

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

№6 (121) АВГУСТ 2021



**МАКСИМ ТИХОНОВСКИЙ:**  
«ДИНАСТИЯ — ОПЫТ ПОКОЛЕНИЙ»



Здравствуй,  
школа!







## **Дорогие родители!**

**Вот и пришел новый учебный год!**

**И дети, и взрослые ждали в этом году 1 сентября с особым волнением: какой будет учеба в изменившемся мире?**

**Но мы всегда открываем дверь к новым знаниям с чувством надежды и радости, ведь впереди ждет большой неизведанный путь – и не важно, начинается он для первоклашки, старшеклассника или студента.**

**Пусть дети стремятся учиться, приносят из школы или университета лишь светлые идеи и впечатления. А вас не покидает терпение и мудрость в преодолении возможных трудностей. Вместе вы обязательно добьетесь заветных целей.**

**С праздником!**

**Юрий и Арутюн Атомян**



## 4 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

## 5 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

## 10 ЛУЧШЕЕ В БЛОГАХ

## 11 ЭПИТАФИЯ

### ЖЕНСКАЯ ДОЛЯ

Много лет подряд она была заводилой в «Клубе деловых людей Вологды», где всегда была в центре внимания. В начале июля не стало Натальи Михайловны Кузнецовой.

## 12 СПЕЦПРОЕКТ «УСПЕХИ БИЗНЕСА»

### ПОД ПОКРОВИТЕЛЬСТВОМ МЕРКУРИЯ

В День российского предпринимательства конкурс «Серебряный Меркурий» отметил лучших из лучших. Победители представят регион на Всероссийском конкурсе «Золотой Меркурий».

### «НОРДИНКРАФТ»: НА СТРАЖЕ КАЧЕСТВА

Это череповецкое предприятие, известное как один из лучших экспортеров России и Вологодской области, в этом году на конкурсе «Серебряный Меркурий» было отмечено специальным призом «За вклад в имидж региона».

### КАК ДАННЫЕ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПОМОГАЮТ РАЗВИВАТЬ ЭКОНОМИКУ

Стратегия развития экономики в регионе базируется на детальной статистике, которую могут собирать компании, работающие в сегменте B2B. О том, как работает эта концепция, знают в компании «Балтийский лизинг».

### КОМПЛЕКСНЫЕ ИНЖИНИРИНГОВЫЕ РАБОТЫ НА СЛОЖНЫХ ОБЪЕКТАХ

Компания «ВологдаЭнергоКомплекс» одержала победу в конкурсе «Серебряный Меркурий» в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере строительства».

### СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНВЕСТИЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

О состоянии строительного рынка региона мы поговорили с Гарлемом Заргаряном, генеральным директором Группы компаний «СтройМирГрупп».

## 19 СОБЫТИЕ

### NISSAN: АВТОЦЕНТР PPT — ЛУЧШИЙ ПО КАЧЕСТВУ ОБСЛУЖИВАНИЯ

По итогам 2020 финансового года Nissan наградила лучших дилеров. Автоцентр PPT, официальный дилер Nissan в Вологде, стал победителем Национальной премии Front Staff Award.

## ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

### 39 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

#### «ПОДВОДНЫЕ КАМНИ» МОРАТОРИЯ НА ПРОВЕРКИ В 2021 ГОДУ

Информация и рекомендации от адвоката Натальи Фёдоровой об изменениях и нюансах в плановых проверках предпринимателей.

### 40 ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

#### ОБЛАКА НАД ВОЛОГОДСКИМ БИЗНЕСОМ: СТОИТ ЛИ ПЕРЕЖИВАТЬ?

Цифровые технологии активно входят в жизнь вологодских компаний.

### 42 МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

#### ФОРМУЛА ИДЕАЛЬНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Как сформировать ценностное предложение, улучшающее жизнь и самочувствие клиента?

### 44 ФИЛЬМОТЕКА

Подборка свежих отечественных киноработ, которые стоит посмотреть этим летом.

### 45 КНИЖНАЯ ПОЛКА

#### БЕСТСЕЛЛЕРЫ

Что почитать на работе и дома.

## 20 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

### «ЛЕОН»: ВИРТУОЗЫ КАДАСТРА

Кадастровые инженеры отмечают свой профессиональный праздник 24 июля. Интервью с руководителями компании «ЛЕОН» о специфике профессии, об истории и трудовых буднях организации.

## 23 ЭНЕРГЕТИКА

### КАК ЗАРАБОТАТЬ НА УПРАВЛЕНИИ ПОТРЕБЛЕНИЕМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Северная сбытовая компания предлагает принять участие в проекте по управлению спросом на рынке электроэнергии и заработать.

## 24 ЭКОЛОГИЯ

### ДАТЬ ОТХОДАМ ВТОРОЙ ШАНС

Мы поговорили с доктором химических наук, членом Российской академии естествознания Мариной Поповой о том, кто должен отвечать за то, чтобы сбор и утилизация мусора в Вологодской области велась цивилизованно.

## 28 **ОПОРА И ПОДДЕРЖКА**

### **В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА**

На XXIV Петербургском международном экономическом форуме, прошедшем в начале июня, было уделено значительное внимание развитию МСП.

### **ГЛАВНОЕ — НАСТОЙЧИВОСТЬ**

В Вологде подвели итоги конкурса бизнес-проектов «Мама-предприниматель 2021».

### **ПО ЗАВЕТУ ГИППОКРАТА**

Руководитель компании «Лекарьснеки» Елена Степанян вкладывает всю любовь в свой старт-ап.

## 30 **В2В**

### **РОСТ ПРОДАЖ ОБЕСПЕЧАТ ПОЗИТИВНЫЕ ЭМОЦИИ КЛИЕНТОВ**

УЦ «Мотиватор» запустил новое для Вологды направление — аренду ростовых кукол.

## 30 **СПЕЦПРОЕКТ «МЫ ВЫБИРАЕМ, НАС ВЫБИРАЮТ»**

### **ВЫБИРАЕМ ЛУЧШИХ**

В Вологде стартовал традиционный городской конкурс «Мы выбираем, нас выбирают». Вологжане определяют победителей в 22 номинациях.

### **МЕБЕЛЬНЫХ ДЕЛ МАСТЕР**

Компания «Город мебели» более известна в соцсетях как «Мебельная мастерская Прохорова Алексея».

### **ОТ ДУШИ**

Рецепт создания популярного ресторана прост, как все гениальное: нужно делать свое дело честно и от души. Так считает управляющая гостиничным комплексом «Три А» Аревик Барсебян.

### **НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭСТЕТИКИ И КОМФОРТА**

Исполнительный директор «ПСК» Ольга Артёмова — о том, как заслужить доверие клиентов и успешно работать на рынке более 10 лет.

## 30 **АВТО**

### **ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТ: ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ ГОРОДА**

В Вологде прошел первый «Электрофест».

### **ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ: ОТ А ДО Я**

В рамках форума «Электрофест» состоялся лекторий о перспективах развития рынка электромобилей в России и накопленном опыте их использования.

## 46 **КУЛЬТУРА**

### **ИСТОРИЯ ОДНОГО ПРЕСТУПЛЕНИЯ**

В этом году минуло полвека со дня одного из самых резонансных преступлений второй половины XX века, когда не стало вологодского поэта Николая Рубцова.

## 48 **ИЗ АРХИВА ЖУРНАЛИСТА**

### **ПОЛЕЗНАЯ ПРОТЕКЦИЯ**

Сегодня повсеместно функционируют центры поддержки и защиты бизнеса. Но не многие помнят, с каким скрипом в Вологде шло становление этого дела.

## 50 **ИСТОРИИ УСПЕХА**

### **«ВЕЛИКИЙ И УЖАСНЫЙ»**

Лоуренс Джозеф Элиссон — один из основателей корпорации Oracle и самых богатых людей планеты.

## 52 **ТОЛЬКО ЦИФРЫ**

### **ЧЕМ РЕДАКЦИИ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ» ЗАПОМНИЛСЯ ПРОШЕДШИЙ МЕСЯЦ**



Нынешняя осень — время выборов депутатов в областное Законодательное Собрание. Можно с уверенностью сказать, что для нашего региона это событие имеет для действующей власти стратегическое значение. Оно и понятно. Оттого, какой состав будет в областном парламенте, во многом зависит жизнестойкость законопроектов, предлагаемых исполнительной властью и как будут потрачены бюджетные средства.

А еще выборы для партии большинства — эта пора отчетов о проделанной работе и повод ускорить незавершенные дела. У оппозиционных партий это повод напомнить избирателям о себе и партийной политической платформе. И она, политическая платформа, у каждого своя.

Как бы то ни было, но у людей, идущих на выборы, имеется одно сходство: все они желают сделать жизнь народа лучше, но каждый по-своему. А вот способы достижения этой благой цели, конечно, разные. В этом лишний раз убеждается, слушая речи кандидатов во время совместных политических агитационных мероприятий, которые еще называются дебатами. Говорят, мысль материальна. И как прекрасно, когда нынешние и будущие политики изнемогают от желания сделать мироустройство лучше, хотя бы в желаниях. Одни в эти помыслы верят, другие сомневаются, опасаясь подвоха, а потому идут советоваться в правильности выбора к уважаемым лидерам общественного мнения.

У ученых людей, умеющих рассуждать о политике, всегда было свое особое мнение. Они утверждают, дескать, народное счастье происходит не связано с итогами парламентских выборов. Дескать, здесь все намного сложнее. Основная составляющая этого самого народного счастья кроется в стратегическом понимании государственного люда задач и направлений в развитии страны, чтобы можно было гордиться ее величием на самом деле. Возможно это и так, но, согласитесь, тут многое в этом деле зависит как раз от результатов выборов. И это нельзя не учитывать.

**Выпускающий редактор  
Александр Ильичев**

Областной деловой журнал

# БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

**УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ**  
ООО «АН-МЕДИА»

Областной деловой журнал «Бизнес и власть»

**ДИРЕКТОР**  
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**  
АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

**КОРРЕКТОР**  
ОЛЬГА АНАСЬЕВА

**НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ**  
АННА АЛМАЗОВА  
СВЕТЛАНА ЗАГОСКИНА  
АЛЕКСАНДР ИЛЬЧЕВ  
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ  
ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

**ФОТОГРАФИИ**  
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 «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»,  
160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3  
ТИРАЖ 2500 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 9 ИЮЛЯ 2021 Г.  
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 15 ИЮЛЯ 2021 Г.

**СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:**  
ПИ № ТУ 35 00 120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА  
ПО ВОЛОГОДСКОЙ 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**



**На обложке:**  
Елена Кудрявцева и Наталья Зубова,  
руководители ООО «ЛЕОН».

**Фотограф:** Алексей Сопегин.

12+

**РАСПРОСТРАНЕНИЕ:**  
ПОДРОБНЕЕ О РАСПРОСТРАНЕНИИ ЖУРНАЛА — НА САЙТЕ **VOLBUSINESS.RU**.  
ПРОСИМ СООБЩАТЬ В РЕДАКЦИЮ О НЕПОЛУЧЕНИИ  
ЖУРНАЛА И ОБ ИЗМЕНЕНИИ АДРЕСНЫХ ДАННЫХ.



## В «ОПОРЕ РОССИИ» ОЦЕНИЛИ ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ МИКРОБИЗНЕСА ДЛЯ КРЕДИТОВАНИЯ



**Селлеры — предприниматели, реализующие продукцию через маркетплейсы, — это перспективные клиенты для банков, но в кредитных предложениях будет все же приоритетен индивидуальный подход, т.к. продавцы торговых площадок отличаются друг от друга как по оборотам, так и по перспективам устойчивости бизнес-модели, — заявил Павел Сигал, первый вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ», комментируя сообщения банков о появлении на рынке кредитования микробизнеса этой категории клиентов.**

Ранее в банках сообщили, что в сегменте микробизнеса появилась новая категория клиентов — продавцы, реализующие товары через маркетплейсы и нуждающиеся в кредитовании. Объем

рынка займов подобных клиентов оценивается примерно в 10 млрд рублей. И он будет расти. Крупным банкам невыгодно предоставлять таким клиентам расчетно-кассовое обслуживание, т.к. значимая доля выходящих на маркетплейсы — новички, работающие менее шести месяцев, и не факт, что они станут сверхприбыльными.

Сигал считает, что параметров оценки продавцов множество, и перспективность такой категории клиентов разноплановая. Выручка продавцов на маркетплейсах стабильно растет вместе с развитием всего онлайн-сегмента. По итогам 2020 года на маркетплейс eВау выручка селлеров из России выросла на 68% по сравнению с 2019-м.

По его словам, сами селлеры отмечают, что маркетплейсы стали наиболее быстрорастущим каналом онлайн-продаж: 89% бизнесменов увеличили свой оборот на именно на маркетплейсах, тогда как через собственный интернет-магазин продажи росли только у 55% компаний и индивидуальных предпринимателей. Селлеры считают, что вложения в развитие канала сопоставимы с традиционной формой торговли, а сроки

окупаемости могут быть значительно меньше из-за роста оборотов.

«Проводить оценку кредитоспособности и платежеспособности отдельного селлера можно на тех же принципах, что и обычного магазина: учитывать инвестиционные затраты (вход на площадку, затраты на рекламу, поиск клиентуры), считать текущие затраты (логистика, поддержание товарных запасов) и получать данные по выручке и прибыли. На этой информации строится стратегия по выделению займа», — говорит первый вице-президент бизнес-объединения.

По его словам, для микробизнеса выход на маркетплейс не всегда бывает успешным — порядка 30% селлеров уходят с площадки до истечения 6-ти месяцев работы и здесь стоит оценивать каждого конкретного предпринимателя очень внимательно.

В микробизнесе платежеспособность зависит от постоянства спроса, уровня наценки и других экономических показателей. Нельзя сказать, что новички в онлайн-продажах будут отличаться хорошей платежеспособностью — не зря банки с осторожностью смотрят на этот сегмент клиентов — заключил специалист.

## ДОЛГИ РОССИЯН ПО КРЕДИТАМ ПОБИЛИ РЕКОРД

**Долги россиян по кредитам побили трехлетний рекорд по данным «Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств».**

По итогам полугодия на взыскание коллекторам по агентской схеме было передано на 14% больше долгов. За первые 6 месяцев этого года банки-кредиторы передали коллекторам просроченную задолженность на сумму 311 млрд рублей.

Собирать стало легче. Среднемесячная эффективность взыскания по банковскому агентскому портфелю за указанный период составила 18%. Лучше всего взыскивались просроченные долги по обеспеченным кредитам, эффективность взыскания по автокредитам составила 35%, а по ипотеке — 30%. Но в сегменте кредитных карт эффективность низкая — 6%.

## ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДЛОЖИЛИ ВВЕСТИ УГЛЕРОДНЫЙ НАЛОГ

**Лидеры экологического движения обсуждают введение углеродного налога для российских производителей, чтобы тратить деньги внутри страны на смягчение последствий изменения климата.**

«Необходим жесткий контроль и профилактика аварий, связанных с таянием вечной мерзлоты, трехкратное увеличение финансирования лесного хозяйства для уменьшения площади неизбежных в будущем лесных пожаров, экологическая модернизация производств, переселение людей из затопляемых районов на Дальнем Востоке, активное развитие альтернативной энергетики и автотранспорта. И необходимо обсудить вопрос о внедрении внутреннего углеродного налога для российских производителей, который будет перечисляться в бюджет страны», — прокомментировал глава организации «Зеленый патруль» Андрей Нагибин.

## АНАЛОГ МЕТАЛЛА: В ЧЕРЕПОВЦЕ ЗАПУСТИЛИ ТЕХНОЛОГИЮ ПРОИЗВОДСТВА ИЗ СТЕКЛОВОЛОКНА



**Череповецкое предприятие «Комтек», член регионального отделения Союза промышленников и предпринимателей региона, запустило новую линию по производству пултрузионного профиля из композитных материалов (стеклопластика).**

«Технология построена на принципе протяжки нитей из стекловолокна и смолы через формообразующую фильеру. По прочностным характеристикам продукция сравнима с металлом, но имеет меньший вес, в гораздо меньшей степени подвержена коррозии. Применима в агрессивных

средах. Мы можем выпускать кабель-каналы, сетчатые заграждения, водоотводные лотки, трубы любого поперечного сечения, швеллеры и т.п.», — рассказывает руководитель предприятия «Комтек» **Денис Ермолин.**

Кроме того, предприятие «Комтек» — один из 9 участников регионального проекта развития бизнеса «Концепция роста» (инициирован Союзом промышленников и предпринимателей региона, АНО «Мой бизнес» и «Северсталь»). Предприятие получило софинансирование на развитие производственной культуры, чтобы

соответствовать высоким требованиям больших заказчиков.

«Сотрудничество с этой компанией интересно для крупных предприятий города. Тем более, что в рамках программы поддержки бизнеса «Концепция роста», компания получила основы системы менеджмента качества для сертификации продукции и освоила инструменты бережливых технологий. Все, что мы здесь видим — хороший пример бережливого производства. Нет беспорядка, все четко и упорядочено. Сейчас коллеги готовятся к циклической загрузке производства в 3 смены», — отмечает президент регионального отделения РСРП **Сергей Добродей.**

На рынке компания уже более 25 лет. В регионе (и за его пределами) продукция широко известна. Например, в 2005 году «Комтек» изготовил четыре циферблата из стеклопластика для часов на башне Камерного театра. Кроме того, компания сотрудничает с Вологодским троллейбусным заводом — изготавливает маски заднего и переднего бортов, бамперы, панели приборов, ступени дверей, детали интерьера.

[vk.com/sppvo.rspp](https://vk.com/sppvo.rspp)

[rspp-che@yandex.ru](mailto:rspp-che@yandex.ru)

## МИНТРУД УТВЕРДИЛ НОВЫЙ ЗАКОН О ПЕНСИЯХ

**Утвержден порядок информирования россиян о размере будущей пенсии и сумме предполагаемых пенсионных накоплений. Соответствующий документ размещен на интернет-портале правовой информации.**

Приказ начнет действовать с 2022 года. Данные можно получить через личный кабинет на портале «Госуслуги» или при обращении в ПФР.

Минтруд изменит правила получения доплат к пенсии. Согласно новому законопроекту, пенсионеры смогут получить доплату без заявления. Безработные тоже могут получить пенсию, а так же пенсионные коэффициенты во время ухода за детьми и службы в армии.

Россияне могут самостоятельно рассчитать пенсию. Выплата состоит из количества пенсионных коэффициентов, умноженных на их стоимость в год выхода на пенсию, а также фиксированной выплаты.







businessvo





В течение месяца мы отслеживаем посты в соцсетях и тщательно выбираем для вас самое интересное в блогах вологжан.



### Светлана Плеханова

30 авг в 12:40

Очередные мошенники!

Утром в офисе получаю счёт на оплату от какой-то непонятной организации.

Ещё и указано, что я заявку подала на покупку ключа за 7900 руб.

Хорошо, что всегда можно сделать звонок другу. В моем случае специалисту по кассам Светлане Красавиной

Успокоила, но рекомендовала позвонить в обслуживающую организацию.

А там мне уже рассказали, что у меня ФН и ОФД действительны ещё до 2022 года и ничего мне не надо покупать.

Друзья!

Получили такой счет — смело можно его выкинуть.

Эта организация рассылает такие письма всем (увы, кто-то в очередной раз слил базу).

Тут зависит от внимательности и знаний, когда вы должны менять фискальный накопитель.

Сомневаетесь — позвоните в обслуживающую организацию и уточните.

Лучше всё проверить, чем подарить свои деньги непонятно кому.

Обратно их уже не получить.

Регистрация данной конторы в Москве от 2021 года, никакой аккредитации у них нет.

Будьте бдительны!

Вот такие #Буднибухгалтера



### Татьяна Проничева

20 авг в 21:12

Механизмы умной ленты «ВКонтакте», проанализировав мои интересы и обнаружив среди них экологию и фотографию, предложили мне пост про то, как стать экофрендли-фотографом.

— Ооооо, — подумала я, — ничё себе. Почитаем.

Дак вот, экофрендли-фотограф должен действовать в соответствии со следующими принципами.

- Выбирать качественное оборудование. Чем реже технику менять, тем для экологии лучше.

В этом месте я всплакнула. Оборудование я не меняю, фотографирую своей любимой и единственной камерой уже много лет.

- Действовать по принципу «Не навреди».

Не стоит ломать ветки и срывать листья, которые мешают сделать удачные фотки, не нужно нарушать местную экосистему.

- Печатать снимки реже.
- Делать экофото, которые отражают заботу об окружающей среде.

- Хранить впечатления, а не неудачные снимки.

Все серверы, на которых хранятся фотографии, работают без остановки и требуют охлаждения. А, следовательно, потребляют много энергии и выделяют CO2.

Значит, так, я пошла чистить Яндекс.диск, а вы пока посмотрите, как невероятно хорош закат над рекой Вологдой!

#Русский\_Север





# ПО ПУТИ ИННОВАЦИЙ



Текст:  
Александр МАЛЬЦЕВ

«В поиске оптимального решения задач клиента необходимо сесть с ним за один стол» — таков главный принцип работы руководителя компании «ЭкоМакс» Максима ЧИСТЯКОВА. Его организация начинала свою работу с маленького офиса в Костроме, где трудился один человек, а сейчас сотрудничает с крупнейшими промышленными гигантами и имеет представительства в Москве, Ярославле и Череповце. Здесь разрабатывают эффективные технические решения для систем отопления, водоснабжения, водоподготовки и водоотведения, технологических процессов на предприятиях, используя инновационное инженерное оборудование ведущих мировых производителей.

**Говорят, что как корабль назовешь, так он и поплывет. Расскажите, почему вы выбрали именно это название для своей компании? С чего вы начинали?**

— «Мах» — сокращенное от имени Максим и «есо» — от слова экология, что в совокупности несет смысл максимальной направленности нашей деятельности на сохранение экологии. Наша компания комплексно подходит к решению вопросов водоочистки, водоподготовки и водоснабжения, технологических процессов.

По профессии я инженер. Окончил Костромской технологический университет. Учился на факультете «Технология машиностроения». Затем долгое время работал по специальности на одном из крупнейших предприятий Костромской области: начинал мастером, закончил заместителем директора.

А в 2012 году была создана компания «ЭкоМакс». Кстати, «ЭкоМакс» — это зарегистрированный товарный знак.

**Помните своего первого клиента?**

— Разумеется. Первым клиентом стала компания Sokolov (одна из крупнейших ювелирных компаний России. — Прим. ред.). Тогда она называлась «Диамант». Мы и сейчас с ними сотрудничаем

по поставкам оборудования и проектным работам.

