранные нами цвета также играют огромную роль, передают наши эмоции или то сообщение, которые мы подготовили для окружающих. Заряжайтесь энергией цвета и не бойтесь экспериментировать.

Все знают, что мода — это игра с обновленным прошлым. Мы часто наблюдаем за тенденциями 50-х, 60-х, 70-х годов. Много новое в моде становится переосмыслением старого.

В одном из моих «прямых эфиров» (запись можно посмотреть в Instagram IGTV @martinisi.boutique) я рассказываю о формуле успеха при создании собственного стиля, подчеркиваю необходимость найти себя и узнать себя лучше.

Знание правил моды позволяет привлекательнее подчеркнуть собственную фигуру, тон кожи, цвет волос и глаз, создать гармоничный образ. Но, как и в любом языке, в моде тоже есть свои исключения из правил. Поэтому самое главное — это вы. Используйте моду, чтобы рассказать о себе, и вы будете неотразимы!

Рассказ о себе — через образ

В Martinisi boutique уверены, что максимальный результат приносит соединение профессионализма, знаний и новаторства со стороны бутика, плюс вдохновение из журналов, фильмов, от любимых брендов и публичных

личностей, плюс ваши желания, опыт, вкусы, характер, настроение, стиль жизни и цели. Работа бутика выражается

M —
B Q

МИССИЯ MARTINISI BOUTIQUE — ПОМОГАТЬ ЖЕНЩИНАМ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ, СОБЛАЗНИТЕЛЬНЫМИ, ЗАЯВЛЯТЬ О СЕБЕ, ВЫРАЖАТЬ СОБСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И УНИКАЛЬНОСТЬ. ВЫЗЫВАТЬ ЗАВИСТЬ ИЛИ ПОЛУЧАТЬ ВОСХИЩЕНИЕ ОКРУЖАЮЩИХ.

MARTINISI —
BOUTIQUE

в сказочных коллекциях, благодаря качественному отбору изделий и образов, благодаря большому опыту работы в модной индустрии Италии.

Кстати, совсем недавно бутик выдвинул фамилию Martinisi на первый план

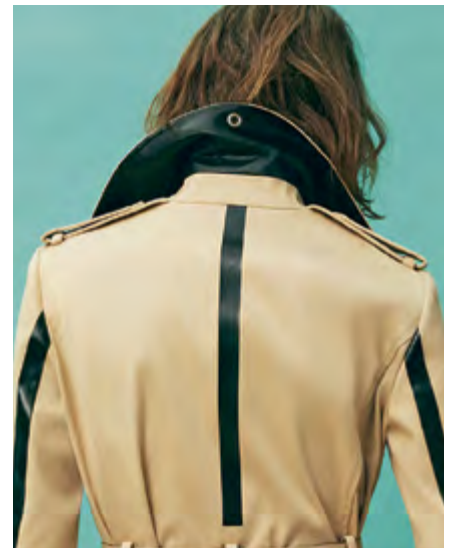
в своем названии как дань 70-летней семейной традиции производства в итальянской фэшн-индустрии.

Для Martinisi boutique важны визуальное, «сенсорное» и эмоциональное составляющие. Каждый сотрудник бутика проходит детальное изучение мудбордов (дизайнерских коллажей), работает с типами фигур, обучается сочетанию цветов по «кругу Иттена», чтобы помочь клиентам составить рассказ, историю о себе через образ.

Миссия Martinisi boutique — помогать клиентам ощущать себя привлекательными, соблазнительными, заявить о себе, выразить собственный потенциал и уникальность, подчеркнуть свой статус, life-style, вызвать восхищение окружающих, обрести уверенность в себе и почувствовать себя звездой.

Качественная мода — это инвестиция, которая приносит такие большие результаты, как счастье, благополучие и высокую самооценку. В жизни мы становимся такими, какими считаем себя, поэтому важно ценить себя и любить себя. Одежда и аксессуары помогают нам посмотреть на себя с оптимизмом и больше верить в себя, дарят эмоции и приводят к успеху. **P**

Вологда, Гагарина, 41
8-800-201-0794
martinisi.boutique
vk.com/martinisi.boutique
martinisi.boutique



«SV-КЛАСС»: ПОЛЕЗНЫЕ ЗНАНИЯ И НОВЫЕ ЭМОЦИИ



ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

25 февраля Продюсерский центр «SV-Класс» подготовил яркое событие для предпринимателей, стремящихся развивать бизнес с помощью современных технологий. Спикером выступил федеральный эксперт, автор книги «Хватит мне звонить» Алексей Пашин. Это первое в этом году в Вологде крупное бизнес-мероприятие, организованное в «живом» формате.

Около 90 человек посетили однодневный бизнес-тренинг, который состоялся на площадке Вологодской ТПП. Среди них были предприниматели и руководители не только Вологды, но и представители Череповца, Ярославля, Великого Устюга.

«Тема продаж всегда актуальна. Онлайн-встречи и переговоры, «холодные» и «горячие» звонки приобрели особую значимость в условиях пандемии и массового перехода на удаленную работу. Но именно продажи в мессенджерах сегодня в топе запросов среди предпринимателей — сейчас зачастую донести необходимую информацию проще и эффективнее именно через

переписку. Главное — знать особенности такого общения, использовать его плюсы и предотвращать минусы, — рассказывает **Ольга Зимова**, руководитель ПЦ «SV-Класс». — Этому и был посвящен семинар-тренинг Алексея Пашина — одного из ведущих экспертов по переговорам в нашей стране, который выступает на одних площадках с такими спикерами, как Максим Батырев, Владимир Моженов, Игорь Манн, Ицхак Пинтосевич, Игорь Рызов.

По итогам мероприятия организаторы получили массу положительных отзывов. Участники узнали, как лучше подготовиться к диалогу, почему важно вызвать доверие собеседника, как с помощью

грамотно сформулированных наводящих вопросов выявить его потребности, как эффективнее отрабатывать возражения, при этом не затягивая переписку и не уходя «в сторону» в ее процессе.

«Все наши мероприятия отличаются уровнем организации, эксклюзивным подходом, качеством подготовки к событию. Наша цель — чтобы слушатели получали полезную информацию, которую тут же можно внедрить в текущую практику, и при этом получали запоминающиеся эмоции от общения с экспертами и коллегами», — говорит Ольга Зимова. — В наших планах — продолжать радовать вологжан интересными встречами, новыми знакомствами и неожиданными открытиями. **BB**



Мероприятие состоялось благодаря поддержке:

- Генеральный информационный партнер ПЦ «SV-Класс» — журнал «Бизнес и Власть»;
- Студия авторского фильма Романа Богатина «BRO!»;
- Бухгалтерские услуги для вашего бизнеса — «Ваш Бизнес»;
- Дизайнер проекта — Анастасия Тихомирова;
- «PROFIT для Бизнеса» от Ирины Барышовой;
- МБУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма» Вологды;
- Фотограф мероприятия — Вадим Есин;
- Ресторан «Мясо».



УДАЛЕННАЯ РАБОТА: КАК ПЕРЕЙТИ БЫСТРО И БЕЗБОЛЕЗНЕННО



ТЕКСТ: МИХАИЛ АЛИСТЕР, ЭКСПЕРТ В СФЕРЕ АВТОМАТИЗАЦИИ

Прошел год после того, как бизнес начал массово переходить на «удаленку». И после пандемии многие компании вряд ли вернуться к прежнему формату. В чем еще выгода перевода сотрудников на дистанционную работу, и как перейти на удаленку за один день?

