

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

№8 (112) ОКТЯБРЬ 2020 г.

A portrait of Galina Telygina, a woman with short blonde hair, wearing a pink blazer over a white top. She is looking slightly to the right and has her hands raised in a gesture. The background is a solid grey color.

ГАЛИНА ТЕЛЕГИНА:
«БУДУЩЕЕ В НАШИХ РУКАХ»

С ПН-ПТ С 12.00-17.00
СКИДКА 25% НА ВСЕ

ВСКР-ЧТ С 12.00 - 24.00 ПТ-СБ С 12.00 - 02.00

РЕСТОРАН DOME1791,
РАСПОЛОЖЕННЫЙ В ЦЕНТРЕ ВОЛОГДЫ,
ПОКОРИТ ИЗЫСКАННЫМ ЕВРОПЕЙСКИМ
МЕНЮ И УНИКАЛЬНЫМ ИНТЕРЬЕРОМ

📍 УЛ.МИРА, 9

☎ 75-1791

📷 DOME1791

VK DOME1791

3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

4 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

7 ЛУЧШЕЕ В БЛОГАХ

8 ТЕМА НОМЕРА

В РЕЖИМЕ СПЕЦИАЛЬНО РАЗРАБОТАННОГО РАСПИСАНИЯ

Как после пандемического шока работают школы, учреждения дообразования, туристские объекты и театры — заместитель губернатора Людмила Каманина.

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ: ПОТЕРИ И ПРИОБРЕТЕНИЯ

В новый год — со сдержанным оптимизмом.

ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД

Есть ли жизнь после пандемии коронавируса в дополнительном образовании?



14 ТОЧКА ЗРЕНИЯ

КАРДИНАЛЬНЫЕ МЕРЫ

Исполнительный директор «Опоры России» Андрей Шубин об эффективности политики по поддержке малого бизнеса.

16 ОПОРА И ПОДДЕРЖКА

СПРАВЕДЛИВОСТЬ ДЛЯ ВСЕХ

Фискальная система через комплекс преференций и ставки налогов должна регулировать межотраслевые и внутриотраслевые отношения, устраняя дисбалансы.

ХОРОШИЙ СТАРТ

Начинающие предпринимательницы области бесплатно научатся основам бизнеса и поборются за 100 тысяч на открытие своего дела.



20 СПЕЦПРОЕКТ «УСПЕХИ БИЗНЕСА»

ГЛАВНЫЙ КОНКУРС ДЛЯ ВОЛОГОДСКОГО БИЗНЕСА

Президент Вологодской ТПП Галина Телегина о традициях и новациях конкурса «Серебряный Меркурий».

ДСК «ТВОЙ ДОМ»: ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ

Сокольский комбинат делает быстровозводимые и доступные по цене дома на любой вкус.

ПАРТНЕР, КОТОРЫЙ НЕ ПОДВЕДЕТ

Представляем компанию «Евро Партнер» — многократного лауреата в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере строительства и ЖКХ».

АВТОМАТИЗАЦИЯ ВО БЛАГО ЧЕЛОВЕКА

Кассы самообслуживания в магазинах — не просто дань техническому прогрессу. В пандемию они позволили покупать без прямого контакта между людьми.

СПАСИТЕЛЬНЫЙ ТОРФ

Кадниковский торф помог ликвидировать экологическую катастрофу в Норильске.

ДАРИТЬ РАДОСТЬ ЛЮДЯМ

Оганес Атомян о кондитерском производстве «АтАга» в 2020 году.

28 СВЯЗЬ

ВЫХОД В ОТКРЫТЫЙ ОНЛАЙН

Выдержат ли мобильные операторы великое переселение в сеть в условиях пандемии?

30 B2B

КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ — НОВЫЕ УСЛУГИ

1 октября компания «РЖД» отметила 17-й день рождения.