**Вы используете комплексный подход к реализации проектов. Это было изначальное решение на этапе создания компании или пришли к этому в ходе работы?**



— Мы к этому пришли почти сразу, понимая, что продать оборудование надо с предварительным анализом технических характеристик всей системы. Да, мы осуществляем полное руководство и сопровождение технических проектов: технический аудит объекта, сбор исходных данных с применением средств регистрации параметров, разработка технических и технологических решений, инженерные изыскания и проектирование, прохождение государственной и негосударственной экспертизы, экономическое обоснование выбранных решений, подбор, поставка и техническое обслуживание оборудования, ввод его в эксплуатацию, гарантийное и постгарантийное обслуживание. Говоря проще, полный цикл взаимодействия с заказчиком.

**Раскройте ваш тезис: «Мы должны сесть за один стол вместе с клиентом в поиске оптимального решения его задач».**

— Я на эту тему часто цитирую монолог Райкина, помните, когда он стоит в костюме наперекосяк, и оказывается, что один человек пришивал рукава, другой пуговицы. А он отвечает: «Ну, к пуговицам претензий нет — пришиты намертво, не оторвешь». Вот и у нас так. Если разные подрядчики делают те или иные виды работ, потом начинается поиск концов — кто и что сделал не так и кто виноват. Заказчик одно требует, техническое задание сделали другое, строители построили третье. В итоге картинка не совпадает. Мы работаем командой, которая осуществляет весь спектр работ. Поэтому проще всем: и нам, и заказчику.

**Как удастся убедить заказчика в правильном выборе того или иного решения?**

— Лучший способ убедить клиента — это референсы, примеры, образцы готовых решений. Да, есть люди, которые говорят: «Хочу только так». Но мы всегда готовы предложить оптимальное решение. Все-таки мы в своем деле профессионалы, у нас за плечами огромный опыт и крупнейшие заказчики. Более

того, всегда предлагаем клиенту ознакомиться с уже реализованными нами объектами.

**Кто ваши потенциальные клиенты?**

— В основном предприятия сферы ЖКХ и промышленные предприятия.

**Почему в зону вашего внимания попала именно Вологодская область?**

— Во-первых, Вологодская область обладает крупнейшими промышленными предприятиями, во-вторых, руководители региона — сами выходцы с предприятий, это люди дела. И, наверное, поэтому реализация многих программ здесь идет полным ходом.

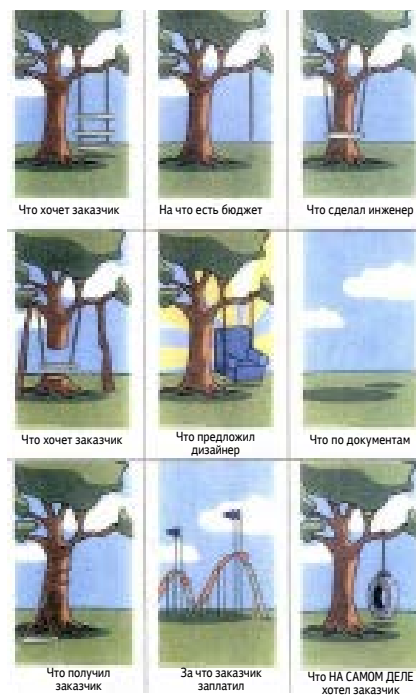
**Какие проекты были реализованы вашей компанией в Вологодской области?**

— За последние пять лет мы сделали более десяти проектов, ряд из которых уже реализован. Приведу лишь несколько примеров. Мы участвуем в программе «Чистая вода Вологодчины», реконструировали очистные сооружения города Грязовца, разрабатывали проектную документацию для водоканала в поселке Шексна, проектировали магистральный водовод для города Сокола и другие. Также мы сотрудничаем с ПАО «Северсталь» и ПАО «ФосАгро». Также выполняем сервисное обслуживание оборудования на Вологодском молочном комбинате и других предприятиях. Самая большая гордость — видеть, когда работает то, что ты сделал.

**В каких еще регионах работает ваша компания?**

— Несмотря на то, что наш главный офис находится в Костроме, мы активно работаем не только в близлежащих регионах — Ярославской, Владимирской, Ивановской областях, а в целом по всей России — от Крыма до Норильска.

## ЖИЗНЕННАЯ СИТУАЦИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ



**Недавно ваша организация стала членом Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. Какие надежды вы связываете с этой организацией?**

— Для меня это общение, обмен опытом. Среди нас есть и коллеги-конкуренты, но мы все можем сесть за один стол и обсудить какие-то вопросы, подтолкнуть куда-то, проанализировать новые идеи. Мы можем договориться о встрече с интересными партнерами, посоветоваться с руководителями крупных предприятий, организовать встречу на этих предприятиях и впоследствии наладить взаимовыгодное сотрудничество.



г. Кострома, Строительный проезд, д.3а  
 +7 962-188-16-68  
 ecomaks.ru

# СПЕЦОДЕЖДА С ЗАБОТОЙ О ВАШЕЙ БЕЗОПАСНОСТИ



Текст:  
Татьяна ПРОНИЧЕВА

Руководитель ООО «Вологодские СпецТкани» Юрий БАРБОЛИН рассказал о тендерах на поставку спецодежды, важности человеческого ресурса в деятельности организации, а также об основных принципах работы своей компании, среди которых на первом месте стоит высочайшее качество выпускаемой продукции.

Предприятие ООО «Вологодские СпецТкани» существует с 2018 года и уже плотно заняло свою нишу на рынке спецодежды. А репутация этой организации ассоциируется у клиентов и покупателей исключительно с качественной продукцией.

Прежде чем открыть собственное предприятие, Юрий Барболин в течение пятнадцати лет работал в этом бизнесе и прошел путь от менеджера до директора по развитию.

Своему бывшему руководству Юрий Леонидович благодарен за приобретенные опыт и знания, а также за «хороший пинок» к самореализации.

---

**«ЗАЩИЩАТЬ РАБОЧЕГО, ОБЕРЕГАТЬ ЗДОРОВЬЕ, А НЕ «ГРОБИТЬ» ЕГО В ПОГОНЕ ЗА ПРИБЫЛЬЮ – ЭТО ЗАДАЧА НАМИ ВЫПОЛНЯЕТСЯ ВСЕГДА! Я ВЫСОКО ПОДНЯЛ ПЛАНКУ КАЧЕСТВА И НЕ СОБИРАЮСЬ ЕЕ ОПУСКАТЬ».**

---

Решение начать собственный бизнес стало неизбежным этапом на пути личного роста — у Юрия Леонидовича было множество идей, которые не нашли отклика у прежнего руководства и которые сегодня он успешно реализует на базе своего предприятия по пошиву спецодежды.

В 2019 году в цехе ООО «Вологодские СпецТкани» работал всего один человек, сейчас сотрудников производства более 20-ти и в ближайшее время планируется увеличить штат до 30 человек, что вызвано большим объемом поступающих заказов.

Сейчас среди клиентов ООО «Вологодские СпецТкани» немало известных крупных предприятий: ОАО «Коксохим-монтаж-2», Череповецкий литейно-механический завод, группа компаний



«Вологодские лесопромышленники», Тихвинский вагоностроительный завод и многие другие. Также ООО «Вологодские СпецТкани» по результатам тендера выполнило контракты, заключенные с госкорпорацией «Росатом», АО «ЦС Звездочка».

На предприятии трудятся высококвалифицированные кадры: имеются отдел технического контроля, дизайнер, конструктор, технологи, мастер цеха, начальник производства, а также швеи.

ООО «Вологодские СпецТкани» имеет полный цикл производства — от разработки дизайна корпоративного стиля организаций до выпуска готовых изделий.

Весь персонал компании слаженно трудится на качество выпускаемой продукции, ведь кроме указанных специалистов на предприятии есть склад готовой продукции и коммерческий отдел, где на местах также профессионалы своего дела.

«Самое важное на любом предприятии не дорогостоящее оборудование. Самое главное — это люди, профессионалы! Сотрудники нашей организации любят и ценят свою работу, а я создаю для своих работников комфортные условия труда. Подчеркну, оплата труда достойная. Помимо зарплат и премий, нашим сотрудникам выплачивается денежная компенсация за расходы на обеды. Всех своих работников я лично поздравляю с днем рождения и премирую», — рассказывает Юрий Леонидович.

«По тканям мы давно сотрудничаем в кооперации с Вологодским текстильным комбинатом. Данное партнерство взаимовыгодно, обе стороны дополняют друг друга, работая в тандеме. Ткани Вологодского текстильного комбината и наш качественный пошив изделий, в том числе дизайн, не первый год показывают высокую конкурентоспособность на рынке спецодежды. И при увеличении модельного ряда изделий, рынков сбыта это сотрудничество всё больше крепнет».

Юрий Барболин поделился тем, что на рынке спецодежды остро стоит проблема

низкого качества тканей и фурнитуры, используемых при пошиве.

В желании одержать победу в тендерах многие недобросовестные компании стремятся снизить стоимость изделий, используя ткани, не соответствующие техзаданию! Это отображается на безопасности рабочих, а в конечном итоге — на их здоровье! Это также относится и к спецодежде!

#### ЮРИЙ БАРБОЛИН:

«ХОЧУ ВЫРАЗИТЬ ОГРОМНУЮ БЛАГОДАРНОСТЬ И УВАЖЕНИЕ К ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ ПОДДЕРЖАЛИ И ПОВЕРИЛИ В МЕНЯ В НАЧАЛЕ СТАНОВЛЕНИЯ КОМПАНИИ. ЭТО ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ ОТДЕЛА ОХРАНЫ ТРУДА ООО «КОКСОХИММОНТАЖ-2» БОНДАРЕВА КРИСТИНА НИКОЛАЕВНА И ЩЕРБИНИНА ЛИДИЯ МАКСИМОВНА, ЭТО ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ЧЛМЗ» БОГЛАЕВ ВЛАДИМИР НИКОЛАЕВИЧ, ЭТО КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «АСМ ГРУППА» БЕЛЯЕВ АЛЕКСАНДР ВАЛЕНТИНОВИЧ. ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО БОЛЕЮТ ЗА СВОЕ ДЕЛО И БЕЗОПАСНОСТЬ РАБОЧИХ!»

Во избежание данных ситуаций, на предприятиях специалистам снабжения или охраны труда необходимо проверять качество поступивших изделий от поставщика на соответствие техзаданию! И при необходимости проводить экспертизу!

По словам Юрия Леонидовича, после использования спецодежды низкого качества предприятия зачастую обращаются в ООО «Вологодские СпецТкани», где заказывают костюмы, способные служить долгое время и защищать сотрудников от негативных производственных факторов.

ООО «Вологодские СпецТкани» проводит оценку качества используемой на предприятиях спецодежды и спецодежды, при этом подобная экспертиза выполняется для клиента совершенно бесплатно.

Организации заказывают экспертную оценку, в ходе которой выясняется, какая ткань использована в костюмах, качество пошива изделия и соответствие цены закупа на данный товар.

Не так давно ООО «Вологодские СпецТкани» стало членом РСПП.

«Одной из причин вступления ООО «Вологодские СпецТкани» в эту престижную организацию является возможность непосредственно «достучаться» до руководства компаний. Средний менеджмент не всегда заинтересован в закупке качественной спецодежды, спецодежде, и эту ситуацию можно и нужно менять, в том числе через РСПП», — считает Юрий Леонидович.

В рыночном противостоянии важно выгодно отличаться от своих конкурентов, всё время придумывать что-то новое и усовершенствовать уже существующее. Чтобы успеть в ногу со временем, Юрий Барболин постоянно развивается: изучает бизнес-литературу, участвует в онлайн-семинарах.

В заключение, хотел бы выразить огромную благодарность и уважение к людям, которые поддержали и поверили в меня в начале становления компании. Это высококвалифицированные специалисты отдела охраны труда ООО «Коксохиммонтаж-2» Бондарева Кристина Николаевна и Щербинина Лидия Максимовна, это генеральный директор ОАО «ЧЛМЗ» Боглаев Владимир Николаевич, это коммерческий директор «АСМ Группа» Беляев Александр Валентинович.



☎ Череповец, пр. Строителей, 28а  
 ☎ 8 921-062-60-00  
 ☎ 8 921-142-60-00  
 📧 vstnet@bk.ru

# СТРАСТИ ПО ПАРЛАМЕНТУ



Текст:  
Игорь ЗАГОРСКИЙ

В народе говорят: цыплят по осени считают. А политики в нынешнем году непременно добавят: и депутатов тоже. Переживаний на этот счет хватает. Оно и понятно, ведь битва за места в парламентах различных уровней – всегда главное событие в региональной политической жизни.

Существует поверье, что стать депутатом областного парламента может каждый желающий. Но практика показывает обратное. И мы попробуем это доказать.

## НАИВНОСТЬ САМОВЫДВИЖЕНЦЕВ

Казалось бы, зарегистрируйся кандидатом в депутаты в качестве самовыдвиженца — и в путь. Но для этого необходимо собрать достаточно большое количество подписей избирателей и потенциальных сторонников (например, при выдвижении в Законодательное собрание области это число составляет около двух тысяч). Причем деньги сборщикам подписей платятся немалые.

Данные избирательных кампаний последних лет свидетельствует, что шанс стать кандидатом при самовыдвижении близок к нулю. Это и делает данную форму выдвижения непривлекательной для людей, желающих стать настоящими политиками. Так, в нынешней битве за мандаты депутатов ЗСО выбыли все самовыдвиженцы — их кандидатуры на стадии регистрации «зарубили» именно на подписях избирателей. Где-то они были признаны недостоверными, где-то имелись другие недочеты.

## ОБЛОМ ОДНОМАНДАТНИКОВ

Неплохой вариант идти на выборы под флагом какой-нибудь парламентской партии, где подписи собирать не надо. Однако и здесь есть существенный минус: далеко не всегда партия берет на себя расходы по проведению предвыборной кампании примкнувшего кандидата. Об этом кандидата предупреждают заранее: главное, что беспрепятственный проход в кандидаты за счет партии обеспечен, а там сам греби. Известны случаи возникновения конфликтов из-за финансирования между кандидатом и партийным руководством. Иной кандидат считает, что раз партия взяла его «на буксир», пусть дает денег на агитацию. На следующих выборах на таких скандалистов партийцы ставок не делают.

Поэтому подобные «ходоки» зачастую предпринимают попытки выставить свою кандидатуру от другой партии. И их берут. А что делать, раз собственных партийных активистов, желающих идти на выборы, порой не так много. А так, глядишь, план по «закрытию» избирательных округов выполнен — центральный штаб доволен.

Существует мнение, что одномандатникам легче пройти в депутаты. От «Единой России», может, и легче. Чтобы

понять это, достаточно вспомнить, как в 2016 году на всех 17 одномандатных округах «ЕР» одержала победу. И еще восемь кандидатов от этой партии прошли по областным спискам — итого 25 депутатов.

А от оппозиционных партий в областной парламент в совокупности прошли лишь девять депутатов по областным партийным спискам. Вот вам и весь расклад в парламентской колоде.

Что бы там ни говорили, но пресловутый «административный ресурс» и отшлифованные политтехнологии проведения выборов у «ЕР» сильны. И не надо быть провидцем, чтобы понять, что пройти в депутаты кандидату-одномандатнику от оппозиционной партии в нынешней ситуации почти невозможно, разве что произойдет чудо.

## «СПИСОЧНЫЕ» ГАРАНТИИ

В этой связи наиболее проходной вариант для кандидатов, идущих на выборы по партийным спискам. Например, можно с уверенностью сказать, что первым двум-трем кандидатам оппозиционных партий, стоящим в общеобластном партийном списке, гарантировано место в областном парламенте. Именно поэтому накануне формирования партийных списков нередки внутривнутрипартийные баталии.

В частности, все мы помним, в СМИ в такое время появляется то «чернуха» на председателя регионального отделения оппозиционной партии, то информация о массовом сложении партбилетов «старой гвардии». Думающие люди понимают истоки такой информации — партийцы списочные места не поделили. Вот и вышла обида. Такова примета времени.

## И К ГАДАЛКЕ НЕ ХОДИ

В этом году можно предположить, что на нынешних выборах партийный расклад не претерпит сильных изменений. Но процентные колебания всё же будут. Правда, «ЕР», которая традиционно, скажем так, ориентируется на работников бюджетной сферы и силовых структур, вряд ли превысит итоги 2016 года. Впрочем, этот результат не помешает партии власти занять ключевые посты в комитетах. Как бы то ни было, но по итогам выборов мы увидим примерно тот же самый расклад. Доминирование депутатов от единороссов и от 2-4 депутата от каждой оппозиционной партии.

## ПРИЕМЫ ПОЛИТТЕХНОЛОГОВ

Остроту предвыборных кампаний придает большое желание одной партии удержаться у власти, набрав как можно больше голосов избирателей, и, с другой стороны, попытка ее политических оппонентов эту власть захватить.

А потому в ход пускаются традиционные приемы политической борьбы, главный из которых заключается в поиске изъянов у конкурентов на депутатский мандат. То и дело ближе к дням голосования в СМИ выливается компромат на того или иного кандидата. И далеко неважно, правда там написана или вымысел, главное — результат. И бьют, как правило, в самое уязвимое место. Скажем, отбывал кандидат срок в местах не столь отдаленных по молодости, пишут в СМИ, мол, криминал рвется к власти.

Иногда кандидатов компрометировали на амурных делах, но это особой погоды на выборах не делало. В 90-е годы ушлые политтехнологи выпускали газеты с бредовыми текстами от имени конкурентов.

К слову, в последнее время «черный пиар» стал у политтехнологов не в чести. И связано это вовсе не с этическими соображениями, а с осознанием того, что такие приемы уже не дают ожидаемого результата, поскольку избиратели мало верят «чернухе». Впрочем, ходят слухи о некоей конвенции политтехнологов, которые между собой договорились не использовать грязные технологии в период проведения предвыборной кампании. А так все политтехнологические фишки против конкурентов известны. Первый прием связан с поиском нарушений кандидатом-конкурентом предвыборной агитации. Второй — с попыткой информационной блокады соперника: перекупка агитационных материалов, срыв листовок. Были случаи, когда политтехнологи под видом заказчика умыкали тираж газет прямо из типографии.

## КАК ГОЛОСОВАЛИ ПРИ ЦАРЕ

В газете «Красный Север» в номере от 12 марта 1965 года опубликованы воспоминания некоего Домнина П. о выборах волостного старшины в Вашках в 1917 г. Вот как проходили выборы чуть более ста лет назад.

Это было перед Октябрьской революцией. Готовились к выборам волостного старшины. По всем селам и деревням проводились сельские сходы, на которых избирали от каждых десяти дворов по уполномоченному. В избрании их участвовал лишь глава семьи. Не допускались к выборам женщины и батраки.

Вторым этапом был созыв волостного схода по выборам старшины. Один раз в этой комедии пришлось участвовать и мне. Когда съехались уполномоченные от десяти дворов, началось угощение. Волостной старшина, а он как правило выбирался из кулаков, богатый Мылов всех встречал вином. Особенно он льстил сельским старостам. Другой кандидат в волостные старосты купец Качалов также был щедр на угощение.

Но на удочку богатеев шли немногие. Большинство приехавших до начала собрания находилось во дворе волостного правления. Кое-кто открыто говорил, что нужно переизбрать Мылова, который около двадцати лет управлял волостью, притеснял народ.

Кого же избрать? Этот вопрос волновал многих. Я назвал бедняка из села Вашки Шитикова. Сразу же ко мне подошел урядник, взял за рукав и повел к становому. Но дорогой отпустил со словами:

— Поменьше болтай...

Когда я вернулся, уже шли выборы. На столе стоял ящик с двумя отверстиями: «за» и «против». Каждый уполномоченный подходил к столу, брал шар и опускал в ящик. Подсчет показал, что большинство голосов получил Шитиков.

Кулакам это пришлось не по душе. Прибыл земский начальник и стал проверять правильность выборов. Но нарушений не обнаружил. Тогда против Шитикова, который якобы ругал богатеев, возбудили политическое дело. И этого было достаточно, чтобы старшиной волости остался Мылов.

Многие уполномоченные возмутились этим несправедливым решением. А я написал протест новгородскому губернатору. Об этом узнал Мылов и арестовал меня на три дня без суда. Для проверки жалобы прибыл исправник из Кириллова, который долго допрашивал меня и свидетелей. И вот допрос окончен. Исправник пригласил меня и зло произнес:

— Если бы жалоба не подтвердилась, упрятал бы тебя на шесть месяцев в тюрьму без суда...



# НА НИЗКОМ СТАРТЕ



Текст:  
Иван СОЛОМАТИН

Избирком Вологодской области разъяснил нашему изданию особенности избирательной кампании — 2021

Какова готовность к региона к проведению выборов?

**Подготовка к выборам, назначенным на единый день голосования 19 сентября 2021 года, осуществляется в соответствии с Календарным планом.**

— Завершен период выдвижения и регистрации партий и кандидатов. Проведена жеребьевка по распределению между политическими партиями и зарегистрированными кандидатами бесплатного эфирного времени и бесплатной печатной площади для проведения предвыборной агитации на выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации восьмого созыва, выборах депутатов Законодательного Собрания Вологодской области.

В настоящее время (до 03 сентября) идет третий этап проверки готовности помещений участковых избирательных комиссий к проведению единого дня голосования (готовность помещений на сегодняшний день — 95 процентов), агитационная кампания в СМИ, продолжается аккредитация представителей СМИ, обучение членов территориальных и участковых избирательных комиссий,

прием заявлений о голосовании по месту нахождения — с 2 августа по 13 сентября в ТИК, МФЦ, на сайте Госуслуг, с 8 по 13 сентября — в УИК.

С момента начала избирательной кампании в Избирательной комиссии Вологодской области работает горячая телефонная линия по вопросам проведе-

во время проведения выборов в единый день голосования 19 сентября 2021 года уделяется соблюдению санитарных норм. Роспотребнадзором разработаны Рекомендации кандидатам и избирательным объединениям по профилактике рисков, связанных с распространением коронавирусной инфекции (COVID-19), при подготовке и проведении выборов депутатов Государственной Думы Федерального Собрания

Российской Федерации восьмого созыва, иных выборов и референдумов, назначенных на единый день голосования 19 сентября 2021 года (утв. Главным государственным санитарным врачом РФ от 08.07.2021).

Для удобства и обеспечения безопасности избирателей было принято решение о том, что голосование будет проводиться в течение трех дней — 17, 18, 19 сентября. Все участники голосования и члены избирательных комиссий области будут обеспечены средствами индивидуальной защиты в течение трех дней голосования, а также в период подачи заявлений о включении в список избирателей по месту нахождения. Для этих целей приобретены антисептическая жидкость для обработки рук, а также одноразовые медицинские маски и перчатки, которыми

**НА ВЫБОРАХ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ ОБЛАСТИ ВЫДВИНУТО 103 КАНДИДАТА, ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 94, ПРОЦЕНТ ОТКАЗА – 8, 74. ДЛЯ СРАВНЕНИЯ: В 2016 ГОДУ ВЫДВИНУТО 103 КАНДИДАТА, ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 84, ПРОЦЕНТ ОТКАЗА – 18,45.**

ния выборов в единый день голосования 19 сентября 2021 года (8172) 230-240.