В моих компаниях уже более пяти лет бизнес-процессы переведены на удаленку. Когда мы начинали работать в консалтинговой компании InstallCRM, емкость рынка была очень маленькая, а значит и доходы были небольшими. Как только мы внедрили возможность работать с нашими клиентами удаленно, мы стали лидером в странах СНГ. При выборе между видео- и личной встречей наши специалисты выберут первое. При личной встрече тратится много времени на перемещение и ненужные организационные действия, поэтому видеовстречи более конструктивны. Обратная связь сотрудников нашей компании такова: работать из дома продуктивнее.

Да и выгода для собственника очевидна — когда вы набираете специалистов офлайн, вы ограничены географией своего города, а в случае работы на удаленке можно нанять человека из любого города и любой страны и руководить своим бизнесом из любой точки мира.

Убежден, удаленная работа позволит компании: найти точки роста; избавиться от ненужных расходов (аренда, коммунальные платежи и т.д.); стать более системной и продуктивной.

Для быстрого перехода нужно выполнить ряд шагов:

1. Актуализировать сайт. В частности, целесообразно указать о возможности бесконтактной доставки товара.

2. Настроить IP-телефонию. В реалиях удаленной работы требуются новые коммуникации. Это необходимо для того, чтобы в любое время была возможность дозвониться любому сотруднику по внутреннему номеру. Кроме того, можно зайти в программу IP-телефонии и посмотреть, кто в сети, а кто нет, кто из сотрудников с кем разговаривал.

ЧТО ЗНАЧИТ ЗДОРОВЫЙ БИЗНЕС:

- ВСЕ ПЛАНЫ/ФАКТЫ ОЦИФРОВАНЫ;
- ЕСТЬ ЕДИНОЕ ЦИФРОВОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО;
- РЕГУЛЯРНЫЕ «ЛЕТУЧКИ» ПО КООРДИНАЦИИ ЦЕЛЕЙ;
- ПРАВИЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ;
- ПРОДАЖИ ВЫСТРОЕНЫ В CRM-СИСТЕМЕ;
- ГРАМОТНО ВЫСТРОЕНЫ КОММУНИКАЦИИ (НЕ В WHATSAPP ГРУППЕ!).

3. Отдать бухгалтеру принтер и печати. Это необходимо для того, чтобы он мог печатать и заверять финансовые документы удаленно.


4. Организовать совещания и планерки в режиме онлайн. Например, мы активно тестируем ZOOM, и он имеет множество преимуществ перед другим подобными программами, а именно:

- стабильное соединение (дисконнект скорее редкость, чем правило);

- потребляет меньше интернет-трафика, а значит — работает быстрее;
- можно включить демонстрацию экрана и рисовать на специальной онлайн-доске;
- можно выбрать фон (пальмы, море и прочее);
- можно проводить опросы;
- в одной сессии может участвовать до тысячи человек (49 на одном экране).

5. Настроить корпоративную коммуникацию. Она не должна выстраиваться в WhatsApp, Telegram или «ВКонтакте». Самый популярный корпоративный мессенджер в мире — это Slack. Приложение работает следующим образом: у каждого отдела есть своя чат-комната, однако каждый сотрудник может переписываться в любой из них. Пуш-уведомления приходят только от чат-комнаты своего отдела, в других чатах можно упомянуть человека через знак @.

В Slack существуют разные виды лайков (в том числе в виде галочек), которые позволяют голосовать. Функция голосования дает возможность отслеживать отработанные заявки. Каждое сообщение можно комментировать в отдельной ветке.

С помощью Slack можно организовать работу удаленных сотрудников, в том числе с помощью ботов. Каждый день таким образом можно отправлять им сообщения с просьбой написать планы на день или отчитаться о проделанной работе. В итоге из сообщений боту за каждый день по каждому сотруднику формируются отчеты. 



РЫНОК АКЦИЙ В 2021 ГОДУ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР БАХТИН, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СТРАТЕГ «БКС МИР ИНВЕСТИЦИЙ»

На мировые рынки всегда воздействует определенный баланс позитивных и негативных факторов. Каким сложится этот баланс в наступившем году для фондового рынка и какие сектора могут оказаться в авангарде роста?

Фундаментальным позитивом для рынка акций в этом году останется конъюнктура низких ставок в России и в мире в целом. В геополитической сфере изменения могут оказаться неоднозначными в плане влияния на отечественные активы.

С одной стороны, считается, что избранный президент США Джо Байден в перспективе может снизить напряженность в торговых отношениях с Китаем, что может усилить ценовой оптимизм во всех рискованных активах, включая нефть и валюты развивающихся стран, к которым относится и рубль. С другой стороны, администрация нового лидера США усиливает санкционную риторику в отношении РФ. В целом с учетом сохранения ультрамягкой монетарной политики этот год может оказаться достаточно неплохим для мировых рынков. В случае наступления перелома в борьбе с пандемией в свете массовой вакцинации от коронавируса нефтяные цены могут сместиться к 70-75 долларам за баррель.

Именно коронакризис остается доминирующим фактором ценообразования фондовых рынков. Динамика рынков в среднесрочной перспективе будет целиком зависеть от успехов массовой вакцинации. Здесь в первую очередь рассматривается вопрос эффективности препаратов. Отсюда будет и тренд на рынке энергоносителей, на основе эпидемиологической обстановки мировые центробанки будут принимать решения по монетарно-фискальным стимулам. Исходя из ситуации, инвесторы и будут закладывать в свои ценовые модели стоимость риска.

Ключевыми рисками выступают срыв программы вакцинирования против

COVID-19 и новые опасные штаммы коронавируса. Также не снимается со счетов инфляционный драйвер, что может побудить финансовые власти завершить цикл смягчения и даже начать смотреть в направлении роста стоимости фондирования.

Для российского рынка драйвером служит совокупность факторов внутренней и внешней среды — от потребительской и деловой активности в стране до геополитического контекста давления на Россию со стороны Запада. Экспортный характер национальной экономики также увязан на конъюнктуре мирового энергетического сектора.

Наши ожидания неизменны: на 2021 год потенциал роста еще остается. При спокойном внешнем фоне у американского рынка есть перспектива выхода и закрепления выше 4000 пунктов по S&P500. Европейские бенчмарки также будут в тренде. Индекс Мосбиржи в первом полугодии может преодолеть рубеж 3600-3700 пунктов.

Наши фавориты на 2021 год — циклические отрасли, объективно отставшие в прошлом году. Это нефтегаз, финансы, транспорт. Для долгосрочного инвестора по-прежнему интересными выглядят быстрорастущие компании онлайн-торговли, IT, программного обеспечения. На фоне отложенного спроса повышаются цены на сырье, и в целом 2021 год можно назвать годом сырья и сырьевых компаний (сказывается также ослабление доллара США против корзины мировых валют).

Отметим отдельно компании «ФосАгро» и «Северсталь». Акции «ФосАгро»

торгуются вблизи исторических максимумов. Спрос на удобрения в течение 2020 года оставался стабильным и цены на них сохраняются комфортными, пандемия практически не отразилась на данном секторе рынка. При этом девальвация рубля привела к тому, что ФосАгро улучшила свои финансовые результаты, так как выручка компании в значительной степени привязана к валютному курсу.

Локально акции ФосАгро выглядят перегретыми, однако причин для существенной коррекции не наблюдается. Потенциал роста акций компании на горизонте 12 месяцев оценивается в 5%. При этом стоит учесть, что в 2021 году компания может порадовать акционеров высокими дивидендами, ведь конъюнктура в отрасли остается относительно стабильной, а рубль — сравнительно слабым.