**Будет ли скорректирован процесс голосования в условиях пандемии?**

— С учетом санитарно-эпидемиологической обстановки особое внимание

будут обеспечены все члены участковых избирательных комиссий, каждый избиратель на избирательном участке получит маску, перчатки и ручку. Для проведения процедуры голосования вне помещения члены избирательных комиссий дополнительно будут обеспечены одноразовыми халатами и защитными экранами для лица. Кроме того, будет проводиться обработка помещений, обязательный контроль температуры у всех присутствующих.

Все средства индивидуальной защиты в настоящее время переданы в ТИКи, которые в свою очередь передадут их участковым избирательным комиссиям.

Кроме того, для удобства, доступности и безопасности граждан будет организовано голосование на дому. Воспользоваться такой возможностью смогут не только маломобильные граждане, но и те, кто, например, не может оставить больного родственника или маленького ребенка. Письменные заявления (устные обращения), в том числе переданные при содействии других лиц, о предоставлении возможности проголосовать вне помещения для голосования, будут приниматься в участковых избирательных комиссиях с 9 сентября до 14.00 19 сентября.

#### **Будет ли осуществляться видеоконтроль в дни голосования?**

— В связи с трехдневным проведением голосования особое значение придается усилению контроля за процедурой и подведением итогов выборов. Из 932 постоянных избирательных участков на территории области 374 избирательных участка (с численностью более 1000 избирателей) и 28 территориальных избирательных комиссий Вологодской области будут оборудованы камерами видеонаблюдения ПАО «Ростелеком», остальные 558 участков оснастят оборудованием видеofиксации.

В зоне видимости камер будут находиться помещения для голосования избирательных участков за исключением кабин для тайного голосования.

В настоящее время завершается установка камер видеонаблюдения и видеofиксации, 16 сентября состоится



#### **ПРИЧИНЫ ОТКАЗА В РЕГИСТРАЦИИ КАНДИДАТОВ:**

- **ОТСУТСТВИЕ СРЕДИ ДОКУМЕНТОВ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ КАНДИДАТОМ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ;**
- **НЕДОСТАТОЧНОЕ ЧИСЛО ДОСТОВЕРНЫХ ПОДПИСЕЙ.**

итоговое общероссийское тестирование системы видеонаблюдения.

#### **Почему наш регион не был включен в пилотный проект по электронному голосованию по выборам в Госдуму?**

— Дистанционное электронное голосование (ДЭГ) на выборах 19 сентября 2021 года пройдет в семи субъектах РФ — это Москва, Севастополь, Нижегородская, Ярославская, Курская, Мурманская и Ростовская области.

Решение о субъектах РФ, в которых будет проводиться эксперимент по ДЭГ, было принято ЦИК России с учетом конкретных условий, в том числе — количество избирательных кампаний на территории, площадь покрытия устойчивой мобильной связью в регионах.

#### **Какова наиболее распространенная причина отказа кандидатам в регистрации?**

— Работа Избирательной комиссии Вологодской области организована, исходя из необходимости обеспечения

режима наибольшего благоприятствования для всех кандидатов и политических партий, желающих участвовать в выборах. По сравнению с 2016 годом количество отказов в регистрации снизилось более чем в 2 раза.

На выборах 2021 года в Госдуму отказано в регистрации всего 1 кандидату — самовыдвиженцу Асланову Руслану Седуллаевичу, который не представил необходимые для регистрации документы.

На выборах в Законодательное Собрание области выдвинуто 103 кандидата, зарегистрировано 94, процент отказа — 8, 74. Для сравнения: в 2016 году выдвинуто 103 кандидата, зарегистрировано 84, процент отказа — 18, 45.

*Документы и другая полезная информация о выборах в единый день голосования 19 сентября 2021 года — на официальном сайте Избирательной комиссии Вологодской области под баннером «Выбираем вместе!» [www.vologod.izbirkom.ru/vybory/edg2021/](http://www.vologod.izbirkom.ru/vybory/edg2021/) и на официальной странице Избирательной комиссии Вологодской области в Контакте [vk.com/ikvo35](https://vk.com/ikvo35).*





ТЕКСТ:  
Светлана ПЛОТСКАЯ

17 июля в Центре отдыха и развлечений Y.E.S. прошел спортивный праздник, посвященный юбилею группы компаний «Бизнес-Софт». День рождения – это прекрасный повод собрать вместе весь коллектив, вспомнить, как всё начиналось, помечтать о будущем и весело провести время.

## «БИЗНЕС-СОФТ» 20 ЛЕТ!



Сотрудники соревновались в волейболе, стрельбе из пневматики, лазертаге, настольном теннисе, приняли участие в спортивной эстафете с преодолением препятствий и прошли маршруты веревочного парка.

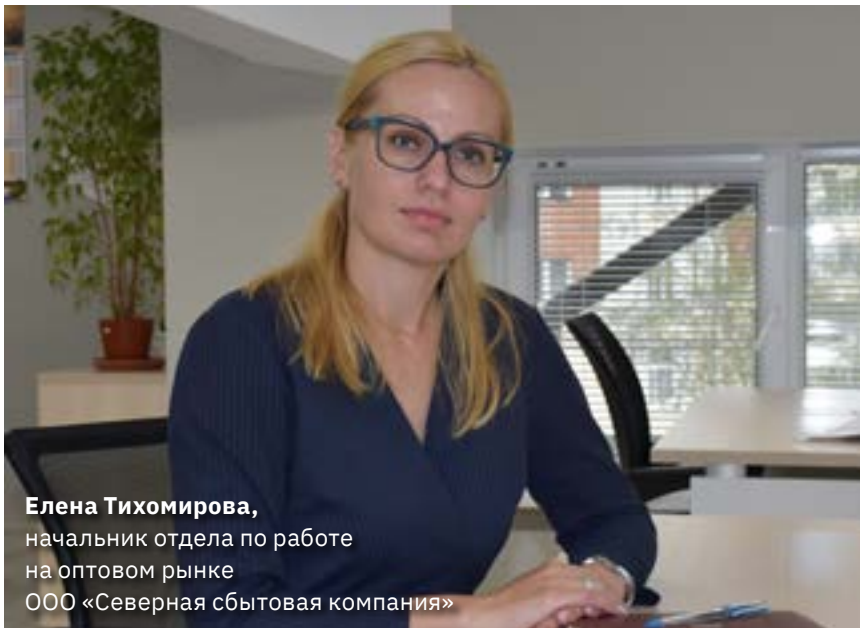




В праздничном мероприятии приняли участие сотрудники из группы компаний Бизнес-Софт: Консультантово, ЛОГАСОФТ, Бизнес-Софт Северо-Запад и КомпасЛидер г. Санкт-Петербург.

После соревнований за чаем с пирогами участники посмотрели видео, посвящённое юбилею. В конце праздника все желающие посетили аквапарк.





**Елена Тихомирова,**  
начальник отдела по работе  
на оптовом рынке  
ООО «Северная сбытовая компания»

Текст:  
Светлана ЗАРУБИНА

Благодаря правильному выбору ценовой категории вологодские организации за полгода сэкономили более 18 млн рублей.

## ССК ПОМОГЛА БИЗНЕСУ СЭКОНОМИТЬ НА ОПЛАТЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ МИЛЛИОНЫ РУБЛЕЙ

Северная сбытовая компания на постоянной основе консультирует предприятия и организации Вологодской области по вариантам выбора выгодного для клиентов порядка расчетов за электроэнергию.

В 2021 году вологодские предприятия, организации совместно с ССК анализировали свое электропотребление и учет, в результате 11 юридических лиц перешли на более выгодные ценовые категории и снизили расходы на электроэнергию на 18 млн рублей.

Консультации специалисты ССК проводят бесплатно в рамках программы клиентской политики энергокомпании.

«Мы советуем юридическим лицам хотя бы раз в год анализировать своё электропотребление и выбирать оптимальную для расчетов ценовую категорию — всего их шесть. Например, мы помогли это сделать организации, оказывающей развлекательные, спортивные услуги вологжанам, и сейчас ежемесячная экономия на оплате электроэнергии составляет в среднем 50 тыс. рублей. Это для предпринимателя существенная

сумма, — говорит Елена Тихомирова, начальник отдела по работе на оптовом рынке ООО «Северная сбытовая компания». — В области есть примеры ежемесячной экономии до 900 тыс. рублей, такой экономический эффект в результате грамотного выбора ценовой категории получило крупное лесопромышленное предприятие».

На почасовой учет имеет смысл перейти, если у организации ровный график работы в дневные и ночные часы и есть возможность максимально загружать энергооборудование в ночное время, в выходные дни. И в целом любому юридическому лицу лучше периодически анализировать свою ценовую категорию и выбирать наиболее выгодный порядок расчётов. Потому что производственные процессы, график работы могут меняться.

Также для почасовиков есть интересный проект «Агрегатор спроса». Смысл его в том, что предприятие снижает своё энергопотребление в пиковые для энергорынка часы и получает за это

деньги. В этом проекте уже участвуют пять организаций Вологодской области, за три месяца эффект для них составил 990 тыс. рублей.

Если у организации есть почасовой учет, возможность дистанционно передавать почасовые данные и перераспределять нагрузку, можно направить письмо-заявку в произвольной форме на адрес [agregator@sevesk.ru](mailto:agregator@sevesk.ru). Специалисты ССК помогут пройти отбор для участия в проекте.

СЕВЕРНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ  
ГОТОВА ПОМОЧЬ СВОИМ КЛИЕНТАМ  
ВЫБРАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ  
ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЦЕНОВУЮ  
КАТЕГОРИЮ

**+7 921 826-07-94 или**

**(8172) 23-15-00, доб. 11-31.**

ПОДРОБНЕЕ О ПОРЯДКЕ РАСЧЁТОВ  
ЗА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ  
ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ;

[sevesk.ru](http://sevesk.ru)



фото: Илья Пандерин



Текст:  
Татьяна ПРОНИЧЕВА

Центр технологического оборудования «Технология» существует на рынке десять лет и известен вологжанам высоким качеством оказываемых услуг по ремонту бытовой техники, а в бизнес-среде «Технологию» знают как надежного партнера в монтаже и сервисном обслуживании оборудования кафе, ресторанов, магазинов, а также систем кондиционирования.

## ТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ПОДХОД

ЦТО «Технология» был создан в 2011 году Александром Тютиковым, Владимиром Талановым и Дмитрием Левинским. На тот момент все трое работали в организации, которая осуществляла монтаж и сервисное обслуживание различного технологического оборудования, а также ремонт бытовой техники.

Поначалу среди клиентов созданной организации были в основном частники, которые заказывали ремонт бытовых электроприборов. На тот момент у компании даже не было своего помещения, а ремонты выполнялись в гараже одного из учредителей.

В самом начале пути ЦТО «Технология» получил поддержку от государства на развитие малого предпринимательства — грант в размере 50 тыс. рублей. На тот момент для «Технологии» это были значительные деньги, которые дали компании возможность развиваться дальше.

Со временем клиентская база расширялась, и в «Технологии» решили делать упор на работу с организациями для получения стабильной прибыли (хотя частные заявки по-прежнему помогали выживать и являлись ежедневным источником дохода). Одним из первых «серьезных» клиентов стал колбасный завод «МиМП», с которым компания работает и по сей день.

В настоящее время Центр предлагает услуги по комплексному оснащению кафе, ресторанов, магазинов, монтажу систем выносного и центрального холода, ремонту и сервисному обслуживанию холодильного, теплового, технологического оборудования. Кроме того, ЦТО по-прежнему работает с частными заказчиками — осуществляет ремонт бытовой техники.

**АЛЕКСАНДР ТЮТИКОВ:**  
«БУДУЩЕЕ КОМПАНИИ В НАШИХ РУКАХ, И МЫ ГОТОВЫ ВСЁ СДЕЛАТЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ И ВЫПОЛНЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ».

Компания добилась доверия многих предприятий общепита Вологодской области, является сервис-партнером крупных российских торговых организаций. Хорошо подготовленные специалисты, собственная ремонтная база (инструменты и запасные части) позволяют провести работы любой сложности в кратчайшие сроки. В ближайших планах у ЦТО «Технология» открытие магазина, в котором будет продаваться оборудование для компаний из сферы торговли и общественного питания.

Сейчас всеми делами центра занимаются Александр Тютиков и Владимир Таланов. Под их началом трудятся 15 человек, есть офисное помещение, мастерская, склад. Клиентская база насчитывает множество организаций, среди них, помимо «МиМП», — «Макси», «ПиццаФабрика», «ЧикиБамбони», ресторан «Дрова» и другие.

«Наше название стало синонимом качества услуг. Открытость, доверие и поддержка помогают нам идти вперед, ставя новые цели и прорабатывая новые направления, схемы и планы их развития», — заключает Владимир Таланов.



📍 Вологда, ул. Карла Маркса, 14, корп. 3

☎ 8 (8172) 58-17-58

8 921 238-02-06

8 921 238-17-58

✉ technology\_035@mail.ru



# РАБОТА НА КАЧЕСТВО



Текст:  
Татьяна ПРОНИЧЕВА

Руководитель стоматологической клиники «Династия», врач стоматолог-хирург, ортопед Максим ТИХОНОВСКИЙ рассказал об основных направлениях деятельности семейной клиники и об уникальных для Вологды стоматологических процедурах.

## Максим Геннадьевич, почему именно «Династия»? Чем обусловлен выбор такого названия?

— В нашей семье три поколения стоматологов, сегодня наша медицинская династия насчитывает 15 докторов, и восемь из них стоматологи. Основатель династии — мой дедушка, заслуженный врач Российской Федерации и уважаемый в городе человек. Открытие муниципальной стоматологии в Вологде на улице Благовещенской — это его заслуга.

Клиника «Династия» ведет свою историю с 1998 года, инициатива ее создания принадлежала моему отцу. Безусловно, сейчас в клинике работают не только члены нашей семьи, но и другие доктора. Сегодня наша династия представлена в клинике мною, моей мамой и моей женой. В ближайшие годы к нам присоединится мой младший брат, который в настоящее время учится на зубной технике.

Дедушка перестал работать в «Династии» три года назад, остальные же стоматологи нашей семьи трудятся в других местах.

Сейчас в нашей клинике более 20 врачей, а штат насчитывает более 60 человек. В Вологде открыто два филиала — на улице Некрасова и на улице Комсомольской.

Люди приезжают к нам из многих городов России и даже из-за рубежа — из Польши, Финляндии, Шотландии, Америки, Новой Зеландии.

## Какие преимущества своим пациентам предоставляет ваша клиника?

— Мы работаем на качество и стараемся его постоянно повышать. Сейчас стоматология шагает вперед семимильными шагами, поэтому нужно всегда быть на гребне волны и в курсе происходящих в медицинском мире изменений, постоянно учиться и совершенствовать свои навыки. Это обязательные условия высокого качества лечения пациентов и победы в конкурентной борьбе.

Наши доктора постоянно увеличивают объем своих знаний, перенимая опыт у российских и зарубежных специалистов. Как правило, передовые разработки в области

стоматологии осуществляются за границей, поэтому мы ездим учиться у иностранных коллег и даже в условиях пандемии ищем возможности отправить наших докторов на обучение за рубеж.

Я как директор клиники понимаю, какие знания необходимы для доктора-стоматолога той или иной специальности. Поэтому мы регулярно отправляем врачей нашей клиники на обучение, в год они посещают семь-восемь курсов и других образовательных мероприятий.

## На чем специализируется «Династия»?

— Клиника оказывает весь спектр стоматологических услуг: терапевтическая стоматология, ортопедия, хирургическая стоматология (удаление, имплантация, костные пластики), ортодонтия, пародонтология, эстетическая стоматология. Не так давно мы открыли детскую стоматологию «Династия JUNIOR».

## Маленькие пациенты не боятся приходить к вам на прием?

— В Вологде мало специализированных детских стоматологических клиник, и детский прием, как правило, ведется в обычной «взрослой» стоматологии. Именно поэтому мы решили стать первыми и открыли «Династию JUNIOR».

Первая встреча со стоматологом для ребенка решающая. От того, как поведет себя врач на приеме, будет зависеть дальнейшее восприятие ребенком стоматологов. Именно для того, чтобы минимизировать негатив, разрушить стереотип о том, что у зубного врача «страшно и больно», мы создали комфортную детскую клинику.

У нас есть игровая комната, где маленький пациент может посмотреть мультики, покататься с горок, поиграть. Для детей постарше есть интерактивная комната. Воспользоваться игровой и интерактивной комнатами можно как в ожидании лечения, так и после него. Также и в кабинете врача включены мультики, что позволяет детям отвлечься и не пугаться производимых с ними манипуляций.

Детей при необходимости мы лечим под седацией, то есть во сне. Процедуру седации выполняет анестезиолог, при этом он контролирует давление и сердцебиение пациента. И даже под седацией мы обязательно проводим обезболивание.

После лечения ребенок получает маленький подарок и грамоту за смелость. От нас не уходят с плохим настроением. Мы сделали всё, чтобы создать максимально доброжелательную атмосферу, а дети и подростки чувствуют себя в нашей клинике спокойно и комфортно.

**Расскажите, пожалуйста, более подробно, что такое седация?**

— Седация существует двух видов. Взрослым она осуществляется внутривенно, а детям посредством ингаляции через маску на нос. В ингаляционной седации используются различные препараты, в частности закись азота и «Севоран». В первом случае человек расслабляется, успокаивается и не испытывает страха, но не засыпает. При этом отдельно производится обезболивание.



**«МЫ СДЕЛАЛИ ВСЕ, ЧТОБЫ СОЗДАТЬ МАКСИМАЛЬНО ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНУЮ АТМОСФЕРУ, А ДЕТИ И ПОДРОСТКИ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ В КЛИНИКЕ «ДИНАСТИЯ JUNIOR» СПОКОЙНО И КОМФОРТНО».**

При использовании анестетика «Севоран» пациент погружается в сон.

В любом случае седация выполняется анестезиологом, при этом показатели организма пациента контролируются в течение всего лечения. Для Вологды седация — это уникальный метод комфортного проведения стоматологических манипуляций.

**Ваша клиника выполняет еще одну уникальную для Вологды процедуру, которая называется «all-on-4» («всё на четырех»). Что это такое и кому она показана?**

— Действительно, мы первые в Вологде, кто делает данную процедуру, которая предполагает слаженную работу команды специалистов: хирурга, ортопеда, анестезиолога, зубного техника.

Такое протезирование рекомендовано большинству пациентов с полным или почти полным отсутствием зубов. Самое главное преимущество этой процедуры заключается в том, что пациент получает красивую улыбку уже после одного дня пребывания в клинике. При этом полная

реабилитация осуществляется всего на четырех имплантах: два ставятся во фронтальный отдел и два — под углом в боковой отдел.

Во время первого визита в нашу клинику мы ставим пациенту временный протез сроком на полгода. По прошествии этого времени устанавливается основной протез. После этого раз в год пациент ходит на профессиональную гигиену. Сама процедура «all-on-4» проводится под наркозом или седацией и безболезненна для пациента.

**Расскажите, пожалуйста, о таком направлении деятельности вашей клиники, как ортодонтия?**

— До недавнего времени в нашей клинике работал один ортодонт. Но в связи с востребованностью ортодонтического лечения мы приняли в штат еще двоих специалистов. Поэтому сейчас мы смело можем говорить о том, что в «Династии» работает команда высококвалифицированных специалистов в данной сфере. В клинике имеется своя зуботехническая лаборатория, и это позволяет никуда не



«ПРОТЕЗИРОВАНИЕ «ALL-ON-4» ПРЕДПОЛАГАЕТ СЛАЖЕННУЮ РАБОТУ КОМАНДЫ СПЕЦИАЛИСТОВ: ХИРУРГА, ОРТОПЕДА, АНЕСТЕЗИОЛОГА, ЗУБНОГО ТЕХНИКА. ГЛАВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ЭТОЙ ПРОЦЕДУРЫ В ТОМ, ЧТО ПАЦИЕНТ ПОЛУЧАЕТ КРАСИВУЮ УЛЫБКУ УЖЕ ПОСЛЕ ОДНОГО ДНЯ ПРЕБЫВАНИЯ В КЛИНИКЕ».

отправлять пластины и брекет-системы, а делать всё на месте. Сейчас услуги ортодентов очень востребованы как во взрослой, так и в детской стоматологии.

#### Востребованы ли сейчас услуги эстетической стоматологии?

— Все люди хотят быть красивыми, поэтому услуги эстетической стоматологии всегда остаются востребованными. В нашей клинике отбеливание производится на аппарате «Zoom-4», и это самое современное оборудование для выполнения данной процедуры. После ее проведения зубы становятся белее до семи оттенков. Но такой эффект возможен только в том случае, когда пациент соблюдает определенные рекомендации, данные ему врачом. Кроме того, делать отбеливание зубов чаще раза в полугодие не рекомендуется, поскольку это приводит к чувствительности эмали.

Среди наших пациентов востребованы виниры — это такие пластинки-скорлупки на переднюю поверхность зубов, которые позволяют изменить цвет и скорректировать форму зубов. Кроме того, винирами можно закрыть щели между зубами.

**Очень часто работе стоматолога-пародонтолога не уделяется достаточного внимания,**

**а акценты делаются на других разделах стоматологии. Почему же работа пародонтолога так важна?**

— Пародонтолог — это специалист по лечению десен, и зачастую только благодаря ему стоматологи других специальностей могут работать. Дело в том, что при необходимости сначала необходимо убрать воспаление десен и только после этого можно работать в полости рта: лечить, протезировать, выполнять иные стоматологические манипуляции.

До недавнего времени в Вологде не было пародонтолога, который одновременно может заниматься терапевтическим и хирургическим лечением десен. У нас он появился.

**Максим Геннадьевич, скажите, почему сейчас всё чаще говорят о цифровой стоматологии?**

— Действительно, сейчас наступила эра цифровой стоматологии. Можно говорить об очень широком использовании инноваций при лечении заболеваний зубочелюстной системы. В нашей клинике есть два микроскопа и два компьютерных томографа, и это то оборудование, которое позволяет существенно улучшить качество оказываемых услуг.

Например, мы не выполняем имплантацию без предварительного обследования на компьютерном томографе. Это необходимо для получения снимка челюсти в 3D-формате. Такое исследование позволяет исключить очень серьезные проблемы, зачастую возникающие при имплантации только лишь по панорамному снимку.

Лечение под микроскопом также позволяет существенно улучшить качество конечного результата. У зубного канала есть ответвления, которые врач может не увидеть без специального оборудования и, следовательно, недопломбировать. При лечении под микроскопом все эти проблемы исключаются. Для того чтобы лучше понять, в чем преимущества лечения под микроскопом, можно представить стрельбу по мишени без оптического прицела и при наличии такового.

В нашей клинике под микроскопом работают и терапевты, и ортопеды, то есть как лечение, так и отточка зубов может производиться под микроскопом.

Клиники «Династия» оснащены сканером, который позволяет выполнить оптические слепки при первичных консультациях и планировании лечения. Имеется и собственная лаборатория, оснащенная 3D-принтером, который, например, может печатать хирургические шаблоны. Последние, в свою очередь, используются для постановки имплантатов. Это так называемая навигационная хирургия. В нашей лаборатории имеется лабораторный сканер, который позволяет делать коронки, конструкции и виниры. Есть 5-остный фрезер, которым происходит вытачивание конструкций.

Цифровая стоматология призвана существенно улучшить качество лечения, особенно в сложных случаях. А наша основная цель — это неизменно высочайшее качество оказываемых в клинике «Династия» стоматологических услуг.

Вологда, ул. Некрасова, д. 79  
ул. Комсомольская, д. 9  
8 (8172) 23-99-54  
dentist35.ru





## «НАСЛЕДНИКИ»: ОСОЗНАННЫЙ ВЫБОР

ТЕКСТ: Татьяна ПРОНИЧЕВА

О рынке частного дополнительного образования в 2021 году мы поговорили с Натальей Батиг – директором и основателем языкового центра «Алиса», семейных классов «Наследники», центра развития интеллекта «Белый кролик»..

**Наталья Юрьевна, какие тенденции на сегодняшний день существуют в частном дополнительном образовании?**

— Сегодня рынок дополнительного образования нестабилен и претерпевает значительные изменения. Прежде всего, наблюдается некая родительская дезориентированность. Родители всегда понимали, что есть «тройка» дополнительных занятий для детей: иностранные языки, спорт, искусство. В последнее время к этой тройке присоединилось еще и развитие интеллекта. Однако в прошлом году в жизнь родителей и детей пришел дистанционный формат обучения. И родители зачастую не понимают, как учить детей дальше, в онлайн или в офлайн, какие онлайн-курсы приобрести.

В такой ситуации я рекомендую идти «от своего ребенка» и четко понять, что ему интересно, какие у него способности, что сами родители хотят добиться от ребенка в будущем. Кроме того, нужно учитывать, что чем меньше ребенок, тем больше ему показано очное обучение — дети должны учиться общаться со сверстниками и социализироваться.

Еще одна тенденция последнего года — это необходимость выбирать между несколькими образовательными курсами. Бюджет семьи сократился, а значит, родители должны расставлять приоритеты — что для ребенка в данный момент будет важнее. И необходимость выбора в данном случае неплохо, поскольку, несмотря на то, что возможности человеческого мозга безграничны, у ребенка должно быть детство.

Повышается осознанность родителей — еще одна тенденция в сфере дополнительного образования. Родители

спрашивают, по какой программе будет проходить обучение, что ребенок получит в конце, какие международные экзамены можно сдать и будут ли они. Родителям важно абсолютно всё, включая характеристики территории учебного центра и помещения, в котором будут проходить занятия.

**Сложно ли сегодня вести бизнес в сфере дополнительного образования?**

— Сейчас зайти на рынок дополнительного образования значительно сложнее, чем 20 лет назад. Нужна реклама, аренда, предпринимательское образование. Люди очень часто начинают заниматься бизнесом и при этом не имеют никаких знаний в данной области. Поэтому у них не получается. Собственник должен постоянно вкладываться в свое собственное развитие и обучение. Секрет успеха в двух вещах — не жалеть себя и постоянно учиться.

**Сейчас становится всё более популярным гибридное обучение. Наталья Юрьевна, поясните, пожалуйста, что это такое?**

Гибридное обучение — это совокупность дистанционных и очных методов обучения. При таком формате учитель одновременно работает в классе и с теми учениками, которые подключаются онлайн. В «Алисе» данная форма обучения была очень популярна, в дистанционном формате учились те дети, которые находились на больничном или по уважительной причине не могли лично присутствовать на уроке. В «Наследниках» гибридное обучение нас тоже очень сильно выручило.

Для учителей такой процесс обучения сложен, навыки гибридного обучения приходят только с опытом. Мы «прокачали» гибридное обучение еще задолго до начала локдауна, поэтому введение повсеместной дистанционной формы обучения с началом пандемии не стало для нас стрессом.

**В прошлом году Вы открыли семейные классы «Наследники». Какие изменения произошли за прошедший год с «Наследниками»? Как они будут развиваться дальше?**

— Проект образовался по желанию и требованию родителей Вологды, а нам только надо было его организовать. Количество учеников за прошедший учебный год увеличилось в два раза. Появился спрос на среднюю ступень обучения, и мы приняли решение открыть классы вплоть до 9-ого.

Семейные классы «Наследники» расширяются, и поэтому мы купили свое собственное здание на улице Челюскинцев. Филиальную политику я не провожу, и все наши учебные заведения находятся в центре города. Младшие классы будут учиться в новом здании уже в этом учебном году.

Родители не разочаровались в нашей обучающей системе, что для нас очень важно. Мы формируем педагогического коллектив и повышаем его эффективность, обучаем команду, выстраиваем сообщество осознанных родителей. Самая главная наша задача — это дать качественное образование будущему нации — нашим детям.

📍 Зосимовская, 68  
☎ (8172) 50-66-22  
🌐 nasledniki.school

Текст:  
Александр НЕСТЕРОВ

Игорь РЫБАКОВ — первый в мире долларовый миллиардер - видеоблогер, промышленник и технологический предприниматель, венчурный инвестор и филантроп. В последнее время он сосредоточился на образовательных программах для детей и взрослых, которые должны изменить мир.

# «МИССИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ — ДОБАВЛЯТЬ В МИР ТО, ЧЕГО МИРУ ЕЩЕ НЕ ХВАТАЕТ ДЛЯ РОСТА»



## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ / ФИЛАНТРОП

В 2021 году среди богатейших людей России по версии Forbes он занимает 70 место с состоянием в 2 млрд долларов. Основной актив бизнесмена — 50% компании «Технониколь», которую он создал совместно с бизнесменом Сергеем Колесниковым. Так же владеет долей в компании «Николь-Пак». Соинвестор проекта по организации московских коворкингов в партнерстве с компанией SOK. Инвестирует в проекты бизнес-интегратора Prytek.

От оперативного ведения бизнеса Рыбаков отошел в 2015 году, совместно с женой учредив семейный «Институт ускорения экономического развития» («Рыбаков Фонд»), нацеленный на развитие социально-образовательной среды в школах. Он поддерживает разнообразные проекты, а учредители инвестируют в идеи, которые нуждаются в финансировании.

Игорь ведет блоги в Instagram и на YouTube, мотивируя молодых людей начать свое дело в России. В рамках трансляций Рыбакову дают интервью и медийные личности.

Игорь родился в Магнитогорске 16 мая 1972 году. В 1989-м окончил школу с углубленным изучением математики, параллельно физико-техническую школу при МФТИ. Затем поступил на факультет физической и квантовой электроники. В 1996 году получил диплом инженера-физика.

В супружестве с Екатериной у них родилось два сына и две дочери. Старшая дочь окончила тот же вуз, что и отец, получив техническую специальность.

Жена Игоря Екатерина занимается благотворительностью и развитием «Рыбаков Фонда», управляет проектом «Pro женщин», основанным в 2016 году. Это международное женское сообщество и самостоятельный фонд, объединяющий почти 13 тыс. женщин в 20 странах. Проект призван помогать женщинам в достижениях целей и реализации себя.

## ЦЕНТР СОЦИУМА

«Рыбаков Фонд» разрабатывает и внедряет программы развития предпринимательских сообществ и поддержки молодых талантов в сфере экономики и инноваций. Цель и миссия его - обеспечить качественное образование для всех и сформировать в России традицию развития социума своими руками.

Фонд разработал концепцию «Школа – центр социума», где учителя, родители, ученики и выпускники, директора и партнеры школ не разделяются на поставщиков и потребителей информации, знаний или услуг, а участвуют на равных в создании нового образовательного опыта. Школа должна быть пространством, где каждый может проявить инициативу, участвовать в общем деле и добиваться успеха. Создание такой среды в школе помогает преодолевать социальную апатию, пробуждать в людях личную ответственность за развитие общества.

«Рыбаков Фонд» проводит социальные и образовательные проекты для школьников и школ, чтобы они становились центрами местного сообщества, поддерживает тех, кто развивает дошкольное образование.

В 2019 году учреждена Международная премия Rybakov Prize с фондом в 1,2 млн долларов. Деньги получают филантропы и меценаты, которые вкладывали личные средства в обновление дошкольного и школьного образования и добились результата. Получивший гран-при в 1 млн долларов, должен направить средства на создание фонда целевого капитала для поддержки образовательной деятельности. Forbes оценил Rybakov Prize, как «Нобелевскую премию в образовании».

«Мы хотим показать, масштабность явления и вовлечь еще больше людей в это движение. А главное – развеять представление, что поддержка и развитие образования – исключительно забота государства», - говорит Рыбаков.

Проект Rybakov X10 Academy дает образование по программе Master of Entrepreneurial Art . Обучение рассчитано на 10 лет. Курс «Предприми себя!» от X10 Academy - четвертый в рейтинге «Самые популярные курсы на Coursera среди учащихся из России» и входит в топ-10 наиболее популярных глобальных курсов, запущенных в 2019 году.

«Наша цель – кратное усиление сильных деятелей, - заявляет бизнесмен. - Я хочу, чтобы благосостояние и уровень счастья всех людей выросли в 10 раз, чтобы минимум 10 тыс. предпринимателей стали такими же успешными, как и я».

В 2020 году семья Рыбаковых объявила о том, что половину своего состояния отдает на развитие системы образования в России и в мире. Игорь заявил, что они с супругой приняли решение не оставлять наследства ни одному из своих четверых детей: «Вместо этого большую часть состояния нашей семьи мы направим на развитие образования в стране. 100 млн долларов будет инвестировано уже в ближайшие 10 лет», - написал Рыбаков в своем Instagram.

## НЕ НАСЛЕДСТВО, А НАСЛЕДИЕ

В том же 2020-м Игорь и Екатерина Рыбаковы основали компанию RYBAKOV PLAY SCHOOL с целью создания глобальной развивающей среды для семей по всему миру, считая это возможностью внести вклад в успешное развитие, как отдельного ребенка, семьи так и общества в целом. Рыбаков вложил в проект 300 млн рублей и планирует сделать из него самый масштабный проект в детском образовании – 1 тыс. PlaySchool к 2025 году и 10 тыс. PlaySchool к 2035 году. В 2022 году Игорь Рыбаков намерен привлечь в проект 20 млн долларов инвестиций для роста сети на международных рынках.

«Во второй половине жизни мы с моей супругой Екатериной решили, что хотим оставить нашим детям не наследство, а

наследие в виде другого, лучшего общества. И для этого общество нужно менять. У нас есть система трех генеральных целей, которые мы реализуем через «Рыбаков Фонд». Первая цель — через семь лет создать 10 тыс. амбассадоров игрового воспитания детей по системе великого российского психолога Льва Выготского. Второе — через те же семь лет сделать так, чтобы 10 тыс. выпускников школ создали при своих учебных заведениях сообщества выпускников и фонды целевого капитала. Таким образом, влияя на среду в школах, мы сможем создать там совершенно другую среду и убрать вечный конфликт встревоженного родителя и защищающегося педагога. И третья генеральная цель — это 10 тыс. резидентов бизнес-клубов «Эквиум», предпринимателей с высоким влиянием на общество. Это очень интересная модель, потому что сообщество «Эквиум» построено на абсолютном воспроизводстве тех же механик, которые я использовал в «Технонике». Там мы из наших сотрудников собрали великую, я считаю, компанию, в которой производительность труда находится на лучшем мировом уровне. «Техноника» производит и продает свою продукцию в 95 стран мира, она очень устойчивая и продолжает расширение».

«Эквиум» — это фактически платформа, с помощью которой предприниматели могут пересобрать себя в поле опыта других людей. С ее помощью я и реализую свою миссию.

Я решил идти не по пути строительства еще одного «Техноника» или двух, а по тому пути, где другие 10 тыс. человек построят свои «Техноники». Я сделал удивительное открытие, я не понимал раньше логической связи между этими вещами. Теперь я догадываюсь, почему так. Дело в том, что неожиданно инвестируя 50-60% нынешнего своего времени и энергии в социально-преобразующие действия, я стал филантропом №1 в России. На карте мировой филантропии меня заметили и вдруг стали приглашать за столы с такими людьми, как Уоррен Баффет, Билл Гейтс и т.д. А когда ты попадаешь в такие круги, то там ведутся разговоры о феноменальнейших проектах, которые сейчас затеваются в мире. Обо всем этом я никогда бы не узнал...

## ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ОБЩЕСТВА

Рыбаков так формулирует различие между «инвесторами в преобразование» и социальными предпринимателями:

«Инвестор дает деньги и говорит, что бы он хотел увидеть в результате. А предприниматель дает свое время, деньги же просто оказываются там, где его время. В России таких людей много, собственно, над этим мы и работаем».

Оказалось, что преобразование общества — это интереснейшая вещь, которая доставляет удовольствие тем, кто это делает. Так же, как художник или музыкант испытывают гигантское удовлетворение от воплощения задумки, так и социальный предприниматель испытывает гигантское удовлетворение от реализации своего замысла.

Например, я хочу, чтобы атмосфера в школе стала совсем другой. Чтобы не было напряженности, встревоженного родителя и защищающегося педагога. Чтобы педагоги гордились своими выпускниками, родители — результатом их работы, а ребенок понимал, что ему делать в школе.

Мы провели эксперимент, воплотив наши принципы в 10 школах. Атмосфера меняется радикально всего за полтора года — то, что происходит в таких школах, это феноменально.

Но мы не можем выполнить работу за местных социальных активистов. Первый шаг — это поиск таких активистов. Затем обогащаем этих активистов знаниями, ускоряем их развитие и придаем им большую весомость — власти больше им доверяют, потому что мы подтверждаем их правоту. Дальше процесс развивается очень быстро. Социальные предприниматели и активисты удовлетворены своим делом. Родители просто в восторге. Педагоги гордятся, потому что мы привели в их школы благодарных выпускников».

Информация о Игоре Рыбакове сильно напоминает чистой воды пиар-публикации. Критика о деятельности Рыбакова в интернете тоже присутствует. Журналисты и блогеры постоянно ищут компромат, а промышленник тем временем продолжает выступать как коуч для начинающих предпринимателей и активы проектов бизнесмена растут, как и его состояние.





# ПЛАН, КАК ОСНОВА ДЕЙСТВИЯ

Текст:  
Татьяна ПРОНИЧЕВА

Художественная студия «Хочу рисовать» существует в Вологде уже несколько лет. Об организации образовательного процесса, в том числе об учебных планах, администрировании работы и взаимодействии родителей, педагогов, учителей и руководителей мы поговорили с основателем и руководителем студии Ариной Акуловой.

Мастерство художника нарабатывается во время практических занятий и художник — это, прежде всего навыки. Поэтому занятия в студии «Хочу рисовать» проходят в формате практических творческих занятий, подкрепленных теорией. «У многих существует стереотип, что частная студия в основном развлекает детей, мы же прикладываем все усилия, чтобы его разрушить и показать, что это не так. Мы закладываем фундаментальные умения и навыки творческого образования в детей», — рассказывает Арина Акулова.

Арина в прошлом преподаватель и заведующая отделением в государственной школе искусств, поэтому работа с учебным планом, составлением расписанием, требованиями к поступающим и прочие административные вопросы ей не чужды. В своей студии Арина приняла решение закладывать «скелет» плана, на который ориентируются преподаватели, при этом привнося что-то своё. На данный момент в «Хочу рисовать» разрабатывается большой брендбук-инструктаж, который объединяет в одно целое философию компании, должностные инструкции, план занятий, их основную цель и

многие другие вопросы. Это, по мнению руководителя студии, необходимо для того, чтобы каждый сотрудник организации на любой должности и уровне знал ценности компании и транслировал их.

Арина Акулова рассказывает, что даже самые монотонные процессы в «Хочу рисовать» проходят «через инте-

---

ПРЕПОДАВАТЕЛИ У НАС НЕ ЗАНИМАЮТСЯ НАПИСАНИЕМ МНОЖЕСТВА БУМАГ, МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО ОНИ НЕ ЗАНИМАЮТСЯ ВООБЩЕ НИЧЕМ, ЧТО НЕ ИМЕЕТ ОТНОШЕНИЯ НЕПОСРЕДСТВЕННО К ПРЕПОДАВАНИЮ.

---

рес» и «не для галочки». При этом преподаватели не занимаются написанием множества бумаг, можно сказать, что они не занимаются вообще ничем, что не имеет отношения непосредственно к преподаванию. «Если мы хотим сохранить в каждом рвение и любовь к своему делу, то нужно чтобы каждый делал то, что в

кайф. Если я сейчас посажу каждого за учебный план, журналы, отчеты, то кто будет с огоньком в глазах влюблять детей в искусство? Правильно, никто, потому что огонек погаснет», — считает Арина Акулова. По её мнению именно этим планирование в частной школе отличается от аналогичного процесса в школе государственной.

Взаимодействие в связке «руководитель/педагог/ученики/родители» происходит в «Хочу рисовать» через общение. Ежемесячно в студии проводится общее собрание с преподавателями и администраторами, где обсуждается уходящий месяц, подводятся итоги, в том числе обсуждается то, что было сделано хорошо, и то, что можно было сделать лучше. После этого с учетом результатов прошедшего месяца строятся планы на месяц грядущий, а также обсуждается то, на что нужно сделать акцент в работах детей, что проработать более подробно.

В новом учебном году в студии будут проходить отдельные собрания со старшими администраторами, которые также выполняют функцию менеджера. На них будут обсуждаться продажи, в том числе

по возрастным сегментам, контингент студии, распределять задачи грядущего месяца. «Такая беседа, безусловно, менее творческая, но абсолютно необходимая, поскольку мы хоть и творческий, но бизнес», — заключает Арина.

С родителями воспитанников в студии «Хочу рисовать» связь поддерживается всеми возможными способами. По мнению Арины Акуловой доверие родителей — это важнейший элемент работы студии. С родителями регулярно проводятся собрания, функционируют группы в социальных сетях, куда выкладывается не только минимально необходимая для проведения уроков информация, но и фото с занятий, при этом в социальных сетях транслируются цели и задачи студии. Данное нововведение появилось после анкетирования родителей в мае прошлого учебного года. «Мы опрашивали родителей на предмет качества наших услуг и просили написать свои идеи, пожелания. Вот теперь отвечаем на них — вводим некоторые изменения, о которых просили родители», — рассказывает Арина.

Преподаватели после занятий выходят к родителям воспитанников студии, общаются, отвечают на вопросы, отмечают индивидуальные особенности детей. Еще один канал коммуникации — это мероприятия. В «Хочу порисовать» любят повеселиться и поэтому время от времени приглашают аниматора с ленточным шоу или устраивают пижамную вечеринку, кидаются подушками и прыгают по столам. А родители всегда тепло благодарят за такой «отрыв» своих детей и часто сами присутствуют на подобных праздниках жизни.

Подготовка к новому учебному году в «Хочу рисовать» начинается 1 сентября предыдущего учебного года. «Весь учебный год у меня возникают идеи «как сделать лучше в следующем учебном году». Всё это копится, обдумывается. Затем весной проходят собрания, на которых мы опрашиваем родителей на предмет пожеланий, предпочтений. Всё это также обрабатывается, и летом все эти «накопления» приобретают материальный характер. Меняются правила, распорядки, подходы. С ключевыми



сотрудниками происходят «мозговые штурмы». Если я однажды скажу, что мы идеальны и улучшать нечего, значит, меня пора увольнять», — считает Арина Акулова.

Периодически в «Хочу рисовать» проводятся различные внеплановые мероприятия, в том числе мастер-классы. Идеи провести что-то «не по плану» обсуждаются на общих собраниях сотрудников. Дальше подобные идеи проходят через фильтр адекватности, целесообразности и необходимости. И после того, как решение окончательно принято, идеи превращаются в задачи, которые ставятся перед менеджером и преподавателями.

«В первый год работы планирование для меня, как для руководителя, было просто красивым словом. Сейчас многое поменялось. Пришли сотрудники, а значит, возникла необходимость распределять обязанности и определять конкретные цели. Формирование целей и задач

невозможно без планирования. Поэтому сейчас главное — это годовое планирование, то есть расписанные по месяцам цели и задачи. Этот план лежит в основе работы со старшими администраторами, которые являются моей «правой рукой» по организации работы студии. Так в прошлом декабре за две недели до Нового года меня осенила мысль о продаже подарочных сертификатов в подарочных боксах, но времени на качественную реализацию и подготовку к продажам уже не оставалось, поэтому идея потерпела поражение. Сейчас задача по формированию новогоднего бокса стоит на осень. Мне, как творческому человеку, часто приходят хорошие идеи спонтанно, вызывая огонь и рвение к реализации. Но после восторга от собственной гениальности в силу вступает разум предпринимателя и расчет того, как выгодней реализовать возникшую идею», — поделилась Арина Акулова.

# МЕСТО ВСТРЕЧИ



Текст:  
Татьяна ПРОНИЧЕВА

Сейчас много говорится о том, как пандемия коронавируса кардинально меняет привычки потребителей и уклад жизни в целом. Самое очевидное — это миграция покупок в онлайн: из-за эпидемиологических ограничений люди во всем мире стали больше времени проводить в интернете. Как вологодский малый бизнес реагирует на новые тренды?

Коронакризис больно ударил по малому бизнесу, который и до пандемии был очень уязвим. И для того чтобы выжить, предпринимателям нужно осваивать новые каналы торговли и продвижения. Как покупателям и местным продавцам найти друг друга? Самый простой способ — это маркетплейсы. Они избавляют небольшие компании и самозанятых от необходимости создавать собственные сайты — и это как минимум, потому что для торговли в интернете недостаточно просто разместить свои товары на своей странице и ждать заказов. Нужно организовывать доставку, продвигать свой ресурс в поисковых системах и соцсетях, привлекать покупателей с помощью рекламы. А маркетплейс берет все эти задачи на себя, зачастую включая и организацию доставки. Он быстро соединяет покупателей и мелких продавцов, от чего выигрывают обе стороны. Пользователи могут делать осознанный выбор в пользу локальных товаров, поддерживая соседский бизнес, а тот, в свою очередь, выходит на широкую аудиторию и зарабатывать больше.