«Северсталь» в конце января представила результаты по итогам IV квартала 2020 г., мы оцениваем их нейтрально. Операционные показатели оказались немного хуже наших оценок, тем не менее 4K20, скорее всего, будет самым сильным кварталом в году. Продажи стали в 1K21, вероятно, получают поддержку за счет роста доли экспортных продаж с длительным сроком реализации — часть продаж в 4K20 будет учтена в текущем квартале. Потенциал роста акций компании на горизонте года оценивается в 27%. При этом «Северсталь», как и «ФосАгро», остается одной из самых привлекательных дивидендных акций — ожидаемая дивидендная доходность по бумаге составляет 9,5-13%. **BB**

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: МЕРА ЗАЩИТЫ И ЗЛУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ



ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ФЕДОРОВА, АДВОКАТ

«Контрафакт», «фирменное наименование», «товарный знак», «знак обслуживания», «исключительная модель» — эти термины все чаще используются в сфере бизнеса. Стало модно регистрировать названия ресторанов, салонов красоты, магазинов, производственных моделей, которые не заняты другими правообладателями.

Зачастую владельцы бизнеса не понимают, что в их руках находится реальный правовой инструмент, который может защитить их от соперников в рамках правового поля или, наоборот, стать оружием в ходе нечестной конкурентной борьбы.

Безусловно, использование фирменного наименования, модели и иных объектов без разрешения правообладателя является неправомерным и подлежит запрету, поскольку является недобросовестной конкуренцией, противоречит обычаям делового оборота, направлено на получение преимуществ в предпринимательской деятельности, а также может причинить убытки другим субъектам бизнеса.

Сейчас очень актуальна категория дел по искам о взыскании денежных компенсаций за нарушение исключительных прав. Суммы разнообразны и колеблются примерно от 50 тыс. до нескольких сотен млн рублей. Такие цифры заманчивы, поэтому иногда со стороны правообладателей появляется злоупотребление правом, целью которого является не защита своего продукта или товарного знака, а денежная выгода. Мнение, что такие дела являются выигрышными на 100%, ошибочно.

В моей практике имеются кейсы, когда мы с моими клиентами противостояли

многомиллионным искам оппонентов. Цель была не просто снизить, а вообще отказаться от удовлетворения требований даже при наличии зарегистрированного права.

При разрешении такого рода дел необходимо доказать ряд факторов: тождество или сходство наименований (модели) до степени смешения, аналогичность осуществляемой деятельности,

доказательством в суде, однако, если оппонент предоставит в суд «свою версию», заверенную нотариусом, она будет иметь преимущество.

2. Очень важный момент — «контрольная закупка». Многие обходят стороной сам факт и качество ее выполнения. Помимо покупки товара и предоставления квитанции в суде, я советую оформить акт контрольной закупки с фотографированием и ведением видеозаписи закупки в присутствии свидетеля. Так, в одном из выигранных мною дел суд апелляционной инстанции напрямую указал на необходимость предоставления видеозаписи закупки товара.

3. Заключение эксперта также является важным доказательством по делу, однако безусловным. Само наличие сходства в отсутствии иных доказательств не может привести к положительному решению.

4. Свидетели. Многие обходят стороной участие указанных лиц в арбитражных процессах, в том числе и по «интеллектуальным спорам», однако они могут участвовать в закупке и подтвердить факт нарушения использования интеллектуальной собственности иными лицами.

Защита права на интеллектуальную собственность в настоящее время представляет некоторые трудности, так как факт его возникновения и существования необходимо доказать. Судебная практика разнообразна, суммы взысканий разнятся, а наличие права собственности не всегда является основанием для взыскания денежной компенсации. **66**

ЗАЩИТА ПРАВА НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ НЕКОТОРЫЕ ТРУДНОСТИ, Т.К. ФАКТ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СУЩЕСТВОВАНИЯ НЕОБХОДИМО ДОКАЗАТЬ.

сам факт использования. В случаях отсутствия одного из этих признаков суды констатируют отсутствие и самого нарушения.

Более того, если правообладатель решил инициировать судебные тяжбы по взысканию компенсаций, одного «патента» или лицензионного договора недостаточно, необходимо грамотно подойти к досудебному этапу разрешения спора.

1. В первую очередь, осуществить нотариальное заверение сайта с изображениями вашего знака или фотографий использования модели конкурентом. Обычные скриншоты хоть и являются

ПРО ЧТО НЕЛЬЗЯ ЗАБЫВАТЬ, ПОКУПАЯ ЗЕМЛЮ: ТРИ ЛАЙФХАКА

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ ПАНТИН, АДВОКАТ, СОВЕТНИК ПРАКТИКИ ПО РАЗРЕШЕНИЮ АРБИТРАЖНЫХ СПОРОВ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «ЛЕГИСТ»

Покупка земельных участков всегда требует повышенного внимания, ведь юридическая чистота сделки — залог ее безопасности. Именно поэтому уже давно для многих стало хорошей привычкой перед заключением договора — проверка добросовестности продавца. Однако, как показывает практика, несколько существенных вопросов продолжают оставаться за пределами внимания.

1. Забор — это не границы участка

Удивительно, но многие покупатели, даже имеющие большой опыт в бизнесе, при покупке земли полагаются на ограждения! Но забор не всегда совпадает с границами участка. По законодательству наличие забора свидетельствует только о том, что собственник участка ограничил на него доступ посторонним лицам.

Для определения же юридических границ необходимо осуществить вынос поворотных точек участка, зафиксированных в ЕГРН, в натуре. Делается это путем приглашения кадастрового инженера, который со специальным оборудованием точно установит границы участка на местности (как говорят, «забьет колышки»). И только после этого можно быть уверенным в том, в каких именно границах вы покупаете участок — иначе вас вполне могут привлечь к административной ответственности за самовольное занятие чужого участка.

2. Тропинка — это не доступ к участку

Еще одной иллюзией, которой поддаются покупатели земельных участков, является их убежденность в том, что наличие хорошо протоптанной тропинки (дорожки) к земельному участку навечно обеспечит к нему беспрепятственный доступ.

По закону каждый участок юридически, а не только фактически, должен быть обеспечен доступом к нему. Это значит, что у собственника земельного участка должна быть возможность попасть на него либо с территории общего пользования (с улиц, дорог, проездов), либо через чужой земельный участок, в отношении которого



установлен сервитут. Зачастую наличие сложившегося прохода к участку свидетельствует лишь о том, что собственник этого участка пока не против такого прохода. Однако, в любой момент эта ситуация может измениться и на вашем пути могут возникнуть забор или шлагбаум.

Чтобы не попасть в такую ловушку, необходимо изучить материалы землеустроительного дела, в котором должна содержаться информация о том, каким образом при формировании участка на него был предусмотрен доступ.

3. Под поверхностью земли может храниться много неприятных сюрпризов

Средневековые юристы не без оснований утверждали, что власть собственника земельного участка простирается от «преисподней до звезд». С тех пор было совершено много научных открытий и доказано, что мы живем в трехмерном мире, однако в российском законодательстве земельный участок продолжает оставаться лишь частью поверхности земли. А это значит,

что ваша собственность не распространяется ни на йоту подземной части.

Но собственнику участка дозволено пользоваться подземным пространством в том объеме, в каком ему это необходимо для освоения участка. И вот тут мы сталкиваемся с очередной коварной иллюзией: не всегда эта подземная часть свободна для вас.

Убедиться в том, что хранят в себе недра, можно, запросив в администрации муниципального образования сведения о расположении сетей под интересующим объектом. Если на момент покупки участка под ним отсутствуют какие-либо подземные объекты (сети, строения), то в последующем любое проникновение под территорию вашего участка должно быть с вами согласовано. Но если на момент покупки через территорию участка уже проходят какие-либо коммуникации, то с этим придется считаться. И либо уже с учетом их наличия планировать использование земли, либо требовать от продавца участка до заключения договора купли-продажи принять меры к выносу сетей за границы участка. **66**



ПОВОРОТ НА 180 ГРАДУСОВ: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ЖИЗНИ БИЗНЕСА В 2021 ГОДУ

ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ТУРОВ

Наши законодатели пачками выпускают законы и меняют правила игры со скоростью света. Кратко перечислю то, как жизнь простого российского бизнесмена перевернулась в этом году.