Маркетплейсы — это посредники между продавцами и покупателями, собственной продукции у них нет. Среди самых известных в России и в мире — Wildberries, Ozon, AliExpress, eBay, Amazon. При этом следует различать маркетплейсы и сайты-агрегаторы. Последние ничего не продают, только информируют о товаре или услуге. Для того чтобы совершить покупку, необходимо переходить по ссылке в интернет-магазин поставщика и оформлять покупку уже там. В отличие от сайтов-агрегаторов маркетплейсы продают на собственном сайте или в приложении.

## КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Алгоритм работы с маркетплейсами в общих чертах выглядит следующим образом. Для того чтобы начать сотрудничество, прежде всего необходимо заключить договор с маркетплейсом. Затем вы привозите на склад маркетплейса или собственный оптовую партию товара. После этого выкладываете фото и описание продукции на сайт партнера. Далее маркетплейс продает ваши товары. Спустя определенное

договором время партнер перечисляет вам деньги.

Финансовое сотрудничество с маркетплейсами строится по одной из схем: комиссия с продаж; платные объявления; плата за лид (заявку клиента) либо комбинация этих вариантов.

Предприниматель из Вологды Евгений Кандаков занимается продажей запчастей для электроники, с мая прошлого года Евгений начал продавать свои товары через маркетплейсы AliExpress-Россия, Ozon.

«С началом пандемии произошла эволюция в торговле. Мир поменялся, и люди начали активно покупать в онлайн. На тот момент у меня был интернет-магазин, но в последние годы для продвижения товаров нужно было прилагать всё больше усилий. На маркетплейсах удается привлекать хороший трафик с меньшими затратами. На данный момент через маркетплейсы мы получаем в разы больше заказов, чем через свой интернет-магазин. Регистрации проста. Определенные сложности были на этапе размещение карточек товаров. Однако на всё есть инструкции, неплохая



техническая поддержка и готовые решения для интеграции с базами данных, в которых изначально ведется учет. Замечу, что на маркетплейсах жестко контролируется соблюдение авторских прав, это важно учитывать тем, кто продает товары именитых брендов и их реплики. Считаю что для мелких производителей маркетплейсы — это идеальный канал сбыта продукции, который не требует выстраивания сложных товаропроводящих цепочек в виде дистрибьюторов, дилеров и прочих представителей», — рассказывает Евгений Кандаков.

Марина Юрчик (руководитель шоурума «Канделлябра» в Вологде) купила франшизу по продаже дизайнерской мебели в ООО «Канделлябра». Мебель этой фирмы продается на собственном маркетплейсе компании Candellabra. Кроме того, Марина размещает термоизоляционные краски и краски для льда на маркетплейсе Ozon. Основные сложности Марина видит в необходимости более интенсивного продвижения товаров на маркетплейсах, что влечет необходимость вложений в рекламу.

### ПОМОЩЬ ВОЛОГОДСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

В Вологодской области с целью содействия продвижению продукции местных товаропроизводителей, увеличения объемов их продаж и узнаваемости весной этого года был создан сайт [marketvologda.ru](http://marketvologda.ru) под брендом «Сделано на Вологодчине».

Интернет-площадка позволяет компаниям региона на безвозмездной основе размещать неограниченное количество товарных предложений через прохождение простого алгоритма регистрации и создание личного кабинета, имеющего понятный интерфейс. Формат площадки — онлайн-витрина без функции интернет-эквайринга, где способы оплаты и доставки товара согласовываются продавцом и покупателем в индивидуальном порядке.

Наполнением и техническим обслуживанием интернет-площадки занимается Региональный маркетинговый центр, являющийся структурным подразделением АНО «Мой бизнес».

«Инициатива создания интернет-площадки «Сделано на Вологодчине» принадлежит ремесленникам и мелким производителям, и основная её задача — помочь

## МАРКЕТПЛЕЙСЫ: ЗА И ПРОТИВ

У онлайн-торговли через маркетплейсы есть свои плюсы и минусы. Сайт «Сбер-Бизнес» приводит следующий список.

Плюсы	Минусы
<ul style="list-style-type: none"> <li>Практически везде маркетплейсы очень удобны конечному потребителю. Согласно исследованиям международного аналитического агентства Forrester, уже в 2016 году маркетплейсы контролировали половину рынка электронной торговли B2C. Согласно прогнозу, к 2022 году этот показатель вырастет примерно до 65%.</li> <li>Продавая на своей площадке, вы должны завести склад и разработать систему логистики, чтобы вовремя доставлять товары клиентам. Маркетплейсы решают эту проблему, так как вы можете привезти товар на их склад и переложить на партнера и продажи, и доставку.</li> <li>Попасть в топ маркетплейса дешевле и быстрее, чем раскручивать бренд через свои каналы.</li> <li>Можно выйти на зарубежный рынок, не доставляя товар за границу самостоятельно.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Размер комиссии варьируется от 3% до 70%. Например, Wildberries до марта 2019 года брал 38%, потом снизил ставку до 19%. Ozon — от 5% до 25% в зависимости от категории товара, но не ниже минимальной суммы, которая может быть выше стоимости самого товара.</li> <li>Большая конкуренция, легко затеряться среди крупных производителей, а за попадание в топ нужно платить дополнительно. К тому же покупая товары на известном маркетплейсе, клиенты могут не смотреть на бренд производителя или продавца, и он может остаться незамеченным, особенно если бренд некрупный.</li> <li>Вы обязаны работать по правилам маркетплейса. За нарушение условий договора могут оштрафовать или заблокировать.</li> <li>Вы должны отгрузить на склад маркетплейса сразу большую партию товара или постоянно хранить весь ассортимент на своем складе, чтобы продукция всё время была в наличии. Платформы продают только то, что можно купить прямо сейчас, а не то, что можно привезти под заказ.</li> </ul>

малому бизнесу продвигать свои товары в интернете при ограниченности продаж в офлайне. На сегодняшний день на интернет-площадке зарегистрировано 180 субъектов малого и среднего предпринимательства, из них 33 физических лица, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», которые прошли процедуру регистрации на площадке. Размещено 4000 товарных предложений по категориям: продукты питания; одежда, обувь, аксессуары; сувениры и подарки; домостроение; техника и оборудование; зоотовары; домашний текстиль; мебель; косметика; услуги для бизнеса. Сейчас у нас запущена таргетированная и контекстная реклама для

продвижения местных производителей. Кроме того, в настоящее время совместно с «Почтой России» мы внедряем алгоритм калькуляции расходов на доставку, то есть покупатель при заказе сразу будет знать стоимость доставки выбранного им товара», — рассказала Дарья Серебрякова, руководитель АНО «Мой бизнес».

Организация помогает предпринимателям зайти на рынок электронной коммерции и через другие каналы. «АНО «Мой бизнес» помогла нам разместиться на международной торговой площадке Etsy. Все работы были выполнены под ключ, мы лишь предоставили фотографии. Первый месяц АНО «Мой бизнес» взяла продвижение на себя. Затем они передали нам аккаунт, в котором

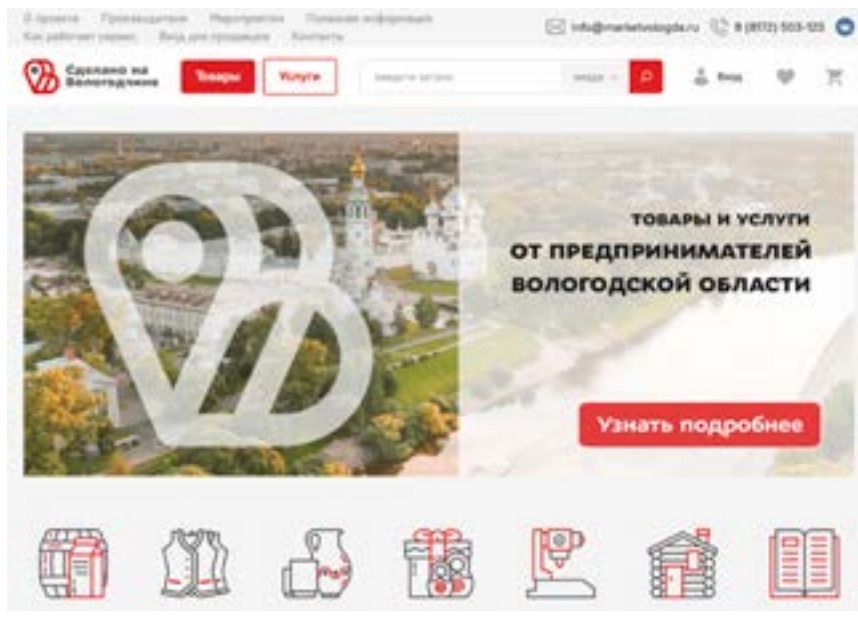
продажи уже были настроены. За первые три месяца после регистрации на Etsy мы продали свою продукцию в 18 стран», — говорит Александр Ульянов, владелец торговой марки «Овечкинъ».

Свою продукцию вологодский предприниматель размещает на нескольких крупных маркетплейсах уже порядка двух лет. «До этого мы занимались онлайн-торговлей через свой сайт. Есть маркетплейсы, которые достаточно сложны для продавцов, но есть и более простые варианты. Сейчас прослеживается тенденция к упрощению использования маркетплейсов продавцами товаров. Например, у Ozon есть склад в Вологде, куда мы отгружаем свой товар. Для успешных продаж на маркетплейсах важно качество выставляемого товара, работа с отзывами покупателей, хорошее описание, качественные фотографии. Всё это вместе будет давать увеличение продаж.

В апреле 2021 году в Вологодской области запустили интернет-площадку для местных производителей «Сделано на Вологодчине». Данная площадка позволяет небольшим производителям и ремесленникам освоить онлайн-продажи продукции розничным покупателям со своего склада. Размещение своей продукции на сайте абсолютно бесплатно и позволяет производителям не только расширить рынки сбыта, но и научиться работе с маркетплейсами (выкладка товара, описание, доставка и т.д.). За первые три месяца работы на интернет-площадке «Сделано на Вологодчине» с июня 2021 года мы совершили продажи в девять регионов РФ», — поясняет Александр Ульянов.

Вологодская компания «ЮВИ» занимается производством деревянной подарочной и корпоративной упаковки. На сегодняшний день продажи компании осуществляются преимущественно через интернет, и подавляющее большинство заказов приходит через маркетплейсы.

«Около четырех лет назад мы обратились в Агентство развития предпринимательства и инвестиций АНО «Мой бизнес». Именно они оказали содействие по выходу на международные торговые площадки. Сейчас наша компания продаёт на четырех маркетплейсах международного уровня — Alibaba.com, AliExpress-Россия, eBay, Etsy,



### ЕЛЕНА СТЕПАНЯН:

«САЙТ «СДЕЛАНО НА ВОЛОГОДЧИНЕ» ЯВЛЯЕТСЯ ХОРОШЕЙ МЕРОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА, КОТОРАЯ ПОЗВОЛЯЕТ ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ, НАЙТИ НОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЛИШНИЙ РАЗ ПОКАЗАТЬ, ЧЕМ БОГАТЫ ОБЛАСТЬ И ВОЛОГЖАНЕ. НО НАДО СДЕЛАТЬ ЕГО БОЛЕЕ УДОБНЫМ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ КАК ПРОДАВЦАМИ, ТАК И ПОКУПАТЕЛЯМИ».

также наши товары размещены на первой вологодской торговой площадке «Сделано на Вологодчине». Хочу заметить, что для работы на маркетплейсах недостаточно просто иметь сами аккаунты, это большая и кропотливая работа по продвижению, оформлению и постоянному обновлению магазина, проведение аналитики, добавление и изменение ключевых слов, обновление товарных карточек. Для того чтобы успешно продавать, необходимо постоянно совершенствовать свои знания и уделять очень много времени каждому маркетплейсу, в идеале для этого необходимо выделить отдельного специалиста.

Площадка «Сделано на Вологодчине» достаточно интересная, она может стать дополнительной поддержкой для производителей нашего региона, но, на мой взгляд, пока она несколько «сыровата», необходимо дать возможность предприятиям самостоятельно продвигать свои товары, используя свой рекламный бюджет или иные возможности», — отмечает Сергей Валуйко, директор компании «ЮВИ».

Елена Степанян, производитель эко-сухофруктов «ЛекарьСнеки», так

прокомментировала работу интернет-площадки «Сделано на Вологодчине»: «Этот сайт — отличное предложение для вологжан, уникальная возможность прорекламировать свое изделие, продвигать и продавать свой товар. Огромным плюсом является то, что размещение бесплатное. Но минусы тоже есть: способ оплаты и доставки согласовываются между покупателем и продавцом; нет прямой оплаты на сайте; нет выгоды размещаться, если за доставку товара предприниматель платит сумму большую, чем стоимость самого товара. Неудобно и то, что каждый продавец должен в индивидуальном порядке связаться с покупателем и обсудить условия оплаты и доставки».

Успех продавца в электронной коммерции в первую очередь зависит от его активности и от того, насколько он готов вникать в правила торговли и пользоваться бесплатными возможностями продвижения. Продавцы и покупатели, в том числе локальные, нужны друг другу, а интернет-платформы дают возможность встретиться.

# ВОДА В ТЕТРАПАКЕ – ЭКОЛОГИЯ ИЛИ МАРКЕТИНГ?



Текст: Татьяна ПРОНИЧЕВА, Регина УДАЛОВА

О том, что воду начали наливать и продавать в тетрапаке, писалось и говорилось в последнее время немало. Мнения разделились. Одни считают, что такое решение более экологично, чем вода в пластиковых или стеклянных бутылках. Другие, напротив, утверждают, что это маркетинговый ход и об экологичности речь в данном случае идти не может. Как же ситуация обстоит на самом деле?

Начнём с терминов. В России в разговорной речи тетрапаком обычно называют упаковку для молока, сока и других жидких пищевых продуктов. Разработкой и производством подобной упаковки занимаются компании Tetra Pak, Elopak, Galdi и другие. Такая упаковка хоть и выглядит как картонная, но состоит из нескольких компонентов: бумаги (или картона), пластика и алюминия.

Первоначально подобная упаковка задумывалась для продуктов, которые нужно далеко перевозить, долго хранить и при этом обеспечить безопасность и качество продукта (например, для сока или молока). Однако для воды все эти свойства неактуальны. География продажи основных объемов упакованной воды чаще всего рядом с регионами потребления — почти в каждом регионе имеются артезианские скважины и местные производители воды, продукцию которых вы не увидите в другой части страны. Даже если производитель вынужден или намеренно хочет везти свой товар в другой регион, вода прекрасно себя будет чувствовать как в пластиковой бутылке, так и в стекле. И при этом не испортится.

Блогер Илья Варламов в номере одного из петербургских отелей обнаружил питьевую воду в картонной упаковке. Его возмутили надписи, которые говорили о полезности для природы такой упаковки. Блогер заявил, что на деле в России ее практически не перерабатывают. В компании Tetra Pak возражили: мощности для переработки такого вида упаковки есть, но они стоят недозагруженными из-за

проблем с отдельным сбором мусора в стране.

Действительно, самая большая проблема упаковки типа «тетрапак» в том, что в России такая тара практически не перерабатывается. В теории её можно переработать сухим или мокрым способом. На деле же переработчики сталкиваются с несколькими техническими сложностями.

В частности, тщательно вымыть такую упаковку сложно, поскольку в ней присутствуют уголки, усложняющие процесс мытья и даже обычный слив содержимого. Остатки жидких продуктов разлагаются, распространяя гнилостную микрофлору и на чистую макулатуру, заражая её.

Есть сложности и технологические. Для переработки тетрапака мокрым способом требуется в несколько раз больше воды, электроэнергии и прочих ресурсов, поскольку нужно не просто переработать упаковку, но вначале отделить от бумаги полиэтилен и алюминий. Гнилостная микрофлора здесь начинает жить ещё активнее. Бактерии, грибки и другие остатки органики из упаковки питаются органическими веществами в макулатуре (например, крахмалом), активно развиваются, образуют слизь, оседающую на стенках трубопроводов, бассейнов и прочего оборудования. Слизь нельзя удалить и она никуда не уходит, поскольку большинство переработчиков имеют замкнутый или частично замкнутый цикл водопотребления.

В-третьих, географические трудности. Собирать тетрапак в больших объемах тяжело, поскольку в стране не налажен отдельный сбор этой упаковки. Пока в

России всего четыре завода по переработке тетрапака. Они находятся очень далеко от мест образования такой упаковки.

Доставка сырья туда подразумевает расход топлива и увеличение транспортного следа упаковки. В большинстве городов России упаковку тетрапак не принимают вовсе\*. Такой вид упаковки недостаточно просто собрать, её еще нужно увезти за тысячи километров. Это абсолютно нерентабельно, поскольку затраты на транспортировку превысят вырученные от переработки вторсырья средства. Со стеклом и пластиком, как правило, нет логистических проблем, поскольку заводов по переработке стекла и PET-бутылки в России не так уж мало.

Поэтому большая часть сырья, используемого для производства данного вида упаковки (целлюлоза, полимер, макулатура), навсегда будет выведена из производственного цикла. Иными словами, отправится на свалку. Еще один довод не в пользу упаковки тетрапак — это то, что её бумажный слой производится из первичной целлюлозы. То есть для производства всегда используется древесина и никогда макулатура. В существующей ситуации лучшим вариантом будет установить дома или в офисе фильтр, носить с собой многоразовую бутылку и не забывать её наполнять. Если же многоразовой бутылки с водой не оказалось под рукой, то лучше всего покупать воду в стекле, пластиковой или алюминиевой банке, которую потом сдавать в переработку.

\* источник — журнал «Твердые бытовые отходы», № 12, 2018 год





Текст:  
Наталья ФЁДОРОВА

Один из самых актуальных и сложных вопросов в бракоразводном процессе: что делать с бизнесом супругов? Если с квартирами и машинами всё очевидно и ясно: делим пополам или доказываем принадлежность имущества к личному имуществу того или иного супруга, то с бизнесом и доходами всё гораздо сложнее.

## РАЗДЕЛ БИЗНЕСА В БРАКОРАЗВОДНЫХ ПРОЦЕССАХ

Сам по себе бизнес не является самостоятельным объектом права, так как это деятельность, которую ведут в одной из правовых форм, предусмотренных для коммерческих организаций, поэтому заблуждаются, полагая, что просто разделят бизнес и будут «править» совместно.

Главное, понимать, что многое зависит от самой формы ведения бизнеса. Являетесь ли вы индивидуальным предпринимателем или самозанятым либо участником общества с ограниченной ответственностью.

### ИП / САМОЗАНЯТЫЙ

Если ваш супруг/супруга зарегистрированы в качестве ИП или самозанятого, то в данном случае всё просто, так как предметом раздела будут являться их доходы и само имущество.

Самым главным является момент зарождения бизнеса. Так, если предприниматель был зарегистрирован в налоговом органе ДО брака, но имущество, зарегистрированное на нем, и доходы возникли во время брака, то доходы и имущество будут являться совместной собственностью и подлежать разделу.

Если же супруг/супруга зарегистрированы в качестве ИП или самозанятого в браке, а имущество приобретено ПОСЛЕ его расторжения, то имущество НЕ будет являться совместно нажитым, следовательно, не будет подлежать разделу.

Что касается доходов, то здесь также важен момент их получения.

Например, если один из супругов зарегистрировал себя в качестве ИП в браке, заключал сделки в браке, но доход получил после его расторжения, то доход будет являться совместным и подлежать разделу. Необходимо понимать, что факт перечисления денежных средств на расчетный счет супруга за оказанные услуги/работы/продажу товара после прекращения брака не изменяет режим общего имущества супругов.

### ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Ситуация с разделом бизнеса в ООО выглядит сложнее, так как имеется множество сторонних факторов, например, наличие третьих лиц в ведении бизнеса, времени, когда появился бизнес, возможности его деления или выплаты компенсаций.

Сама по себе доля в уставном капитале компании не может являться исключительно «имуществом», так как это еще и совокупность прав и обязанностей, которые не всегда могут являться предметом раздела.

Многие супруги заблуждаются в том, что раз кто-то из них является участником ООО то, значит, и бизнес лично его. Безусловно, это не так.

Если вы открыли ООО в браке, то неважно, на чье имя оно оформлено (кто является участником), так как траты на организацию ведения бизнеса в ООО шли из семейного бюджета (если не доказать иное).

Как и при делении недвижимого имущества, для суда важнее раздел бизнеса «в натуре», по 1/2 доли, однако данное может быть ограничено условиями устава организации.

Зачастую в типовых формах этого документа имеется пункт о запрете на отчуждение доли третьим лицам либо необходимо наличие согласия участников ООО при отчуждении или вступлении нового участника как по договору, так и по закону.

То есть если ваш супруг совместно с партнерами ведет деятельность в бизнесе, в уставе имеется условие о вступлении новых участников с их согласия, то вам положена только денежная компенсация (рыночная или действительная (при согласии супруга) стоимость доли), а в принятии вас «в долю» скорее откажут.

Бывают случаи, когда уставом предусмотрено запрет на отчуждение доли. В данном случае необходимо подавать заявление на вхождение в состав участников общества.

Что касается стоимости доли, то по общим правилам считается, что в случае отсутствия согласия на отчуждение третьим лицам общество обязано выкупить долю, исходя из ее действительной стоимости, которая определяется на основании данных бухгалтерской отчетности общества за последний отчетный период, предшествующий дню обращения участника общества с соответствующим требованием, или с согласия участника общества выдать ему в натуре имущество такой же стоимости.

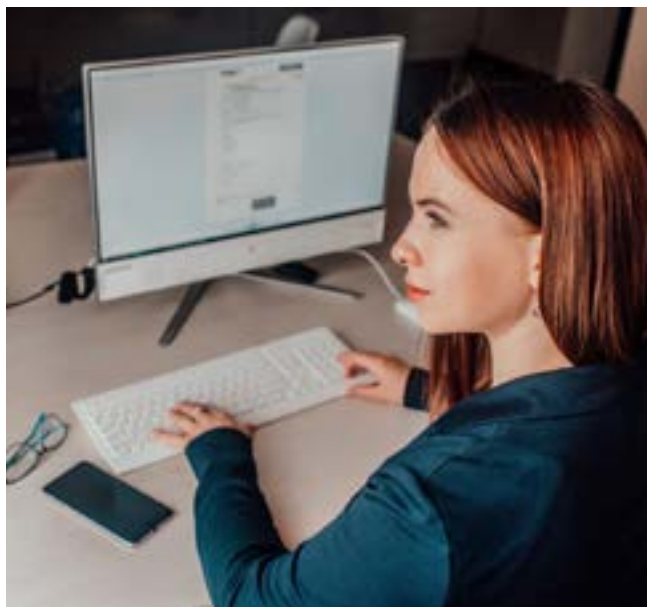
# НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ СЕНТЯБРЯ

Текст:  
Антон СМИРНОВ

С 1 сентября в России вступили в силу ряд изменений в законодательстве. Рассказываем о некоторых из них.