Фискальное законодательство: больше прозрачности!

- Началась масштабная маркировка молока и домашних животных;
- регулировка цен обяывает производителей и розничные сети устанавливать цены не выше рекомендованных;
- ужесточается контроль за операциями, похожими на «отмывание доходов, полученных преступным путем» и «обналичку»;
- к налоговым проверкам начинают привлекать ФСБ;
- уплата налогов стала более комфортной, добровольной и... автоматизированной. В ФНС придумали АСК НДС-2, которая устанавливает все цепочки связей между бенефициарами, расширили зону обязательного использования онлайн-касс, разработали приложение для использования НПД и многое другое.

Повторные проверки: новые поводы

Федеральный закон от 29.12.2020 № 470 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ о налогах и сборах» вводит новые основания для повторной выездной налоговой проверки. Налоговики будут проводить ее дополнительно ко всем предыдущим правилам (прописаны в ст. 89 НК РФ). Так, если вы поставите к возмещению НДС

больше, чем надо, то возможна повторная выездная налоговая проверка.

Согласно Определению Верховного Суда РФ от 30.11.2020 №309-ЭС20-15596 налогоплательщикам разрешено проводить любое количество дополнительных мероприятий налогового контроля. Потому что целью

«МЕЖДУ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ И ГОСУДАРСТВОМ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ГАРМОНИЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ГОСУДАРСТВО НЕ БУДЕТ МЕНЬШЕ ВАС КОНТРОЛИРОВАТЬ, ЭТО УЖЕ СОСТОЯВШИЙСЯ ФАКТ. НО НАМ НУЖНО, ЧТОБЫ МЫ ОТ ГОСУДАРСТВА ПОЛУЧАЛИ ЕЩЕ И СООТВЕТСТВУЮЩУЮ ЗАБОТУ В ОБМЕН НА НАШИ ДЕНЬГИ».

такого мероприятия является устранение сомнений, которые возникли у контролеров при получении дополнительной документации. Другими словами, это проводится в интересах бизнесменов для более точного расчета их налоговых обязательств.

Мы вступили в цифровую эпоху

В 2020 году я много говорил о том, что все операции будут под контролем.

Такова тенденция и 2021 года. Она направлена на то, чтобы налоговые органы могли (с опозданием не более 90 секунд) видеть каждую вашу транзакцию. Не так давно в Госдуме внесли еще один законопроект: налоговики в автоматическом режиме (банковская тайна будет раскрываться) станут получать информацию обо всех ваших операциях, даже если вы просто физлицо.

Что делать? Кто-то решит, что надо «уходить в нал». Я вас уверяю, этим тоже будет заниматься ЦБ РФ. Кто-то — что будет закрывать свой бизнес. Это неправильно. Нужно проснуться и вытащить себя из зоны страха. Потому что в 2020 году люди в какой-то степени стали невротиками, они уже не мыслят категориями будущего — лишь бы день прожить. А нам нужны стабильность и уверенность в своем будущем.

Чтобы обеспечить стабильность и уверенность в своем будущем, нужно перестать бояться, изучать новшества самим и начинать просвещать свое окружение. А там — смотришь, шаг за шагом и ситуация начнет очень быстро меняться в лучшую сторону. ¹⁵⁵

Это лишь небольшая часть изменений, которые произошли в 2021 году. Добавлю вам оптимизма: решения есть. И о них я расскажу на семинаре 13–14 апреля в Ярославле.



О ВАС ГОВОРЯТ. ВЫ В КУРСЕ?

ТЕКСТ: МАРИЯ АЗАРЁНОК, ЭКСПЕРТ ПО РАЗВИТИЮ ЛИЧНОГО БРЕНДА И НЕТВОРКИНГА, АВТОР ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Что такое личный бренд? Это то, что говорят о вас, когда вы выходите из комнаты. Именно он определяет, как к вам относятся. Неважно, что вы думаете о себе. Если это не совпадает с тем образом, который при первом контакте видят люди, и репутацией, которая формируется с течением времени, то... кому какая разница, что вы думаете?

Зачем и как активировать личный бренд

Во время мировой турбулентности «личный бренд» показал себя как один из самых мощных инструментов, который помогает поддерживать бизнес, вовлекать, делать продажи и формировать доверие. Самостоятельное построение личного бренда не всегда эффективно. Нужно иметь стратегию.

Стоит напомнить, что каждый человек уже является брендом. Вне зависимости от того, занимались вы построением личного бренда или никогда даже не задумывались об этом, он у вас есть.

Когда люди видят вас, они контактируют изначально не с вами, то есть не с тем, какой вы есть, а с вашим образом. И если образ корректно и конгруэнтно доносит ваши ценности, ваше позиционирование, значит, ваш личный бренд активирован.

Процесс последовательного и осознанного выстраивания бренда называют активацией. Она проходит на нескольких уровнях. В этой статье поговорим о первых двух.

Первый уровень — работа над образом

Каждый из нас, входя в какое-то пространство, выходя в эфир, делая пост в Инстаграме, формирует в мыслях аудитории какой-то образ, а затем впечатление. Наш образ проявляется

в онлайн или офлайн и начинает работать. Здесь важно спросить себя: «Какой образ я транслирую в этот мир? Работает ли сейчас он на меня в том виде, в котором я хотел(а) бы, что бы это происходило? Нужно ли мне впечатление я произвожу?»

Чтобы ответить на эти вопросы, сделайте упражнение «Свой взгляд со стороны».

Выпишите все «точки контакта», которые у вас есть и которые вы объективно знаете. Задайте себе вопрос: «Как вас видит мир?» Например, откройте вашу страницу в социальной сети и постарайтесь посмотреть на нее отвлеченно. Что вы видите? Что за человек скрывается за аватаром? Чем он занимается? Чем увлекается? Что я могу у него купить? Поглядите на себя максимально объективно. Запишите ваши ощущения и мысли.

Второй уровень — создание репутации

Слово «репутация» происходит от латинского reputation - «обдумывание». Вы делаете что-то, и другие начинают думать, что «вы как раз про это». Репутация формируется благодаря тому, что люди часто и последовательно получают определенные результаты от взаимодействия с вами.

В основе работы над вашим личным брендом лежит мастерство или ваше

желание стать мастером. Вы можете быть стартапером, но в основе вашего движения должно лежать желание дать максимум вашим клиентам, создавать ценностные продукты.


КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК УЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ БРЕНДОМ. ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТОГО, ЗАНИМАЛИСЬ ВЫ ПОСТРОЕНИЕМ ЛИЧНОГО БРЕНДА ИЛИ НИКОГДА ДАЖЕ НЕ ЗАДУМЫВАЛИСЬ ОБ ЭТОМ, ОН У ВАС ЕСТЬ. ВОПРОС: СООТВЕТСТВУЕТ ЛИ ОН ВАШИМ ЦЕЛЯМ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯМ О СЕБЕ И ВАШЕМ ПРОДУКТЕ?

Чтобы понять, идет ли у вас построение личного бренда на уровне репутации, спросите себя: «Есть ли у вас адвокаты бренда? Есть ли у вас общая стратегия взаимодействия с этими людьми?»

Ваша задача — донести до нужной аудитории, что вы существуете. И первые два этапа в этом процессе являются ключевыми. О дальнейшей работе по активации бренда поговорим в следующих статьях. **BB**

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В БИЗНЕСЕ



 **14-16 апреля** | г. Москва | **ОЧНО!**

Аудитория курса: руководители и сотрудники пресс-служб и PR-департаментов, пресс-секретари, специалисты по связям с общественностью коммерческих компаний, корпораций и промышленных предприятий.

НА КУРСЕ ВЫ НАУЧИТЕСЬ:

- ✓ **выстраивать стратегию PR-работы** в коммерческой компании,
- ✓ **отбирать и формировать информационные поводы** о компании и продукте, которые будут реально выстреливать,
- ✓ **привлекать внимание аудитории,**
- ✓ **влиять на продажи компании,**
- ✓ **строить общение** с различными целевыми аудиториями и доносить до них правильные ключевые сообщения,
- ✓ **формировать и продвигать имидж** компании в социальных сетях,
- ✓ **дружить с журналистами** и получать от этой дружбы правильный результат,
- ✓ **проводить интересные мероприятия,**
- ✓ **понимать технику успешных публичных выступлений,**
- ✓ **разбираться в нюансах подготовки PR-текстов,**
- ✓ **увеличивать отдачу от PR-деятельности.**

16+



ПОДРОБНЕЕ

(495) 540-52-76

www.conference.image-media.ru

SMAS-ЛИФТИНГ: БЫСТРО, ДЕЛИКАТНО, ЭФФЕКТИВНО



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Вологодский «Центр косметологии Анны Романовой» — современная клиника с широким спектром косметологических услуг. Мы побеседовали с ее директором Владимиром НЕКРАСОВЫМ о популярных у вологжан процедурах, в том числе о современных технологиях в лифтинге, лазерной терапии и медицинском педикюре.

— **Владимир Владимирович, расскажите, какие услуги предоставляются клиентам вашего центра?**

— У нас четыре основных направления деятельности: дерматология, косметология, аппаратная косметология и подология. Последнее включает в себя медицинский педикюр, комплексное лечение ногтей и протезирование ногтевой пластины. Сейчас нашими клиентами очень востребована процедура неинвазивной подтяжки лица, которая называется SMAS-лифтинг.

— **Что это такое?**

— Если коротко, то SMAS-лифтинг (от Superficial Muscle Aponeurotic System) — это безоперационная подтяжка овала лица. Расскажу, как это происходит. Кожа человека состоит из трех слоев: эпидермис, дерма и гиподерма (подкожная жировая клетчатка). Под гиподермой расположена мышечно-апоневротическая система, это и есть SMAS.

С возрастом мышцы и кожа теряют упругость и под действием закона гравитации смещаются вниз относительно костей. Внешне это выглядит как нечеткий овал лица, брыли, нависание века и прочие подобные возрастные изменения. Побороть законы физики нельзя,

но справиться с подобными изменениями вполне реально с помощью альтера- или лифтера-терапии. Данные названия происходят от наименований аппаратов, с помощью которых и производятся процедуры.

— **В чем отличие этих видов терапии?**

— В ходе как «Альтера-терапии», так и «Лифтера-терапии» производится воздействие на SMAS-слой, в результате которого овал лица «встает на место». Несмотря на одинаковый итоговый результат, у этих двух аппаратов есть ряд существенных отличий.

«Альтера» используется в России с 2011 года, мы приобрели его в 2017 году. На тот момент это был единственный зарегистрированный в нашей стране аппарат. Его главное преимущество — визуализация. То есть во время проведения процедуры на экране можно видеть расположение SMAS-слоя, а значит более точно в него попадать. Визуализация очень важна в отдельных областях лица, например, в области глазных орбит.

Позже появились аналоги. В декабре 2019 года в России был зарегистрирован аппарат «Лифтера», мы обратили на него

внимание, ознакомились с его характеристиками и приобрели. В отличие от «Альтеры», который имеет в комплектации только линейные картриджи, «Лифтера» имеет анатомический (точечный) блок. Им удобно прорабатывать деликатные области, до которых невозможно добраться с помощью линейного картриджа. Поскольку сейчас оборудования, которое бы совмещало преимущества обоих аппаратов, не существует, для качественного проведения SMAS-терапии мы используем оба. В этом и заключается наше преимущество.

— **Что клиент получает после такой процедуры?**

— Получает подтянутый овал лица. Этот эффект сохраняется до двух — двух с половиной лет. Но многое зависит от изначального состояния кожи. Чем раньше начать делать эту процедуру, тем дольше сохранится эффект. Также на итог влияет колебание веса клиента. Поэтому для хорошего результата от процедуры вес лучше держать в определенных границах.

Эффект от SMAS-лифтинга виден сразу же. Это очень хорошо заметно самому клиенту еще в середине проведения процедуры: он видит четкий овал

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

лица на одной стороне и может сравнить с прежним состоянием.

Кроме того, эффект после проведения процедуры нарастает, достигая пика на 60-90 день.

— **Как сочетается SMAS-лифтинг с прочими косметологическими процедурами?**

— Данная процедура очень хорошо сочетается с введением филлеров, ботулинотерапией, лазерной шлифовкой CO2. SMAS-лифтинг укрепляет мышечный каркас лица, однако качество кожи он не изменяет. Если после SMAS-лифтинга через неделю выполнить лазерную шлифовку, то мы убьем разом двух зайцев: подтянем овал лица, выровняем микрорельеф, уберем пигментацию кожи.

— **Есть ли противопоказания для проведения SMAS-лифтинга?**

— Конечно, как и при любом другом медицинском вмешательстве, эта процедура имеет и противопоказания. К их числу относятся беременность и время кормления грудью; наличие датчиков сердечного ритма (кардиостимуляторов) или металлических имплантов в зоне воздействия (к ним не относятся коронки или зубные импланты); нервно-психические заболевания, в том числе эпилепсия; гнойные воспаления кожи; острые и хронические очаги инфекции в организме; заболевания эндокринной системы (сахарный диабет, тиреотоксикоз и другие); онкологические заболевания; склеродермия, системная красная волчанка и другие системные заболевания соединительных тканей.

— **Вы сказали, что чем раньше проводить эту процедуру, тем лучше. О каком возрасте идет речь?**

— После 40 лет синтез собственной гиалуроновой кислоты у человека уменьшается в два раза, в результате чего овал лица начинает «плыть». После появления этих симптомов лучше, не затягивая, начинать делать лифтинг. Не стоит дожидаться момента, когда помочь сможет только хирургическое вмешательство.



Коррекция овала лица: до и после.



— **Требуется ли реабилитация после процедуры SMAS-лифтинга?**

— Нет, не требуется. В интернете SMAS-лифтинг часто называют лифтингом в обеденный перерыв. После процедуры на коже не остается никаких следов, кроме легкого покраснения, которое проходит через 5-10 минут. Длительность процедуры составляет 30-40 минут, после ее завершения человек может идти и заниматься своими обычными делами, пойти на работу или в театр.

— **Интересно, а какие ощущения испытывает клиент при выполнении процедуры?**

— Да, некоторые неприятные ощущения возникают, в том числе легкое покалывание. Однако у «Альтеры» и «Лифтеры» гибкие настройки. Для каждого человека с любым порогом чувствительности аппараты можно отрегулировать таким образом, чтобы процедура стала более комфортной. Также следует отметить, что скорость импульса на «Лифтере» короче, чем на «Альтере», поэтому процедура в первом случае выполняется быстрее, а значит с большим комфортом для человека.

Для клиентов, которые испытывают дискомфорт при выполнении процедуры линейным картриджем, можно выполнить процедуру точечным картриджем, который переносится значительно легче. Поэтому всегда можно подобрать варианты для уменьшения неприятных ощущений.