Гаражная амнистия

# СНИЖАЕМ ДЕБИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ



Текст:  
Ирина ФИЛИППОВА, юрист для бизнеса

Дебиторская задолженность — неотъемлемая часть практически любого бизнеса в настоящее время. Среди экспертов существует точка зрения, что наличие дебиторской задолженности — это абсолютно нормальное явление. Более того, если вообще отказаться от работы с применением кредитования, бизнес может перестать развиваться. Иными словами, дебиторская задолженность — явление в наше время неизбежное, к ней нужно относиться спокойно. Однако ряд рекомендаций и советов помогут бизнесу избежать ненужных проблем с возвратом долгов.

К возникновению дебиторской задолженности, как правило, ведет отсутствие:

- проверки контрагентов перед заключением договора;
- четко выработанных условий предоставления отсрочки платежа;
- регламентированных процедур реагирования на задолженность;
- документов, подтверждающих задолженность;
- в типовом договоре формулировок, побуждающих соблюдать договор.

Разберем эти причины и пути их предотвращения.

## ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

Самый простой способ проверить контрагента — воспользоваться бесплатным сервисом «За честный бизнес» ([zachestnyibiznes.ru](http://zachestnyibiznes.ru)). Здесь можно узнать:

- как давно зарегистрирована компания;
- среднесписочную численность работников;
- в скольких судебных процессах принимает участие юридическое лицо;
- какие доходы были у компании в прошлом году;
- кто ее учредители и руководители.

Проверить вашего партнера можно по «Картотеке арбитражных дел» ([kad.arbitr.ru](http://kad.arbitr.ru)).

Посмотрите, не является ли контрагент ответчиком по судебным делам. Если да, то по какой категории дел. Сколько исковых заявлений принято к производству. Особенно должны насторожить иски о взыскании задолженности, поданные налоговыми и иными государственными органами, так как платить налоги — это святая обязанность любого субъекта финансово-хозяйственной деятельности. Также в картотеке можно посмотреть, не подано ли в отношении вашего контрагента заявление о банкротстве. Сайт службы судебных приставов ([fssprus.ru/iss/ip](http://fssprus.ru/iss/ip)) предоставит номер и дату производства, реквизиты исполнительного документа, предмет исполнения и сумму. Здесь также указывается статья Закона об исполнительном производстве, на основании которой производство было окончено. И нужно понимать, что производство может быть окончено как в связи с оплатой долга, так и по причине невозможности его взыскания.

## ВОПРОС ОБ ОТСРОЧКЕ

Перед тем как предоставлять отсрочку платежа, задайте себе следующие вопросы.

- Моя фирма работает с контрагентом больше года?
- Контрагент просит отсрочку впервые?

- Компания контрагента зарегистрирована более двух лет?

- Покупатель предоставляет какие-либо гарантии (залог, поручительство директора)?

- У контрагента отсутствует на сегодняшний день задолженность?

- Отсутствуют ли судебные процессы с участием контрагента в качестве ответчика?

Если на все эти вопросы вы ответили утвердительно, тогда можете предоставить отсрочку.

## СИЛА АЛГОРИТМА

На любую просрочку по исполнению денежного обязательства необходимо реагировать. В идеале на предприятии должно быть разработано положение о дебиторской задолженности, где отражаются меры реагирования каждого сотрудника на просрочку платежа, порядок проверки контрагента и предоставления размера отсрочки, перечислены лица, принимающие решения на каждом из этапов.

Примерная схема работы с дебиторской задолженностью выглядит так:

- первый день просрочки — менеджер звонит клиенту, выясняет причины просрочки;



- на 7-й день просрочки — служба безопасности актуализирует информацию о клиенте;

- на 10-й день — юрист направляет официальную претензию;

- на 15-й день — переговоры с клиентом о дальнейших действиях (например, реструктуризация задолженности, подписания договора поручительства);

— через месяц — подача искового заявления в суд.

Сроки приблизительные. Но лучше не медлить: платежеспособность должника может измениться в худшую сторону.

В суд можно обращаться с иском заявлением, а можно с заявлением о выдаче судебного приказа. Это совершенно два разных заявления и порядка.

Если сумма долга небольшая, то имеет смысл обратиться с заявлением о выдаче судебного приказа.

#### **Ощутимые плюсы приказного производства:**

- нет необходимости соблюдать претензионный порядок;

- рассмотрение дела без вызова сторон;

- срок рассмотрения — 10 дней.

#### **Минусы:**

- у должника есть 10 дней с момента получения судебного приказа на представление любых (даже немотивированных) возражений. Если такие возражения поступили, суд отменит судебный приказ, и придется обращаться за разрешением спора снова в порядке искового производства;
- невозможность обратиться в суд с заявлением о принятии обеспечительных мер.

Условия для приказного производства:

- цена требований не превышает 500 тыс. рублей;
- заявленные требования должником признаются, но не исполняются (подписанный акт сверки, ответ на претензию, расписка, соглашение).

### **ПРЕДЪЯВИТЕ ВАШИ ДОКУМЕНТЫ**

Документацию по сделкам необходимо своевременно оформлять, подписывать и хранить. Часто случается так, что в компаниях отгружают товар без подписанного

договора или заявки, в которых прописаны условия оплаты.

Перечень документов, которые могут понадобиться в суде, зависит от характера отношений с контрагентом.

#### **Поставка:**

- договор поставки;
- накладная;
- универсальный передаточный акт;
- счет-фактура, если сделка облагается НДС;

- акт на оказание услуг по доставке и разгрузке;

- в случае частичной оплаты — платежные поручения.

#### **Оказание услуг:**

- договор об оказании услуг;
- акт об оказании услуг;
- счет-фактура, если сделка облагается НДС;

- в случае частичной оплаты — платежные поручения.

**НА ЛЮБУЮ ПРОСРОЧКУ ПО ИСПОЛНЕНИЮ ДЕНЕЖНОГО ОБЯЗательства НЕОБХОДИМО РЕАГИРОВАТЬ. В ИДЕАЛЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ ДОЛЖНО БЫТЬ РАЗРАБОТАНО ПОЛОЖЕНИЕ О ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, ГДЕ ОТРАЖАЮТСЯ МЕРЫ РЕАГИРОВАНИЯ КАЖДОГО СОТРУДНИКА НА ПРОСРОЧКУ ПЛАТЕЖА, ПОРЯДОК ПРОВЕРКИ КОНТРАГЕНТА И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ РАЗМЕРА ОТСРОЧКИ, ПЕРЕЧИСЛЕННЫМИ ЛИЦА, ПРИНИМАЮЩИЕ РЕШЕНИЯ НА КАЖДОМ ИЗ ЭТАПОВ.**

#### **Выполнение работ:**

- договор на выполнение работ;
- акт выполненных работ;
- счет-фактура, если сделка облагается НДС;

- в случае частичной оплаты — платежные поручения.

### **«СЕКРЕТНАЯ» ФОРМУЛИРОВКА**

Чтобы минимизировать риск возникновения дебиторской задолженности, включите в ваш стандартный договор «секретную» формулировку о поручительстве директора другой стороны. Данный пункт в договоре будет мотивировать контрагента исполнить обязательство. Текст может быть следующим:

«Лицо, подписавшее данный договор от имени Заказчика (наименование противоположной стороны по договору), является поручителем по обязательству Заказчика

по оплате услуг, оказанных Исполнителем Заказчику. При неисполнении или ненадлежащем исполнении Заказчиком обеспеченного поручительством обязательства по оплате услуг поручитель и Заказчик отвечают перед Исполнителем солидарно. Поручитель отвечает перед Исполнителем в том же объеме, как и Заказчик, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков Исполнителя, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства Заказчика».

### **ЭТО ЕЩЕ НЕ КОНЕЦ**

И помните, что наличие исполнительного листа или судебного приказа — это еще не деньги у вас в кармане, это только половина победы! Давайте рассмотрим, какие действия можно предпринять для исполнения того, что написано в судебном акте.

Самый распространенный способ — это обратиться в ФССП с заявлением о возбуждении исполнительного производства.

Другой вариант — это предъявить лист в банк, где у должника открыт расчетный счет. Если компания должника платежеспособная, это самый быстрый и простой способ! Для того чтобы узнать открытые счета контрагента, достаточно обратиться в налоговую инспекцию с соответствующим запросом, обязательно приложив заверенную копию исполнительного листа. Далее обращаемся в банк с заявлением о принятии к исполнению исполнительного листа. В моей практике был случай взыскания с одной компании более 22 млн рублей за несколько дней.

В нынешнее непростое время следует учитывать все источники дохода и перестать прощать должников. **58**

*Остались вопросы по ведению дебиторской задолженности? Звоните: 8 953 502-08-42.*



Текст:  
Галина УХАНОВА

Хороший контент-маркетинг экономит ваш бюджет. За счет вирусного охвата сообщество органически растет, а затраты на таргетированную рекламу снижаются. Имея контент-стратегию, вы сможете прогреть аудиторию, продать горячей аудитории, перевести теплую в горячую, а холодную в теплую.

В общем, одни плюсы, и все о них знают. Но получается не у всех. Почему? Об этом читателям журнала «Бизнес и власть» рассказывает smm-специалист, маркетолог Галина Уханова.

## КОНТЕНТ — ВСЕМУ ГОЛОВА

Практически перед всеми компаниями, впервые выходящими в общественное интернет-пространство, встает вопрос «о чем писать?». Для ответа на этот вопрос необходимо вернуться на шаг назад.

Надеюсь, вам знакомы такие слова, как «общая стратегия компании», логичным продолжением которых является маркетинговая стратегия. Стратегия продвижения в соцсетях, в свою очередь, всего лишь часть последней.

Не стоит бояться слова «стратегия», ведь это всего лишь ваш план работы, рабочий документ, в котором описано, что, где и как вы будете делать и по каким параметрам будете оценивать результаты работы. Стратегия — это ответ на вопрос: «Какие задачи стоят сейчас перед вами и вашим бизнесом?» Скорее всего, у топ-менеджмента есть всё это «в голове», осталось лишь выгрузить на бумагу. Разработка такого документа занимает время, но при этом значительно экономит усилия на старте работы, а также снимает большое количество вопросов в процессе.

Еще один важный вопрос, на который нужно ответить до выхода в соцсети: «Готова ли компания к открытости и неформальному общению, которое предполагает

интернет?» Да-да, я о том, чтобы рассказать про закулисы, познакомить с коллективом и показать изнанку вашей работы (backstage). Если вы планируете на вопросы людей отвечать в духе «позвоните в офис/на горячую линию», то лучше не надо создавать сообщества — ничего хорошего это вам не принесет и скорее даже, наоборот, испортит впечатление и вызовет у клиента раздражение.

истина где-то посередине. Несомненно, необходимо освещать темы актуальные для вашей целевой аудитории, но... Из них стоит выбрать те, что относятся к вашей сфере, вызывают в вас больший эмоциональный отклик, и те, в которых вам есть чем поделиться.

Идеи и темы для постов — это не одно и то же. Из одной идеи можно развить сразу несколько тем и подготовить целую

---

### КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ УВЕЛИЧИВАЕТ КОЛИЧЕСТВО КАСАНИЙ С КЛИЕНТОМ. ЧЕМ БОЛЬШЕ КАСАНИЙ, ТЕМ ВЫШЕ ВЕРОЯТНОСТЬ ПОКУПКИ

---

Если у вас уже есть соцсети, но вы хотите их «перезапустить», стоит провести «работу над ошибками». Проанализируйте, устраивают ли вас результаты работы на данный момент, и сделайте выводы. Что вам лучше всего удалось, а что нет, на что лучше ваша аудитория реагирует? Возьмите в новую стратегию всё самое лучшее и откажитесь от неэффективных тем и форматов.

#### О ЧЕМ ПИСАТЬ?

Самые популярные варианты: писать о том, что интересно вам, или о том, что интересно вашей аудитории. Как всегда,

серию постов. Темы постов проще придумывать, если разделить весь контент на типы в зависимости от цели:

- информационный — рассказывает, учит
- развлекательный — смешит, отвлекает, расслабляет
- продающий — направлен на продажи.
- вовлекающий — стимулирует оставлять комментарии, взаимодействовать с публикацией
- вирусный — такой, чтобы подписчики хотели им поделиться и сами его распространяли.

Конечно, типы могут миксоваться между собой.

## КОНТЕНТ НЕ ПРОЩАЕТ ОШИБОК

Хочу поделиться с вами самыми частыми ошибками, которые я встречаю в корпоративных контент-стратегиях.

- **Нерегулярный постинг** решается работой с подрядчиком. Выше вероятность — что будет выходить регулярно. Писать не от случая к случаю, а планировать заранее и закидывать посты в отложенные. Хотите продажи — пишите регулярно, а не тогда, когда у вас акция, распродажа.

- **Посты ради постов, только развлекательный контент.** Такое сообщество, скорее всего, заинтересует его участников, но не будет выполнять задачи бизнеса.

- **Посты, «которые нравятся мне», а не целевой аудитории.** Хорошее понимание вашей аудитории — залог эффективного продвижения. Неважно, что посты не нравятся директору или бухгалтеру — у клиентов могут быть совсем другие интересы и потребности.

- **Много постов/мало постов.** Если в вашем сообществе мало постов — вас не заметят, а если много — вы будете раздражать аудиторию, которая и так ежедневно борется с информационным шумом, который ее окружает. «Лучше меньше, да лучше» — ваш девиз. Сделайте выбор в пользу более редкого, но качественного контента, при этом не пропадайте из виду.

- **Стоковые изображения вместо живых/настоящих фотографий.** Покажите настоящие фотографии — так у потенциальных клиентов сформируется доверие к вашему бренду.

- **Только продающий контент.** Вы слишком назойливы — так можно быстро наскучить аудитории. Оптимальное соотношение продающего контента к остальным темам — 40/60.

- **Слишком официальный язык, скучные тексты, формальное общение.** Соцсети не сайт, здесь принято неформально общаться с подписчиками. Но при этом не стоит быть фамильярными. Вежливо и по-дружески — самое подходящее.

## ОТ КОНТЕНТ-ПЛАНА К КОНТЕНТ-ДЕЙСТВИЯМ

Путь компании от контент-планов к контент-действиям проходит через следующие шаги:

- разработка стратегии
- подготовка рубрикатора и контент-плана
- поиск/подбор специалистов: копирайтер/контент-менеджер
- подготовка и согласование текстов
- подбор изображений для постов
- публикация в сообществе.

- **Не давать информацию копирайтеру, отвечать в духе «найдите сами», «возьмите вот тут».** Интересный, содержательный контент — результат вашего сотрудничества со специалистами. Не стоит перекладывать на них полную ответственность за результат.

## А КТО ЖЕ ВСЁ ЭТО БУДЕТ ДЕЛАТЬ?

Я против многостаночников. Мой опыт показывает, что один человек не может одинаково успешно писать, делать макеты, запускать рекламу и вести сообщество.

Для этих функций нужны совершенно разные навыки и личные качества. Контент-менеджер, например, абсолютно техническая работа. Как правило, такие люди не очень хорошо пишут тексты (часто с ошибками, которые приходится править уже после выхода поста). А вот копирайтер — это скорее человек, хорошо владеющий словом, понимающий разные стилистики и не забывающий ставить запятые. Но им, как правило, сложно даются технические моменты — они от них начинают грустить.

Конечно, бывают исключения, но они довольно редки. Поэтому, когда я вижу очередное объявление о вакансии smm-специалист, от которого ждут и написания текстов, и ведение сообщества, и подготовку макетов, и настройку таргетированной и контекстной рекламы, я понимаю, что ничего хорошего из этого не выйдет.

Принцип работы подобного специалиста можно охарактеризовать фразой «везде и сразу». Из-за обилия задач человек хватается то за одно, то за другое и в итоге ничего не успевает.

Раньше я считала, что все smm-услуги можно заказывать на аутсорсе. Сейчас же я изменила свое мнение. Думаю,

что минимум один специалист (копирайтер) должен быть сотрудником компании. Позиция «внутри» позволяет делать более качественный контент. Ни один сторонний подрядчик не напишет такой же хороший и глубокий текст, потому что у него нет такой же экспертности, как у сотрудников компании. К тому же в этом случае повышается оперативность работы — вы быстрее можете отработать инфоповод и не упустить эту возможность.

## ГДЕ ИСКАТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ

Хороший подрядчик не появится у вас без грамотного и подробного технического задания. Для наемного сотрудника аналогом ТЗ является подробная инструкция. С хорошей инструкцией даже средний исполнитель отлично справится с поставленными задачами, а время на его адаптацию в проекте минимизируется.

Начинайте общение с тестового задания, состоящего из наиболее типичных рабочих задач и функций специалиста. Ничто, кроме него, не покажет вам актуальный уровень компетенций специалиста, ведь портфолио и отзывы можно «нарисовать». Специалистов можно найти разными способами: попросить знакомых поделиться контактами и впечатлениями, опросить экспертов в этой сфере (у таргетолога можно спросить контакты копирайтера, дизайнера и т. д.). У любого специалиста есть база проверенных подрядчиков, которой они с удовольствием делятся. Кроме того, сотрудников можно найти среди выпускников профильных курсов.

Желаю вам виральных охватов, глубокой вовлеченности и высокой активности подписчиков! **55**





ТЕКСТ:  
Юлия ОРОБИНСКАЯ

Большинство из нас проводит примерно треть своей рабочей жизни в рабочем коллективе, где наша деятельность неразрывно связана с деятельностью коллег. От того, как, в каких формах строятся эти отношения, в большой степени зависят результаты работы.

Эксперт по этикету Юлия Оробинская поделится несколькими негласными правилами, которые чаще всего упускаются из виду и которые вносят серьезные коррективы в отношения между коллегами.

## ЭТИКЕТ В КОЛЛЕКТИВЕ И ЗА ЕГО ПРЕДЕЛАМИ

В большинстве компаний есть правила, которые устанавливают нормы поведения. Обычно они регулируют взаимодействие с клиентами, внешний облик сотрудников, время начала и окончания рабочего дня, взаимоотношения с руководством.

Но сложно представить, что в корпоративной этике пропишут, что нужно убирать за собой на общей кухне, не разогревать в микроволновке сильнопахнущую пищу и т. п. Это подразумевается по умолчанию, но именно эти, как многие говорят, мелочи забываются и чаще всего не соблюдаются.

### НАЧАЛО РАБОЧЕГО ДНЯ

Всегда приветствуйте коллег! Как ни странно, очень многие этим пренебрегают. Первым здоровается подчиненный, исключение — когда руководитель

заходит в помещение, где работают подчиненные. Всегда держите свой рабочий стол в порядке. И никогда ничего не берите со стола коллег, не спросив разрешения.

Помним, что в деловой среде мужчина и женщина равны. Поэтому выходит первым тот, кто ближе к выходу, женщины сами открывают двери и надевают пальто.

### МОБИЛЬНЫЙ ЭТИКЕТ В КОЛЛЕКТИВЕ

Первое и самое важное правило — зайдя в офис, выключайте звук телефона (вы можете оставить вибросигнал). Коллеги не обязаны слушать ваш чудесный рингтон в течение нескольких минут, пока вы, например, отошли куда-то. То же самое касается и звука клавиатуры на телефоне. Его также необходимо выключить.

Набор текста, сопровождающийся звуковыми сигналами, негативно сказывается на нервной системе находящихся рядом коллег и на их отношении к вам.

Помните, что личные разговоры по телефону на рабочем месте неуместны. Для обсуждения личных вопросов всегда выходите из кабинета. Если вы слышите, что звонит телефон коллеги, а он вышел, не берите трубку и не пытайтесь посмотреть, кто звонит. Когда человек вернется, сообщите, что он пропустил звонок. Взять чужой телефон, чтобы сбросить звонок или отключить звук, можно лишь в том случае, если он действительно беспокоит других людей.

### СОВЕТЫ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ДАМ

В офисе духи перестают быть деталью индивидуального образа: они создают

атмосферу, в которой сотрудникам отдела предстоит работать весь день. Беря в руки любимый флакон духов, подумайте, уместен ли будет аромат в офисе. Для работы лучше остановиться на нейтральных, свежих, травяных, фруктовых, цитрусовых ароматах.

Собираясь в офис, будьте аккуратны и с количеством любимых духов. Утром следует душиться меньше, так как в начале дня человек чувствительнее к раздражителям, чем в конце. К тому же привыкнув к собственному запаху, вы перестанете его ощущать, а для коллег ярко выраженный аромат может стать предметом постоянного раздражения.

Собираясь на обед, не стоит освежать духи. Обоняние и вкус между собой тесно взаимосвязаны, и сильный аромат первых нот может изменить ваши вкусовые ощущения и тем самым испортит удовольствие от любимых блюд.

## КОМПЛИМЕНТЫ КОЛЛЕГАМ

Делать комплименты — это настоящее искусство. Помните о двух важных моментах. Комплимент должен быть искренним и корректным. Чтобы комплимент имел максимальный эффект, рекомендуем говорить, что нравится, и пояснять почему. Если вы хотите усилить слова, то сначала обратитесь к человеку по имени. Например: «Ольга, вы всегда так мастерски подбираете аксессуары. Каждый ваш образ отличается оригинальностью!»

Если вы хотите о чем-то попросить коллегу, но не знаете, как это лучше сделать, начните с авансового комплимента, а только потом озвучивайте просьбу. И комплимент будет правильным, и просьба — ненавязчивой. Например: «У тебя так хорошо получается анализировать резюме кандидатов. Объясни мне, пожалуйста, ключевые моменты».

Если вы хотите похвалить кого-то за работу, следите за тем, чтобы не было указаний на ошибки и недочеты. Похвала в сочетании с критикой может иметь обратный эффект. Например, не стоит говорить: «Все молодцы, что провели анализ конкурентов. Только нам это не пригодились».

## ЧТО ПОЧИТАТЬ ОБ ЭТИКЕТЕ

Ольга ЛУКИНОВА

**«Цифровой этикет. Как не бесить друг друга в интернете»**

Цифровой этикет помогает людям избежать неловкостей в общении и предлагает готовые инструкции, как вести себя в разных ситуациях в Сети. Он позволяет повысить эффективность работы, улучшить деловую репутацию, а также взаимоотношения с клиентами, коллегами и партнерами, защитить свои границы, да и попросту быть приличным человеком.



В своей книге Ольга Лукинова собрала все правила вместе и объяснила их с точки зрения удобства, безопасности, экономии ресурсов пользователей и соблюдения личных границ. Все правила протестированы в Telegram-канале «Цифровой этикет» с помощью опросов и обратной связи от подписчиков.

Татьяна БАРИНОВА

**«Снобам здесь не место: гид по этикету офлайн и онлайн»**

Книга представляет собой практическое пособие по этикету. На примере вымышленных персонажей описаны затруднительные ситуации, с которыми мы чаще всего сталкиваемся в повседневной жизни.

Каждая глава содержит советы, рекомендации и полезную информацию в отдельных блоках.



## ЮМОР НА РАБОТЕ

С шутками в офисе нужно быть предельно осторожными. Не стоит забывать, что чувство юмора у всех разное, не говоря уже о самоиронии. То, что один расценит как забавную шутку, другой сочтет оскорблением. Поэтому не стоит допускать едкого юмора и фривольностей, даже если вы любитель острить. Не осмеивайте личность человека. Лучше пошутить над отдельной чертой характера, конкретным поступком, высказыванием. Не смейтесь над фамилиями коллег, их болезнями,

комплексией, физической слабостью. Не допускайте пошлости и грубости, бестактность люди воспринимают болезненно. Не иронизируйте над произвольным промахом кого-то из коллег: такие шутки могут больно ранить, вызвать конфликт.

И золотое правило коллектива — без весомой причины не избегайте сбора денег на подарки коллегам, не пропускайте совместных чаепитий и встреч после работы. Вас могут не понять. Желаю, чтобы ваши отношения с коллегами всегда были доброжелательными. Успехов! **66**

### «ПЕТРОВЫ В ГРИППЕ» (2021)

Экранизация романа Алексея Сальникова навела на последнем фестивале в Каннах немало шороху. Русская жизнь в интерпретации Кирилла Серебренникова — странная лихоманка, где галлюцинации мешаются с явью, а хоррор с комедией.

«Петровы в гриппе» — два часа дурмана, морока и обморока, галлюцинаций от жара, где мифы впутываются в реальность.

Петров (Семён Серзин) — автослесарь, он малюет комиксы для души и чтобы порадовать сына — это своего рода лекарство от драмы. Жена Петрова (Чулпан Хаматова) — библиотечарша, дежурящая на кружке поэтов

с причудливым чувством справедливости. Они будто бы развелись, но кажется, что разницы от отметок в паспорте нет: живут вместе или раздельно, занимаются будничным сексом, но грезится и похотливый — прямо в читальном зале библиотеки. Сын в лихорадке, хочет на елку в ТЮЗ, мать с отцом спорят.

За окнами хтонь и хмарь города Невьянска — там еще тысячи Петровых, каждая вторая бабка в автобусе носит эту фамилию мужа. Все, конечно же, больны. Правда от температуры, кашля и горячих лбов с испариной, судя по отзывам, не веет предзнаменованием пандемии.



### «ФРАНЦУЗСКИЙ ВЕСТНИК» (2021)

Еще одна громкая премьера Канн 2021 года. И один из самых ожидаемых киногурманами фильмов грядущей осени. В общем, кино со вкусом.

В этот раз кудесник Уэс Андерсон рассказывает о филиале американского журнала с пафосным названием (прототипом The French Dispatch послужил The New Yorker) в маленьком французском прибрежном городке. Работа журналистов и злоключения героев статей показаны в трех новеллах. Одна из них посвящена крахам произведений искусства,

другая — парижским беспорядкам 1968-го, сюжет третьей пока не разглашается.

Как пишут в анонсах, фильм должен понравиться и зрителям, и критикам, учитывая, сколько звезд первой величины занято в главных и второстепенных ролях. Как пишет «Кинопоиск», «если Билл Мюррей в роли издателя и Оуэн Уилсон в роли журналиста, путешествующего на велосипеде, в общем ожидаемы, то на Тимоти Шаламе в образе романтического студента-революционера хочется посмотреть внимательнее». <sup>BB</sup>

### «НЕ ВРЕМЯ УМИРАТЬ» (2020)



Долгожданная 25-я бондиана, где Крейг в последний раз играет агента «007».

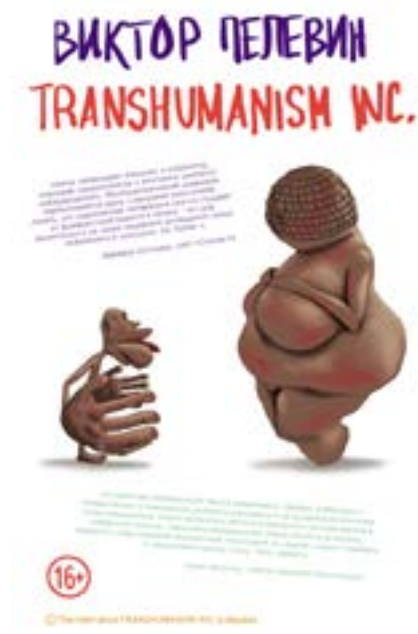
Фильм снят Кэри Фукунагой (сериал «Настоящий детектив») за рекордные для франшизы четверть миллиарда долларов (это в 250 раз больше, чем первый фильм про Бонда 1962 года). Трейлеры обещают, что юбилейная серия стоит своих денег: еще больше красивых женщин, мужчин и машин, обилие стрельбы и экшена, ну, и лихо закрученная сюжетная интрига — куда ж без нее.

Фабула такова: Джеймс Бонд ушел в отставку, но вынужден вернуться по просьбе своего «друга из Лэнгли» Феликса Лейтера, чтобы найти похищенного ученого. Бонд встает на тропу, ведущую его к таинственному злодею, вооруженному опасными технологиями...

Вместе с Дэниелом Крейгом и Джеффри Райтом мы увидим возвращение Ральфа Файнса, Наоми Харрис и Леа Сейду. Из новых героев наиболее любопытен, пожалуй, главный антагонист в исполнении Рами Малека.







**ВИКТОР ПЕЛЕВИН  
TRANSHUMANISM INC.**

20-й роман главного писателя современной отечественной литературы про будущее, в котором богатые люди смогут отделить свой мозг от старящегося тела и жить почти вечно в специальном «баночном» пространстве. В этом измерении окажутся вожди, олигархи и другие создатели миропорядка. Но в банку пустят не каждого. На земле останется зеленая посткарбоновая цивилизация, уменьшенная до размеров обслуживающего персонала, и слуги-биороботы.

«Это будет архаично-футуристический мир победившего

матриархата, очипованные люди и межпоколенческие проблемы, для которых перестанет хватать букв. Любовь тоже будет, но по-пелевински, — обещают издатели. — В связи с нравственным возрождением нашего общества в книге нет мата, но автору всё равно удастся сказать правду о самом главном.

Книга в продаже с конца августа. Основной тираж оформлен в светлых тонах, подарочный вариант — в темных и с использованием картин автора. Одновременно с этим книга появится в электронном и аудиовариантах (основным голосом аудиокниги станет актер Максим Суханов).

**АНДЕРС ХАНСЕН  
«НА ЦИФРОВОЙ ИГЛЕ. ВЛИЯНИЕ  
ГАДЖЕТОВ НА НАШИ ПРИВЫЧКИ,  
МОЗГ, ЗДОРОВЬЕ»**

Мировой бестселлер шведского психиатра рассказывает о качествах, которые помогли нашим предкам выжить в опасном древнем мире, а теперь не дают нам спокойно жить в современном обществе.

Как смартфоны стали нашим главным источником дофамина и что будет, если перекрыть этот поток?

Психические заболевания становятся главной угрозой здоровью. Внушительный объем работы, постоянный стресс и цифровой образ жизни формируют для мозга очень неприятные условия.

Человеческий мозг эволюционировал, но оказался не готов к такому объему информации, и мы становимся еще уязвимее для тревоги и депрессии. Но это не значит, что мы бессильны. Чем больше мы узнаем, как работает мозг, тем скорее понимаем, что есть способы снизить нагрузку и что наши иррациональные привычки имеют понятные и логичные объяснения с точки зрения науки.

**ВЛАДИМИР МОЖЕНКОВ  
«ЭФФЕКТИВНЫЙ ИЛИ МЕРТВЫЙ»**

48 антикризисных инструментов от лучшего менеджера Audi в Европе и автора бестселлера «Ген директора».

Моженков не устает повторять: кризис — это возможность для бизнеса. Возможность выжить, обогнать других и стать сильнее или... умереть.

За плечами автора годы экономических турбулентностей, но он сохранил бизнес, восстановил докризисные показатели, вывел компанию на новый уровень. В книге он делится лайфхаками, которые помогли ему преуспеть в условиях тотальной нестабильности.

Прочитав его книгу, вы узнаете:

- чем различаются стратегии погибших, просто выживших и преуспевших компаний;
- без каких личных качеств руководителю не обойтись в кризис;
- как в периоды нестабильности планировать бюджет;
- на что в кризис стоит обратить особое внимание;
- какие пункты обязательно должны быть в антикризисном плане компетентного руководителя. **BB**



ДРУГИЕ КНИГИ АВТОРА:



ДРУГИЕ КНИГИ АВТОРА:



## РУССКИЕ НОРМ!

**Как воспитать миллиардера. Марина Мелия о лидерских качествах, детских травмах и ловушках успеха.**

Марина Мелия — самый известный коуч в России и автор бестселлеров об успехе, бизнесе и родительстве.

Она начинала как спортивный психолог, а на заре перестройки занялась бизнес-консультированием и давала первые платные психологические консультации в стране. В 1990-ые она помогала Геннадию Селезневу — четвертому лицу в стране и самому высокопоставленному коммунисту тех лет. А затем, уже в возрасте 50 лет, «бросила все» и основала собственную консалтинговую компанию, которая существует больше 20 лет. В интервью героиня расскажет, почему с тех пор принципиально не работает с политиками и о ситуациях, когда ей пришлось

отбросить лишнее и «пикировать на проблему».

Сейчас Мелия помогает бизнесменам, ее разовая консультация стоит до \$4000. Психолог предпочитает работать не над слабыми местами клиентов, а находить и развивать их сильные стороны — «коронки», которые позволяют им обойти других.

В выпуске Мелия перечислила черты успешных людей (их много), рассказала, как развить нужные качества у себя, объяснила, почему дети преуспевающих родителей часто ведут неблагополучную жизнь, и чем плохо растить из ребенка студента Стенфорда и Олимпийского чемпиона. Также она рассказала о мотивации и выгорании и объяснила, почему лень и усталость — наши друзья.

А еще Мелия — председатель попечительского совета фонда «Дом с маяком», и она назвала свою миссию как благотворителя.



## БОЛЬШЕ ВСЕХ НАДО

**Из Москвы в Россию.**

После карантина люди все чаще задумываются о том, что необязательно жить в больших городах, и перебираются в города поменьше или вообще в деревню. О том, насколько это реалистично, рассказывают Наталья Зубаревич, профессор географического факультета МГУ, и Борис Акимов, предприниматель, человек, переехавший жить в деревню под Переславлем и основавший там комьюнити «Счастливые».

Гости придерживаются по поводу этой темы противоположных позиций.

Оба спикера сходятся в том, что миграция необходима, что невозможно, когда один (ну хорошо, 5-6 городов) забирают себе человеческие и материальные ресурсы со всей страны.



## RTVI РАЗВЛЕЧЕНИЯ



**Российские ученые критикуют российскую науку // Час Speak / Сурдин, Северинов, Каваносян.**

В подборке выпусков «Час Speak» о российской науке Владимир Сурдин, Константин Северинов и Георгий Каваносян рассказывают, почему у «Роскосмоса» ничего не получается, когда в России вырабатывают коллективный иммунитет, как и для чего сортировать мусор, нужно ли повторно прививаться, чем загрязнен московский воздух, а также какое открытие свидетельствует о том, что на Венере была жизнь.

## А ПОГОВОРИТЬ?



**Александр Аузан. Куда уходят наши налоги, почему такие низкие пенсии и отчего дешевеет рубль?**

В рубрике «Наука» у Ирины Шихман — декан экономического факультета МГУ Александр Аузан. Вы узнаете:

- Зачем платить налоги?
- Сколько налогов мы платим на самом деле и куда они уходят?
- Почему в России очень высокие ставки по ипотеке?
- Что такое потребительская корзина и зачем она нужна?
- Как коррупция влияет на экономику?•
- Откуда берется инфляция? 68



Текст:  
Жанна ТРОИЦКАЯ

Дизайнер, стилист и ценитель всего прекрасного Жанна ТРОИЦКАЯ любит посещать вологодские кафе и рестораны. При этом к ее мнению прислушиваются многие известные (и не очень известные) люди. Редакция журнала «Бизнес и Власть» попросила Жанну поделиться своими впечатлениями о тех местах, где она побывала недавно. Встречайте нашу рубрику «Дело вкуса».\*

## КОГДА ТЬМА НАКРЫВАЕТ ГОРОД...

Замахнемся, так сказать, на вечное. Надо признаться, Булгаков — мой любимый писатель, и я долго тянула с посещением одноименного заведения в Вологде, дабы не обмануться в ожиданиях. Но откладывать было уже неприлично.

Вечернее посещение «Булгакова» оправдывает мистическую атмосферу, а вот днем... Насколько органично обедать в черном?

### ИНТЕРЬЕР

Я всегда опасаясь смотреть фильм, чтобы не испортить свои представления о книге. Но иногда это чудесно! Например, сериал Бортко по «Мастеру и Маргарите» (с Басилашвили) — очень крутая экранизация.

Однозначного в этом мире ничего нет, но и плодить многозначность на пустом месте не стоит. Вот и в интерьере «Булгакова» все на месте: кот, Воланд, Мастер и ведьма. Разглядывая их изображение, мне даже было забавно посмотреть, как художник видел здесь этих хрестоматийных фигур. Бутафорско-театральный интерьер, задуманный дизайнером, оправдан — Булгаков же драматург!

Что меня удивило, так это кресло — ровно в таком же дизайне, как в моей спальне. Как вы понимаете, я чувствовала себя максимально расслабленной. Как все-таки важно для общественного заведения изготавливать эксклюзивную мебель.

### МЕНЮ

Насмотревшись передач типа «На ножах», каждый раз я, когда пробую блюда, подхожу к ним, как Ивлев. Итак, что нужно непременно попробовать:

- Фирменные картофельные вафли с курицей.
- Лосось с грушей и цитрусовыми соусом. Это гастрономический оргазм для тех, кто любит сочетание соленого и сладкого!
- Теплый фирменный салат «Булгаков» (хотя в нем сладкий ялтинский лук был бы приятнее, чем наш маринованный горький, но в целом понравился. Картофель был чуть-чуть сыроват).
- Домашние лимонады, особенно с манго.

Для веганов есть зеленая страничка, что говорит о цивилизованной толерантности заведения.

Коктейли не пробовала, но предполагаю сакраментальный выбор:

— Помилуйте, королева, разве я позволил бы себе налить даме водки?! Чистый спирт!

### КАЗУС В САУЗЛЕ

Из минусов могу придаться только к подгоревшей картофельной вафле и высоте столешницы в санузле. Эргономика должна быть такой: высота столешницы — 70 см плюс 20 см — накладная раковина. Тогда руки удобно мыть. Но этот казус в санузле был сглажен аудиосопровождением с приятным мужским голосом.

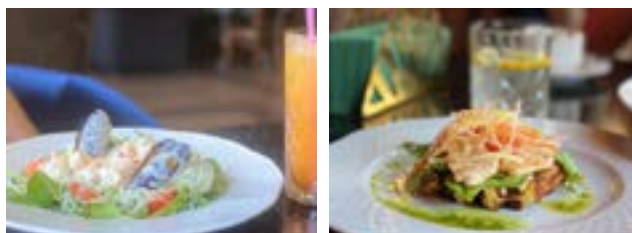
Цитируя автора:

*«Порой и черт боится мыслей,  
что зреют в женской голове.  
То жизнь ей стала слишком кислой,  
То нету принца на коне»...*

### ВЫВОДЫ

Но что реально поразило мою тонкоорганизованную душу, так это счет на 600 рублей за два полноценных блюда! Сразу захотелось дать столько же чаевых!

Итак, рекомендую к посещению в вечернее время, когда тьма уже накрывает город. Парочкам для увлекательных обсуждений прочитанных романов, сидя и целуясь на диване. Или подругам с общими ценностями и интеллектуальным юмором... Как говорится, «зачем тебе весь мир, если его никому не хочется подарить?» Хотя... Хотя у каждого есть своя Аннушка, и для некоторых она уже купила масло.



\* Материалы рубрики публикуются на некоммерческой основе, не носят заказного характера и отражают исключительно субъективное мнение автора.





Текст:  
Александр ИЛЬИЧЁВ

«Отговаривать не буду. Знаю, никуда от газеты не уйдешь. Поверь мне, эта профессия как болото — засасывает, и не выбраться», — с сожалением сказал заместитель редактора «Вологодских новостей» Владимир Питеряков накануне моего очередного «ухода из журналистики». Во второй половине 90-х автор этих строк принял решение заняться бизнесом, в чем во многом поспособствовала супруга.

## ОПРОМЕТЧИВОЕ РЕШЕНИЕ

### СМЕНА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

«Почему люди глупее нас живут в роскоши, а мы — в нищете, перебиваясь с хлеба на воду?» — укоряла меня жена. Тематические цитаты из Библии о богаче и рае она всерьез не воспринимала: «Это всё отговорки. Ты просто ими оправдываешь свое нежелание зарабатывать нормальные деньги. Просто ты — неудачник. И боишься в этом признаться».

Вода камень точит. И я задумался о смене деятельности. Ушел не в пустоту, а по приглашению директора небольшой фирмы, который мечтал о собственном заведении общественного питания. Приобретенное им по зачетной схеме помещение давно пустовало. А потому идея открыть в центре Вологды на первом этаже офисного здания кафе, а на втором — ресторан зиждилась не на пустом месте. «Лишних денег на это дело у нас нет, будем брать кредит в банке. Но там требуют бизнес-план, вот ты его для начала и составь», — напутствовал меня директор.

### ДЛЯ СЕБЯ И ДЛЯ БАНКА

Предприниматели знают о том, что у бизнес-плана любого проекта должно быть два варианта — для банка и для себя. Банку обычно предоставляют завышенные ожидания, а себе оставляют цифры скромнее, приближенные к реальности — с учетом возможного возникновения проблем, что в бизнесе даже не редкость, а скорее закономерность.

Я понимал, что составить следует правдивый бизнес-план, обозначив в нем не только «хотелки», но и реальные возможности, просчитав все риски.

### ПОГРУЖЕНИЕ В ТЕМУ

Первым делом предстояло понять будущий оборот кафе в дневное время. Для этого надо знать, какое количество людей и за какие деньги будут там обедать. Разумеется, это теоретические расчеты — следовало определить человекопоток, то есть количество людей, проходящих в определенное время мимо будущего заведения общепита. От этой суммы берется несколько процентов — это и есть потенциальные посетители. Во-вторых, необходимо было провести опрос сотрудников о том, сколько средств они тратят на обед и где обедают. На первый этап ушло несколько дней. Еще день ушел на знакомство с будущими конкурентами, чьи аналогичные заведения были расположены по соседству. Требовалось выяснить заполняемость у них зала в дневные и вечерние часы, изучить меню и по возможности — в ходе доверительной беседы — денежный оборот. Для журналиста эта задача не представляла особой сложности.

### ОБОЙДЕМСЯ БЕЗ ВЕНТИЛЯЦИИ

Второй важный этап исследования включал в себя консультации с контролирующими организациями, прежде всего санитарными врачами и пожарными. И тут возникла загвоздка: по их нормам кухни должно быть две — горячая и холодная, а для этого требовалось помещение большей площади, чем у нас было. Однако моего директора это обстоятельство нисколько не смутило. «Договоримся», — многозначительно сказал он. А вот затраты на вентиляцию, подсчитанные специалистами, его смутили.

«Слишком дорого. Если что, кондиционеры поставим», — отрезал он.

«Но кондиционеры и вентиляция в зале — разные вещи», — удивился я. Однако директор был не расположен к дискуссии. Он посоветовал не заниматься ерундой, а сосредоточиться на подготовке документов для получения кредита. «Главное сейчас — деньги, а там все будем действовать по обстоятельствам», — сказал он.

«Я не понял, вам деньги нужны или кафе?» — спросил я. Но директор, погрузившись в размышления, ушел.

### ИСПАНСКАЯ РАПСОДИЯ

Следующая задача — подобрать кухонное оборудование, рассчитать максимальную нагрузку и проверить, укладывается ли в эти рамки силовой кабель. Для изучения вопроса я под видом покупателя пришел в организацию, торгующую электроплитами. Менеджер во всех подробностях рассказал о преимуществах и недостатках испанского, итальянского и английского оборудования. Об отечественных электроплитах речи не шло, т.к. они были громоздки и потребляли разорительное количество электроэнергии. «Берите «испанца», не прогадаете — дешево и сердито», — посоветовал в конце беседы, посулив мне в качестве откатного «бонуса» новенький автомобиль.

«Автомобиль оставьте себе, а вот у испанских плит мощности на кафе и ресторан не хватит. Надо тут подумать», — ответил я. Взяв каталог оборудования, я направился по указанному менеджером адресу банковской



столовой, где недавно было установлено именно испанское оборудование. Там я поинтересовался его стоимостью. Мне назвали сумму, которая превышала реальную стоимость в три (!) раза. Это был явный развод заказчика.

«И кто же вам «испанца» по такой заоблачной цене втюхал?» — поинтересовался я.

«Мы-то сами покупкой не занимались. Наше дело — вкусно готовить. Оборудование для столовой приобретали строители, выигравшие тендер на ремонт помещения. Пусть оборудование дорогое, зато сэкономили на ремонте и перепланировке помещения. Да и банку не было особой разницы», — начала оправдываться заведующая столовой, приехавшая на новой машине.

Далее для бизнес-плана требовалось рассчитать стоимость ремонта помещений под кафе и ресторан. Это было несложно — смету составил бригадир строительной бригады, обнадеженный выгодным заказом.

## БАНКОВСКИЙ ОБЛОМ

Прошел месяц, и бизнес-план, включая маркетинговые исследования, был завершен. Я поспешил обрадовать директора.

«Молодец, с этой задачей ты успешно справился. Но это полдела. Теперь с этой бумагой дуй в банк, пусть кредит выдают», — сказал шеф.

Со своими расчетами я оказался у банковского служащего, надменный вид которого выдавал в нем человека недалекого и явного карьериста, считающего себя выше других.