— **Какие еще процедуры востребованы у ваших клиентов?**

— У многих людей на лице появляется сосудистая сеточка, в том числе от длительного ношения масок в период пандемии. Наш сосудистый лазер убирает такие сосуды. Это также неинвазивная процедура, после нее наблюдается лишь легкое покраснение, которое проходит за 1-2 дня.

— **Какие особенные услуги ваш центр может предоставить в области педикюра?**

— Мы выполняем как комбинированный педикюр, который включает элементы обрезного и аппаратного педикюра, так и медицинский педикюр. Дело в том, что если имеются грибковые поражения ногтевой пластины и/или ее деформация, обычным комбинированным педикюром не обойтись.

Наша новая технология — титановые нити, которые позволяют распрямить деформированную ногтевую пластину и препятствуют ее скручиванию.

Мы работаем на новейшем оборудовании, у нас квалифицированные специалисты с медицинским образованием, прошедшие стажировку по методикам школы подологии немецкой компании Helmut Ruck в Москве, полный контроль стерильности на всех этапах проведения процедуры и приятная атмосфера. Так что с полной уверенностью могу гарантировать качество наших услуг. **P**

Вологда, ул. Ленинградская, 150,
(8172) 70-64-86
krasota35.ru
vk.com/krasota35ru

НОВАЯ ЛИТЕРАТУРА

Уже стало привычным констатировать, что сегодня сериалы заняли место, которое когда-то было у романов: авторы могут рассказать обстоятельно проработанную и увлекательную историю на понятном современному потребителю языке. Вот три громких многосерийных фильма последнего времени на разный вкус, ярко иллюстрирующих данный тезис.

ИСТОРИЧЕСКАЯ ДРАМА

«Бриджертоны» (США, 2020, 1 сезон)



Создательница «Анатомия страсти» и «Скандала» Шонда Раймс сняла костюмную драму из жизни английской аристократии по серии «дамских» романов Джулии Куин. Сериал вызвал в начале года небывалую полемику в соцсетях. Так, Татьяна Толстая призвала свою аудиторию не смотреть его по одной простой причине: ну не могут быть, по

ее мнению, «дамы высшего общества чернокожими, фрейлины — тоже. Можно подумать, они все от Отелло народились». Кинокритик Мария Кувшинова в ответ предложила пройти писательнице тест на расизм.

Но сериал привлекает внимание не только своеобразным подходом к историзму и художественной правде. Несмотря на простоту и вторичность сюжета (см. «Гордость и предубеждение» или «Аббатство Даунтон»), авторы фильма пытаются переосмыслить тему феминизма, гендерного равенства и семейных ценностей на фоне сочных декораций английского двора начала XIX века.

Попытка оказалась как минимум любопытной, и Netflix продлил сериал на второй сезон.

ТРИЛЛЕР

«В ее глазах» (Великобритания, 2021)

В центре эротико-психологического триллера по нашумевшему роману Сары Пинборо — любовный треугольник. Луиза — молодая мать-одиночка, которая в поисках приключений тянется к своему новому боссу Дэвиду, параллельно поддерживая общение с его женой Адель. Странная дружба двух женщин приводит к неожиданным событиям. Разворачивается напряженная история о том, как искушение приводит к проблемам, и о том, что у многих семей есть секреты, которые лучше не открывать посторонним.

Создатели довольно умело играют с ожиданиями аудитории: «В ее глазах» работает именно на чувстве таинственности. Произведение наполнено

сюжетными поворотами, заставляющими зрителя ломать голову и смотреть серию за серией, а финал многих, без преувеличения, шокирует.



МИСТИКА

«То́пи» (Россия, 2021)

Мистическая утопия режиссера Владимира Мирзоева по сценарию писателя Дмитрия Глуховского, вышедшая в феврале на сервисе «КиноПоиск HD».

Несколько молодых, но уже повидавших виды москвичей во главе с айтишником Денисом (эта роль Ивана Янковского считается одной из лучших в его карьере) отправляются в монастырь, расположенный в архангельской глуши. У каждого своя причина сбежать туда и попытаться избавиться от «внутренних тараканов». Но деревня То́пи, в которой находится намоленное место, оказывается не тем, чем кажется — герои попадают в некое подобие чистилища или лимба, буквально вязнут в местных мрачных реалиях (и реалиях ли?), из которых им все труднее выбраться. Тут и бесследное исчезновение людей, и чудесное воскрешение мертвых, и массовые галлюцинации, и ведьмы с лешими в образах кажущихся (поначалу) вполне себе нормальных людей из русской провинции.

Получился такой типичный русский эпос, страшная сказка, где чудо имеет свои плюсы, минусы и подводные камни. При этом Глуховский не был бы Глуховским, если бы не дополнил сериальный текст актуальным социально-политическим подтекстом. Аллюзии на современную Россию — несмотря на всю фантастичность и даже мутность происходящего на экране — здесь вполне прозрачны. **BB**

МЕНЕДЖМЕНТ

Пол Нивен, Бен Ламорт
«Цели и ключевые результаты»

Методология OKR (Objectives and Key Results — «цели и ключевые результаты») была разработана в 1968 году Энди Гроувом, который в то время был соучредителем и генеральным директором Intel. В 1974 году в компанию пришел Джон Дорр, который изучил методологию OKR, а затем, будучи советником инвесторов, привнес ее в Google. В итоге интернет-гигант использует ее в работе до сих пор. Успешный опыт Google переняли многие технологические компании и стартапы.

OKR помогает сотрудникам работать вместе и концентрировать усилия, чтобы обеспечивать своей организации рост и развитие. С помощью ключевых результатов руководитель и его команда раскроют, как выглядит достигнутая цель. А послы типа «делай лучше» или «старайся больше» трансформируются в четкие измеримые маркеры.

«Эту книгу Пол Нивен и Бен Ламорт написали, чтобы заполнить пропасть между теорией и практикой, — пишут издатели. — Они обстоятельно рассказывают, что такое OKR и как они возникли, почему они обеспечивают гибкость в бизнес-среде и каким именно образом следует внедрять их в вашей компании».

Цели и ключевые результаты

Полное руководство
по внедрению OKR

Пол Нивен
Бен Ламорт

НОНФИКШН

Джон Паулос
«Математическое невежество и его последствия»

Автор рассматривает под математическим углом зрения очень разные стороны нашей жизни: президентские выборы и статистику, махинации с ценными бумагами и медицинское шарлатанство, страхование и казино, лотереи и клинические анализы, — при этом не злоупотребляет сложными расчетами и не скупится на забавные истории, живо иллюстрирующие рассуждения о числах и вероятностях.

Неумение обращаться с большими числами и вероятностями приводит людей ко множеству необоснованных решений — и на глобальном, и на бытовом уровне. Из-за математического невежества они позволяют средствам массовой информации собой манипулировать, доверяют разного рода псевдонаукам и пугаются событий, не заслуживающих особого внимания. Почему даже умные и образованные люди зачастую совсем не понимают математику, и какова цена такого невежества?

Книга, отлично изданная «Студией Артемия Лебедева», помогает читателям осознать свои промахи и учит избегать ловушек, в которые легко попадает некритично настроенный разум. Она адресована всем, кто ценит здравый смысл и стремится к рациональному взгляду на мир.

1 2 3

Джон Аллен Паулос

Математическое
невежество
и его последствия


4 5 6
7 8 9

ХУДЛИТ

Алексей Поляринов
«Риф»

Три параллельные сюжетные линии, под конец сливающиеся в одну: Кира живет в закрытом северном городе Сулиме, где местные жители промышляют браконьерством; Ли — в университетском кампусе в США, занимается исследованием на стыке современного искусства и антропологии; Таня — в Москве, снимает документальное кино. Незаметно для них самих зло проникает в их жизни и грозит уничтожить...