ПО НОРМАМ КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ КУХНИ ДОЛЖНО БЫТЬ ДВЕ – ГОРЯЧАЯ И ХОЛОДНАЯ, А ДЛЯ ЭТОГО ТРЕБОВАЛОСЬ ПОМЕЩЕНИЕ БОЛЬШЕЙ ПЛОЩАДИ, ЧЕМ У НАС БЫЛО. ОДНАКО МОЕГО ДИРЕКТОРА ЭТО ОБСТОЯТЕЛЬСТВО НИСКОЛЬКО НЕ СМУТИЛО. «ДОГОВОРИМСЯ», — МНОГОЗНАЧИТЕЛЬНО СКАЗАЛ ОН. А ВОТ ЗАТРАТЫ НА ВЕНТИЛЯЦИЮ СМУТИЛИ. «СЛИШКОМ ДОРОГО. КОНДИЦИОНЕРЫ ПОСТАВИМ», — ОТРЕЗАЛ ОН.

«Зачем вы мне всё это принесли?» — удивился клерк.

«Для того чтобы вы перепроверили расчеты наших ожиданий. Иначе на каком основании вы нам деньги дадите?» — парировал я.

«Что вы мне голову морочите. Ничего мы проверять не будем. Нам нужен от вас лишь финансовый план с затратами, разнесенными во времени, и залоговое обеспечение, — взглянув на название фирмы-просителя, собеседник занервничал. — Так вот, значит, вы откуда?! Разве вам директор не сказал, что у него всё имущество заложено под кредиты, которые он не вернул? Забирайте свои расчеты. Кредит вам не светит. А еще напоследок дам совет: не связывайтесь с этой конторой», — предупредил он, понизив голос до шепота.

«Не расстраивайся. Бывает. Не всё сразу получается. Всё равно мы найдем деньги», — пытался успокоить меня директор.

Несмотря на уговоры, я покинул фирму. «Мы же тебя не прогоняли, ты сам уходишь, хотя ты нам сейчас очень нужен. Так что без обид», — сказал на прощание директор, заплатив в пять раз меньше обещанного. Жена была в ярости.

Уже спустя месяц я появился на пороге редакции, но, к сожалению, вакансий не

было. «Эх, молодежь! Предупреждал я тебя, а ты не поверил. Но принять мы тебя обратно пока не можем», — с сожалением сказал Питеряков...

## ЭПИЛОГ

И напоследок о судьбе того кафе, которое получило вполне столичное название — «Арбат».

Из-за безденежья проект пришлось отложить в долгий ящик. И только через несколько лет он был воплощен. Вместе с кафе на втором этаже открылся не только ресторан, но и казино. Долгое время меня терзал вопрос: у кого директор занял такие огромные деньги? На все расспросы его партнеры отшучивались, говорили, мол, деньги на проект дали питерские разведчики.

Раскрыть тайну мне помог директор «Газеты 35», где я трудился в то время главным редактором. Оказывается, до работы в газете он открыл в Вологде и Череповце несколько казино. И не мог пройти мимо помещения в центре города.

Для меня этот эпизод тоже не прошел даром — работа над бизнес-планом помогла глубже понять проблемы, с которыми сталкиваются по наивности предприниматели при реализации своих проектов.



Текст:  
Дмитрий МАЛКИН

Кончина одного из некогда самых влиятельных череповецких предпринимателей Эдуарда Бибера вызвала немало пересудов о причинах его ухода. В последнее время имя этого человека ассоциировалось с чередой скандалов, происхождение которых для наблюдателей до сих пор остается загадкой.

# ВЫБОР БИБЕРА

## СТАНОВЛЕНИЕ

Родители Эдика считали, что их сын должен вырасти человеком порядочным и, разумеется, играть на скрипке. Однако юношу влекла математика, он даже тайне мечтал пойти по научной стезе. Учеба в Вологодском политехническом институте давалась ему без труда. Сложнейшие задачи Бибер щелкал как орехи. После института преподавал в Вологодском железнодорожном техникуме. В конце 80-х возглавил в Вологде центр «Авто-ВАЗтехобслуживание». Спустя некоторое время из этого доходного бизнеса его стали «выжимать». После этого он вынужден был перебраться в Череповец, где решил начать свое дело, что называется, с нуля.

Начинал с лоточной торговли вологодскими молочными продуктами, которые в начале 90-х шли нарасхват. Дальше — больше. Через некоторое время он уже арендовал помещения в торговых центрах, значительно расширив ассортимент, завязав партнерские отношения с владельцем недвижимости и банкиром Валерием Сикорским, известным вологжанам по поклонному кресту на центральной площади областного центра, установленном на его деньги. Не без содействия

Сикорского Бибер и создал собственную торговую сеть.

## ПЕРВОЕ ЗНАКОМСТВО

К началу нового века Бибер имел статус преуспевающего представителя среднего бизнеса и был членом череповецкого Клуба деловых людей, куда принимали только тех, кто имел безупречную репутацию. Это был элегантно одетый бизнесмен. Отчетливо помню, с каким завистливым почтением смотрели на Эдуарда Аврумовича молодые члены клуба, а кое-кто пытался подражать ему, как мне показалось, вроде бы интеллигентным и в то же время пижонским манерам.

Со временем я понял, что эти манеры были наносные и Биберу несвойственны. По крайней мере, во время одной из продолжительных бесед Эдуард показался мне человеком искренним, ранимым и даже романтичным.

«Хочу поделиться с вами приятной новостью: я приобрел в Устюжье разорившийся молкомбинат. Собираюсь выпускать сыр не хуже, чем в Голландии, и тем прославлю Вологодскую область», — сказал он мне. По наивности я пытался объяснить собеседнику, что с приобретением Устюженского молкомбината он огреbet кучу

проблем и даже может потерять весь бизнес. Но Бибер лишь отшучивался. «Возможно, вы и правы, но назад дороги нет — кредитная линия открыта. Так что будем оптимистами», — улыбаясь, ответил он.

## ПУСТЬ ОНИ БОЯТСЯ

В скором времени Устюженский молкомбинат действительно начал производить весьма неплохой сыр. В этом я убедился во время дегустационного мероприятия, отдав его весьма качественную продукцию. Там же и встретил знакомого бизнесмена, с которым мы вновь разговорились.

«Хорош сыр? А вы меня, помнится, пытались отговорить от этого начинания», — напомнил мне Бибер, с гордостью демонстрируя многочисленные награды за лучшую молочную продукцию в сегменте сыров.

«А я от своих слов и не отказываюсь, — парировал я. — Где сырое молоко берете? Хватает ли его?»

«Сырье закупает в Твери, поскольку нужен был сразу большой объем молока, а местные хозяйства столько одновременно произвести неспособны. Но ситуация пока не критична, и скоро ее удастся выправить за счет приобретения сырьевой базы в Тотемском районе — через тамошний



ЭДУАРД БИБЕР БЫЛ ИЗВЕСТЕН В ЧЕРЕПОВЦЕ КАК СОЗДАТЕЛЬ ПЕРВЫХ КРУПНЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ — «ЭЛБИ», МАГАЗИНОВ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ «НОВЫЙ ВЕК», «ИНТЕРСИТИ» И ДРУГИХ.

маслозавод», — ответил наш сыродел, искренне заверив, что приобрел тотемское предприятие на законных основаниях...

Вскоре в СМИ начали активно обсуждать задержание Бибера. Правоохранительные органы подозревали предпринимателя в сокрытии налогов на сумму свыше 10 млн рублей. Тогда-то бизнесмен мне и рассказал, что «кто-то там наверху» настоятельно рекомендовал руководителям местных хозяйств с Бибером не сотрудничать, молоко его хозяйству не продавать. В поисках выхода из ситуации предприниматель нашел поставщиков в соседнем регионе. А потом оказалось, что продавцами сырья были фирмы-однодневки, не заплатившие НДС. А раз так, то в неуплате налогов пытались обвинить покупателя, то есть Бибера. «Претензии ко мне — ахинея чистой воды. Не дождутся... Тотемский молкомбинат я всё равно не отдам», — говорил мне Бибер, упоминая о намеках и даже прямых предупреждения со стороны влиятельных людей областного уровня. Но предприниматель сдаваться не собирался и продолжал работать, получая на престижных выставках медали и награды.

### ТРЕВОЖНЫЙ ЗВОНОК

Следующее скандальное упоминание о Бибере вызвало у общественности недоумение. В 2009 году официальные областные СМИ сообщали следующее: «В 2003 году глава Устюженского района Николай Платонов предъявил череповецкому предпринимателю Эдуарду Биберу условие: череповчанин, имеющий интерес по развитию в Устюженском районе бизнеса, продает ему двухэтажное здание бывшего банка на Торговой площади в центре Устюжны, а также четырехкомнатную квартиру в доме по адресу: улица Беляева, 29, а он, как глава района, не препятствует Биберу в его делах на территории района и оказывает помощь в предпринимательской деятельности. Эдуард Бибер был вынужден согласиться».

Во-первых, было непонятно, какой интерес, кроме изготовления сыра, имеет Бибер в Устюженском районе. Во-вторых, многим были известны принципы предпринимателя, который слыл чрезвычайно осторожным и осмотрительным человеком. Для выяснения причин я отправился в Устюжну в гости к герою той криминальной хроники Николаю Платонову.

«Обвинения в вымогательстве были абсурдны и строились, скорее всего, на желании убрать меня с этого поста. Посудите сами, если бы имелись доказательства, что я вымогал квартиру у Бибера, то ее бы конфисковали. А я вот, сами видите, в ней живу», — ответил бывший глава, попавший в опалу.

«А как же признания Бибера на этот счет?» — удивился я.

«Его понять можно... Эдик мне рассказал о нюансах. Мол, его поставили перед выбором — либо держим взаперти, либо отпускаем. Он «признание» и подписал, так как понимал, что



обвинения ко мне в этом плане абсурдны — так он мне объяснил и извинился, разумеется. Но я на него зла не держу, понимаю, какого страха он натерпелся... На себе испытано», — пояснил тогда Платонов.

### ПИСЬМО ПРЕЗИДЕНТУ

А еще через некоторое время над устюженским предприятием, где дела в целом шли успешно, нависла угроза банкротства. В то время для белорусской молочной продукции в России, что называется, распахнулись ворота. Вполне понятно, что у наших переработчиков объемы продаж скукожились. Оказавшись в трудном финансовом положении, Бибер надеялся на областную компенсационную поддержку. Но в этом ему было отказано. На предприятии начались задержки зарплаты. Работники пытались устроить бунт, угрожали перекрыть федеральную трассу.

Дело дошло до того, что тогдашний губернатор Позгалёв, говоря мягко, рекомендовал Биберу подумать о будущем предприятия с новым инвестором. На что Бибер обиделся. Да так, что написал жалобу... российскому президенту. Это был смелый шаг загнанного в угол предпринимателя. В одной конторе мне показали биберовскую эпистолу, наполненную горечью и отчаянием... Жаль, что скопировать то письмо мне не разрешили, а так бы на память осталось.

### ПРЕСТУПЛЕНИЕ, КОТОРОГО НЕ БЫЛО

В период банкротства предприятия на Бибера завели очередное уголовное дело по статье «Причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием». И ущерб подсчитали в 289 млн рублей. По версии следствия, Эдуард Бибер с 2009 по 2012 год, осознавая свое сложное финансовое положение и неплатежеспособность, зная, что есть основания для признания его банкротом, скрыл от кредиторов свое имущество.

«Это оборудование принадлежало моим партнерам, а его могли бы включить в конкурсную массу. Но закон я не нарушал», — пояснил мне Бибер свои действия. В 2016 году суд полностью оправдал Бибера, признав его действия правомерными.

Как бы то ни было, но предприниматель не раз пожалел о своем устюженском проекте. И его понять можно.



Текст:  
Александр НЕСТЕРОВ

Пьер ОМИДЬЯР создал исходный код eBay в 1995 году, когда ему было 28 лет. Проект сделал его и других сооснователей компании миллиардерами всего за три года. Отметивший этим летом 54-й день рождения Оmidьяр, будучи почетным директором одной из крупнейших торговых площадок мира\*, входит в список «Топ-200 богатейших людей планеты» и сосредоточен на филантропии.

## ГЛАВНОЕ – ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ

### ЛЮБИМЫЙ НАДЕЖДОЙ

С персидского языка фамилия «Оmidьяр» переводится как «тот, кто любим надеждой», но сам миллиардер трактует ее иначе — «если надежда любит его, то он сможет подарить надежду другим». Работа не ради денег, а ради того, чтобы изменить мир — таков его принцип ведения бизнеса. Именно он послужил идеей его самого знаменитого детища — eBay, где абсолютно каждый может заработать на продаже своих личных вещей.

Парвиз Морад Оmidьяр — инженер-программист и основатель интернет-аукциона eBay — родился 21 июня 1967 года в Париже в семье иранских ученых-эмигрантов. Мать окончила докторантуру в Сорбонне, отец был хирургом. В 1973 году Оmidьяры переехали в США. Уже в 14 лет Пьер разработал свою первую программу для школьной онлайн-библиотеки и получил за это настоящую зарплату: по шесть долларов за час работы над проектом. С тех пор и возрос интерес Оmidьяра к программным разработкам.

После школы в 1984 году Пьер поступил в Тафтский университет на факультет информационных технологий, получил степень бакалавра и нашел работу в Clairs — дочке Apple. Его задачей была

разработка и модернизация графического редактора MacDraw.

В 1991 году Пьер и несколько его друзей по университету организовали компанию Ink Development Corporation. Приложение для управления компьютером обычной шариковой ручкой (стилусом) должно было сотворить революцию, однако успеха разработка не получила. В 1994 году Оmidьяр оставил проект, не видя роста в этой сфере. Но долю в компании за собой всё же сохранил. Это было разумным решением, потому что после того, как Microsoft выкупила компанию в 1996 году, Пьер стал миллионером.

### ИЗ МИЛЛИОНЕРОВ — В МИЛЛИАРДЕРЫ

В 1995 году Пьер написал код онлайн-аукциона. Всё было просто: посетитель, попавший на сайт, прокручивал страничку со списком вещей, выставленных на продажу. У каждой вещи были заголовки, подзаголовки с уточняющими деталями продавца и начальная ставка. Особенностью была обратная связь с продавцом, где можно задать вопрос по доставке, по состоянию предмета и поинтересоваться, почему эта вещь выставлена на продажу.

Оmidьяр разместил прототип eBay на личный сайт, назвав его по началу AuctionWeb. Первой продажей была неисправная лазерная указка Оmidьяра, за нее заплатили почти 14 долларов. Пьер был рад покупателю и заинтересовался, кому же понадобилась неработающая указка. Ответ не заставил себя долго ждать: «Я коллекционер именно таких неисправных указок!»

Наблюдая за работой аукциона, Пьер определил три простых принципа: большинство людей, принимающих участие — добропорядочные, свой вклад делают абсолютно разные люди, и им нравится общаться открыто.

После размещения акций eBay на бирже в 1998 году Пьер Оmidьяр превратился из обычного предпринимателя сразу в «возмутительно богатого», минуя стадию «просто богатого» человека, как говорит он сам. Интерес к акциям был настолько велик, что сделал Пьера миллиардером в 31 год.

В этом же 1998-м основатель аукциона зафиксировал десятиmillionную сделку на eBay.com, а спустя три года аукцион стал самым крупным и дорогим во всем мире. Естественно, лоты проходят фильтрацию и соответствуют ограничениям законодательного и морального плана.

Но на eBay.com периодически появляются интересные лоты: однажды был выставлен на продажу целый город по решению муниципальной власти, а один американец хотел за 5000 долларов продать свою душу (некоторые даже делали ставки, однако администрация сайта вовремя заблокировала лот, объяснив это тем, что доказать наличие товара невозможно).

В 2001 году eBay добилась лидерства в списке IT-компаний.

## ЖИЗНЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ

Интернет-компании стремятся продавать много и как можно большему количеству людей, увеличивая свои доходы. Но инновационная идея Омидьера состояла в том, чтобы создать рынок, где люди смогли бы покупать и продавать товары по тем ценам, которые считают приемлемыми для себя. Такой способ мог бы даже выручить людей, внезапно оставшихся без работы или срочно нуждающихся в деньгах. Создатель видел в eBay не компанию, с помощью которой можно разбогатеть, а компанию, которая сможет помогать другим людям в нужде зарабатывать деньги.

Пьер всегда говорит, что он счастливый человек. Его любят жена и дети, у него хорошая семья, он может распоряжаться своим свободным временем. Когда Пьер развил свою компанию и заработал состояние, он полностью посвятил себя своей семье и личной жизни. Он не водит машину за миллионы долларов и живет в квартире, которую снимает уже много лет.

## НЕ ТОЛЬКО EBAY

Сейчас Пьер решил оставить лидерство в компании и стал лишь формальным председателем eBay. Еще в 2004 году вместе с женой Памелой он создал инвестиционную филантропическую компанию Omidyar Network. Основная идея — продвижение социального предпринимательства.

Осенью 2013-го Пьером была основана First Look Media — компания, целью которой было развитие журналистики, которую не смогло бы остановить правительство. Через год был запущен интернет-журнал The Intercept. Главными редакторами стали журналист Глен Гринуолд и режиссер-документалист Лора Пойтрас, оба — пулитцеровские лауреаты, которые

## ПРАВИЛА ЖИЗНИ ПЬЕРА ОМИДЬЕРА

**По своей природе люди добрее.** Когда я основал eBay, основным принципом для меня была уверенность, что большинство людей хорошие. Я поддерживаю правило невинности человека, не ожидаю от него изначальной подставы. 99,9% наших сделок честные. 120 млн пользователей eBay научились доверию к совершенно незнакомым продавцам.

**Не нужно планов.** Не пытайтесь предсказать и определить каждое свое действие, чтобы достичь какой-то цели в будущем. Посмотрите на СССР — там не получилось выполнить даже пятилетние планы. Более того, такая система планирования, наоборот, разрушала выполнение этих планов.

**Неудачи полезны.** В 1999 году были просто феерические неудачи для eBay. Вся наша система прекратила работать почти на сутки, а после этого вновь вышла из строя на весь рабочий день... Я рад, что этот провал случился с нами в самом начале. Мы решили проблемы не быстро, на это ушел почти год. Зато мы ощутили на себе то самое правило: «то, что не убивает, то делает сильнее». И сейчас я могу сказать, что это правда. Когда вы решаете проблемы, вы узнаете то, что поможет вам избежать их в дальнейшем.

**Не доверяйте знающим людям.** Даже если вы уважаете их, даже если вы считаете, что они действительно разбираются в деле, в котором дают советы, — не доверяйте им. Часто вы будете слышать, что вы задумали невозможное. Но всё это будет сказано только лишь потому, что эти люди сами боятся действовать.

**Не всё так трудно, как может казаться с первого взгляда.** Оглядываясь на существующие достижения успешных людей, мы думаем: «Как же это было для него непросто!» Но помните: возможно, дело просто выглядит тяжелым, а окажется простым на практике. Поэтому просто идите и делайте то, о чем мечтаете. Пробуйте. Учитесь на ошибках.

получили признание после публикаций материалов Эдварда Сноудена.

В своем блоге Омидьер писал о новом, тогда еще не известном проекте: «Я хочу сделать из читателей активных граждан». Проект был амбициозен, Омидьер называл его «новым средством массмедиа». Для этого он вместе с коллегами-журналистами хотел сформулировать новый метод создания контента. «Нововведения в уже работающей системе — это всегда сложно, но, изменив саму технологию, я изменю и принцип работы всей системы», — объяснял Омидьер. По его мнению, Facebook, Google, Twitter и его собственный eBay сделали то же самое с системами в своей области. А значит, это сработает и с новым проектом.

В First Look Media Пьер вложил более 250 млн долларов. Omidyar Network жертвует еще 100 млн долларов в поддержку журналистов, борющихся с пропагандой, сообщило издание Forbes. Эти средства будут переданы журналистам, которые собираются с их помощью бороться с «истинными причинами дефицита доверия».

В 2000-х Пьер Омидьер стал крупнейшим частным жертвователем в борьбе с торговлей людьми. Вместе с женой Пэм Пьер решил пожертвовать большую часть своих денег на благие дела. Взнос семьи Омидьер в более чем 165 млн долларов в Humanity United является лишь частью 1,25 млрд, которые они выделили в качестве безвозмездных субсидий на благотворительность и инвестировали в компании и проекты развивающихся стран.

Став миллиардером, Омидьер пообещал отдать на пожертвования больше половины своего состояния. Такую же клятву ранее дали Билл Гейтс и Уоррен Баффетт.

*Компания eBay Inc. объединяет миллионы покупателей и продавцов на более чем 190 рынках и является одной из крупнейших онлайн-площадок с уникальным выбором товаров. В 2020 году на eBay общий объем продаж составил более 85 млрд долларов.*



## ТОЛЬКО ЦИФРЫ

**€189** млн Такова стоимость самого дорогого футболиста в мире — форварда «ПСЖ» Килиана Мбаппе (по данным Нидерландской аудиторской компании KPMG).

---

**1** рубль За такую сумму Инвестиционное агентство Вологодской области выставило на продажу Здание казенного винного склада в Белозерске. При этом объект культурного наследия регионального значения нуждается в реконструкции, стоимость которой оценивается в 160 млн рублей. Здание можно переоборудовать под гостинично-развлекательный комплекс, общественно-деловой или торговый центр, производственное предприятие или жилой дом.

---

**647** км может преодолеть электромобиль Tesla Model S без подзарядки. Пока это мировой рекорд.

---

На **\$701** млн сократилось за день состояние совладельца «Северстали» Алексея Мордашова. Как свидетельствуют данные Forbes Real Time, бумаги «Северстали» за день 31 мая подешевели на 4,23%, до 1684 рублей за штуку.

---

Свыше **100** продавцов и около 4000 товаров и услуг местных производителей представлено на маркетплейсе «Сделано на Вологодчине» на сегодняшний день.

---

**0,07%** населения Вологодской области вовлечено в процесс раздельного сбора мусора в настоящее время.

---

**5%** составляет ключевая ставка Центробанка, которую тот повысил в июне на 0,5%, чтобы сдержать инфляцию. Очередное заседание ЦБ состоится 23 июля.

---

**1** трлн рублей было выделено на поддержку российского малого и среднего бизнеса, пострадавшего от пандемии коронавируса. Об этом сообщил Владимир Путин во время «прямой линии» 30 июня. Как подчеркнул президент, это большие деньги, но «недостаточные», если учитывать потребности в экономике.

---

**13%** от объема экспорта российского мороженого принадлежит продукции Вологодской области.

---

**VOLBUSINESS.RU | VK.COM/BUSINESSVO**

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

**7 (981) 502-07-91**

# **Бизнес и Власть**

**журнал для тех, кто принимает решения**



# Время летать!

Стоимость перелета  
до Санкт-Петербурга  
всего 3700 руб.,  
до Москвы - 4600 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	15:30	1 час 30 мин.	Внуково-1	17:00
ВГ-2389	Внуково-1	18:00	1 час 30 мин.	Вологда	19:30
<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