Это книга о вечной войне поколений, авторское исследование религиозных культов, где древние ритуалы смешиваются с современностью, а за остроактуальными сюжетами скрываются мифологические и мистические измерения. Как отметила в своей рецензии Галина Юзефович, «негромкий поначалу роман развернется в мощное стаккато, в котором будет и бодрый экшн, и размышления об исторической памяти, и рефлексия механизмов подавления чужой воли, и поиск способа им противостоять, и немного лихого феминизма».

Добавим, что писатель, эссеист и переводчик Алексей Поляринов вошел в литературу романом «Центр тяжести», который был выдвинут на ряд премий («Большая книга», «Национальный бестселлер», «НОС»). 





ЕЩЕ ОДНА ЖЕНЩИНА В КОСМОСЕ — ЭТО ФАНТАСТИКА?

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Александр ХОХЛОВ, известный популяризатор науки, член Российской академии космонавтики им. К.Э. Циолковского прочитал для вологжан лекцию о женщинах в космосе. Накануне Дня 8 Марта мы расспросили его о полетах в космос — в прошлом, настоящем и ближайшем будущем.

— **«Женские» исследования сегодня очень актуальны. Как эта тема заинтересовала именно вас?**

— Я много лет работал в космической отрасли: в РКК «Энергия», в Институте робототехники и технической кибернетики в Санкт-Петербурге. Имел прямое отношение к пилотируемой космонавтике, сам проходил отбор в космонавты три раза (к сожалению, неудачно). Интересуюсь самыми разными сторонами полетов людей в космос, я удивлялся: почему у нас так мало в этой сфере женщин?

И чем больше я узнавал о западных космических программах, о полетах американок на «Шаттлах», чем больше видел, сколько иностранок летает на наших кораблях «Союз», тем настойчивей стал искать причины того, почему у нас сейчас только одна женщина в отряде, а на орбите побывали только четверо. Я заинтересовался тем, как складывались судьбы женщин, которые проходили отбор в отряд космонавтов, но в итоге в космос не полетели. Изучая эти вопросы, я подготовил, в том числе, и лекцию о «Женском космосе», ведь об этом у нас в стране практически никто не рассказывает.

— **Женщины доказали сотнями тысяч примеров, что абсолютно**

любая авиационная и космическая специальность им подвластна.

При этом стереотип о том, что космос — дело не женское, невероятно живуч. В чем причина?

— Так устроена сама система обучения и отбора по определенным требованиям. На ранних этапах программы освоения космоса у нас в ней почти не было женщин: набор с Валентиной Терешковой был исключением, для рекорда.

В данный момент в отряде космонавтов одна Анна Кикина, а в январе среди отобранных кандидатов вновь были объявлены только мужчины. Это системная проблема, проблема всей организации процесса и национальных целей, а не просто проблема стереотипов у кого-то в голове.

— **Аэростаты и парашюты появились как зрелище, как арсенал для воздушных представлений. Уже затем они стали использоваться как оружие. Потом история повторилась и с другими летательными аппаратами. Избежит ли космос милитаризации?**

— Здесь все сложнее, поскольку наша космонавтика появилась в рамках военно-промышленного комплекса. Надо

вспомнить, что практическая космонавтика вышла из Германии времен Второй мировой войны, и Вернер фон Браун делал ракеты «Фау-2» как оружие, которым можно было бы поразить цели в Лондоне.

Когда американцы и Советский Союз забрали себе немецких специалистов и оборудование, они также стали использовать их наработки для создания межконтинентальных ракет как средств доставки ядерных зарядов. СССР тогда на какое-то время обогнал США, поскольку у американцев был упор на авиацию, на тяжелые бомбардировщики, а наша страна пошла по пути создания баллистических ракет. И уже из них родилась космонавтика, благодаря гению Сергея Павловича Королёва, его настойчивости и авторитету, пониманию того, как много может она дать — и для пропаганды социалистического строя, и для человечества вообще. Он смог убедить власти, хотя и не сразу, что нужно развивать космонавтику и полеты людей в космос с гражданскими целями.

Нужно помнить, что в СССР все первые космонавты — это военные летчики, а кроме того постоянно рассматривалась вероятность боевого применения пилотируемых космических аппаратов, орбитальных станций. Так что здесь все шло в обратную сторону: космонавтика

родилась как военная программа, а гражданские рекорды поначалу просто были «ширмой».

Гражданская космонавтика сейчас активно развивается. В ближайшее время большое количество «непрофессионалов» полетит в космос, но военное применение останется — это связь, погода, фотографирование поверхности Земли для целей разведки. Никакие современные вооруженные силы не могут обойтись без космического сегмента.

— **На лекции вы сделали шаг в сторону репрезентации образов звездоплывателей в художественном пространстве. В романах Станислава Лема «Магелланово облако» и «Солярис» в космос летят историки и психологи. Как вам кажется, будут ли гуманитарии летать в космос?**

— В ближайшее время, скорее всего, нет. Сейчас пока нет задач для гуманитариев непосредственно в космическом пространстве. Репортажи, фотографирование и какое-то гуманитарное изложение того, что происходит на низкой орбите, могут делать сами астронавты. Время гуманитариев начнется, когда появится полноценная внеземная колония. Там нужны будут специалисты самого широкого диапазона: и историки, и социологи, и психологи.

Но и сейчас гуманитарии не должны отстраняться от космонавтики, поскольку человечеству не хватает осмысления того, что же делать дальше. Мы должны понять: куда нам двигаться? Зачем нам это делать, насколько нам это нужно, насколько это соотносится с историческим развитием человечества? Без гуманитариев тут не обойтись.

— **Космическим туристом можно стать и сегодня, при условии, что претендент на такой тур — долларовый миллионер, а каковы перспективы проектов типа Perlan-2, создания новых типов стратостатов или ракетопланов, массовой доступности экскурсионных полетов в ближний космос?**

— Уже сейчас есть очень интересная инициатива в России: создание кресла

с шарами, в котором человек будет находиться в костюме, аналогичном космическому скафандру «Сокол». Он поднимется до верхних слоев атмосферы, где шары лопнут, и на парашюте, прямо в кресле, приземлится на Землю.

Эти люди, которые будут летать по одному, во-первых, испытают столкновение с внутренним страхом, поскольку поднимутся очень высоко — в стратосферу. Во-вторых, они увидят и почувствуют, что Земля — это планета, что она — шар, увидят ее общий план. Это то, что делает в России компания «Стратонав-

«В РОССИИ ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ КОСМОНАВТИКИ — ЭТО НЕРАЗВИТАЯ ТЕРРИТОРИЯ, ПРИ ВСЕЙ НАШЕЙ КОСМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ И ЛИДЕРСТВЕ В ДОЛГОВРЕМЕННЫХ ПИЛОТИРУЕМЫХ ПОЛЕТАХ».

тика». А в США, скорее всего, в ближайшее время начнется эксплуатация системы суборбитальных полетов Blue Origin, когда в маленькой многократной водородно-кислородной ракете астронавты будут попадать на несколько минут в космос, фотографировать Землю, ощущать невесомость и затем приземляться где-нибудь в пустыне.

У другой американской компании — Virgin Galactic — очень много технических проблем: они пока не могут летать выше линии Кармана, поднимаются на уровень 80-90 километров.

На низкую орбиту, на настоящие космические полеты, будет возить компания Space Adventures с помощью «Роскосмоса». Уже есть три контракта: на 2021, 2022 и 2023 годы. В конце каждого года по два туриста отправятся в космос. Да, это будут долларовые миллионеры, но важно, что впервые в истории на корабле «Союз» полетят сразу два непрофессиональных космонавта, а сами корабли

модифицируют для управления одним человеком.

Еще компания Axiom Space будет возить людей на МКС на кораблях Crew Dragon и, скорее всего, появятся другие проекты по полетам частных лиц на этих кораблях. Кроме того, SpaceX, создавая корабль-ракету Starship, готовит туристический облет Луны. Это программа Dear Moon («Дорогая Луна»), оплаченная японцем Юсаку Маэдзавой, она будет реализована через три-четыре года. Около десяти человек облетят Луну. Кстати, с гуманистическими целями: там будут музыканты, артисты, танцоры, и они должны будут творчески осмыслить возвращение людей к Луне.

— **Дайте, пожалуйста, общую характеристику ситуации, которая сложилась в нашей стране с популяризацией космонавтики и науки в целом.**

— Если говорить о популяризации науки, то в России сейчас все довольно неплохо. Есть площадки, есть финансирование, есть даже фестивали, которые окупаются билетами. Есть много лекторов — профессиональных ученых, которые рассказывают о том, с чем работают и что хорошо знают.

В отношении космонавтики все намного хуже. Космическая деятельность в нашей стране связана с госкорпорацией «Роскосмос», а ее сотрудники ограничены в высказываниях, в выступлениях. Они должны все согласовывать, поэтому очень редко выступают на каких-либо научно-популярных фестивалях. Даже существующие мероприятия нацелены только на привлечение студентов, которые потом придут работать в «Роскосмос».

Зачастую популяризацией космонавтики — с разъяснениями, с красивыми картинками и видео — занимаются люди, хорошо знающие английский язык: они переводят литературу и обсуждают общемировую практику. Но таких людей мало. Они, как правило, не имеют профильного образования и опыта, что иногда приводит к некорректным оценкам событий и явлений.

К этому вопросу государство пока равнодушно. ⁸⁸

РАЗВИТИЕ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАВИСИТ ОТ ДИАЛОГА БИЗНЕСА И ВЛАСТИ



ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МОНАХОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ЧЕРЕПОВЕЦКОГО ГОРОДСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ
«ДЕЛОВОЙ РОССИИ»

Сегодня рынок коммерческой недвижимости испытывает множество проблем. Его сдерживают повышающаяся ставка налога на имущество, зачастую необоснованно высокая кадастровая стоимость объекта и сложный механизм ее оспаривания, рост тарифов на вывоз мусора, не доведенная до совершенства работа МФЦ и самое главное — отсутствие нормальной коммуникации между арендодателем и властью.

Сегодня освоение новых перспективных территорий муниципалитетов рассматривается без расширенного участия бизнес-сообщества. Городские власти должны интересоваться не только тем, какие планы по развитию есть у того или иного застройщика, где будет школа, детский сад или ФОК, но и обладать полной информацией о том, какие планы развития у компаний из различных отраслей экономики, есть ли у них потребность в помещениях, какая стратегия развития у крупных федеральных сетей.

К сожалению, сегодня бизнес получает то, что есть, а не то, что хотелось бы. Отсутствие адаптированных площадей (при этом часто таких, которые теоретически можно переделать) существенно тормозит развитие как самих предприятий, так и экономики в целом. Вполне возможно и возникновение ситуации, когда застройщики создадут излишек торговых площадей, что приведет к снижению средней арендной ставки по рынку.

Радует, что в настоящее время в Череповце (и Вологде — прим. ред.) создается мастер-план города, обновляются документы территориального планирования. Но возникает вопрос, как разработчикам услышать мнение бизнеса, как бизнесу

донести свою точку зрения? Участие бизнеса в разработке проектов планировки территорий должно осуществляться в том числе с обязательным участием бизнес-объединений, которые должны систематизировать и структурировать потоки информации, стекающиеся из различных сфер экономики. В результате мы должны получить не просто выделенные участки под торгово-развлекательные и бизнес-центры, на которых они, скажем так, не очень вписываются в окружающий мир, или единичные проекты, сделанные по принципу «в этом сквере нужен ресторан», а многофункциональные комплексы, расположенные на одной территории, которые будут объединять разные по виду деятельности компании, но имеющие одну общую концепцию, максимально адаптированную под локацию.

Мы увидим, как социальные объекты — скверы и парки — будут наполняться торговыми объектами, которые не раздражают посетителя, а гармонично их дополняют и позволяют более комфортно провести время. Муниципальные площадки станут более ухоженными, ведь бизнес заинтересован в том, чтобы в этом месте был порядок, так как от этого зависит его прибыль. Вероятность того,

что предприятия будут успешными, возрастет; количество ресурсов, потраченных на неудачные проекты, сократится; городская казна пополнится налоговыми отчислениями; появятся новые рабочие места.

Сегодня мы находимся в самом начале пути выстраивания таких более разумных взаимоотношений между властью и бизнесом. Им можно дать какое угодно громкое название, но пока власть действительно не захочет — бизнес не сможет наладить диалог, а если бизнес не скажет о своих потребностях, то власть о них и не узнает. Нужно понимать, что бизнес и власть — это как муж и жена: от того, как обе стороны будут выстраивать взаимоотношения, зависит дальнейшая «семейная» жизнь и общее благополучие.

В январе этого года мэром Череповца было озвучено создание экспертного бизнес-совета, созданы группы по секторам экономической деятельности, за каждой из которых закреплен соответствующий представитель от мэрии города. Будем надеяться, что на этой площадке мы сможем не только обсудить вышеописанные проблемы, но и в конечном итоге изменить саму систему взаимодействия власти и бизнес-сообщества. **BB**

Бизнес и Власть

журнал для тех, кто принимает решения



[VK.COM/NOVOSTIVOLOGDI](https://vk.com/novostivologdi)

- прямые эфиры с лидерами мнений и экспертами
- бизнес-кейсы
- официальная информация (федеральная, региональная, местная)
- конкурсы и розыгрыши



[WWW.FACEBOOK.COM/VOLBUSINESS](https://www.facebook.com/volbusiness)

- советы экспертов
- уникальные подборки книг, фильмов, блогов
- актуальная информация госучреждений и бизнес-сообществ



[@VOLBUSINESS](https://www.instagram.com/volbusiness)

- прямые эфиры на актуальные темы
- жизнь редакции изнутри
- челленджи
- жизнь вне работы



VOLBUSINESS.RU

- новостная деловая повестка
- аналитические авторские статьи
- федеральная и региональная информация
- анонсы крупных культурных и бизнес-мероприятий

(8172) 708-717

Пролетать километры - экономить часы

Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга
всего 3700 руб.



(8172) 50-77-20
avia35.ru

Номер рейса	Аэропорт вылета	Время вылета	Время в пути	Аэропорт прилета	Время прилета
<i>Вологда - Москва / Москва - Вологда понедельник, среда</i>					
ВГ-2390	Вологда	08:00	1 час 30 мин.	Внуково-1	09:30
ВГ-2389	Внуково-1	19:00	1 час 30 мин.	Вологда	20:30
<i>пятница</i>					
ВГ-2390	Вологда	13:30	1 час 30 мин.	Внуково-1	15:00
ВГ-2389	Внуково-1	17:30	1 час 30 мин.	Вологда	19:00
<i>Вологда - Санкт-Петербург / Санкт-Петербург - Вологда вторник, четверг</i>					
ВГ-612	Вологда	08:30	1 час 40 мин.	Пулково	10:10
ВГ-613	Пулково	11:10	1 час 40 мин.	Вологда	12:30