32 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

НЕРАЗРЕШИМЫХ СИТУАЦИЙ НЕТ

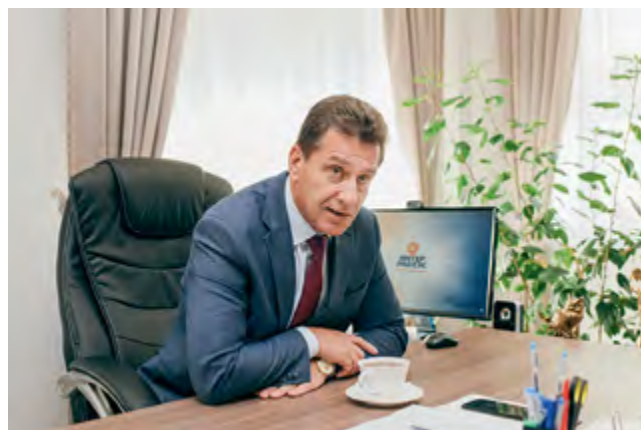
Десятки сервисов Сбера для предпринимателей: от открытия счетов до здоровья сотрудников и бухгалтерских расчетов.



34 ЭНЕРГЕТИКА

ССК: ПАРТНЕР И ЭНЕРГОКОНСУЛЬТАНТ

Как поставщик электроэнергии вместе с вологодским бизнесом работает в условиях коронакризиса.



38 АКТУАЛЬНО

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТРУДОВЫЕ КНИЖКИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Что даст работодателю и работнику новый формат оформления трудовых отношений.

50 ИСТОРИЯ УСПЕХА

ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ УМЕЛ ДРУЖИТЬ

История одного из отцов компании PepsiCo Дональда Кендалла.



52 ВОПРОС-ОТВЕТ

«Я ЛЕГКО УВЛЕКАЮСЬ ЛЮДЬМИ»

Продолжаем представлять сотрудников редакции «Бизнес и Власть». В этот раз герой рубрики — дизайнер Анна Фоменко.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

41 НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

ЖИЗНЕОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ПОПРАВКИ

С октября вступили в силу законы, влияющие на жизнь практически каждого.

42 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

НЕ ОСТАТЬСЯ БЕЗ ТЕПЛА

При долгах за коммуналку поставщики действуют жестко: ресурсы просто отключают. Как этого не допустить?

43 КОНСАЛТИНГ

СИЛА МЫСЛИ

Почему думать, что практика важнее теории, — огромная стратегическая ошибка.

44 PR И МАРКЕТИНГ

НА ХАЙПЕ

Когда провокация не срабатывает: главные ошибки в интернет-маркетинге.

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ «НЕТ» В ПЕРЕГОВОРАХ?

Тимур Асланов о тонкостях коммуникации.

46 ЗДОРОВЬЕ

ЖИТЬ ДОЛГО И СЧАСТЛИВО

Несколько советов от известного японского долгожителя Сигэаки Хинохары.

47 ПСИХОЛОГИЯ

ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ НАД СОТРУДНИКАМИ

Иногда даже опытные руководители спрашивают себя: а нужно ли контролировать сотрудников?

48 ФИЛЬМОТЕКА

НОВЫЕ ОБРАЗЫ РОССИЙСКОГО КИНО

Топ-3 фильмов от нашего обозревателя.

49 КНИЖНАЯ ПОЛКА

БЕСТСЕЛЛЕРЫ

Что почитать на работе и дома.



Осень оказалась по-девичьи несмелой. В сентябре многие ждали второй волны коронавируса, но ее не случилось.

Между тем, когда я пишу эти строки, рубль обновляет минимумы, в некоторых регионах школы закрываются на карантин, а руководители компаний ожидают введения новых штрафов.

Осенняя вялотекущая депрессия перемежается с яркими событиями, такими как, например, конкурс «Серебряный Меркурий». И мы поддерживаем энергию организаторов! Вашему вниманию — целый спецпроект с героями прошедшего конкурса, которые не стесняются говорить о своих успехах.

Робко, но начинают работать театры, концертные площадки и образовательные центры. Мамы-предприниматели борются за гранты на открытие собственного бизнеса.

Жизнь течет: вступают в силу новые законы, касающиеся работодателей, водителей, владельцев вкладов. Даже Сбер, который теперь уже не просто банк, провел долго откладываемую пафосную (но неоднозначно воспринятую публикой в итоге) презентацию своей обновленной экосистемы.

Будем жить!

**Главный редактор
Александр Мальцев**

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «АН-МЕДИА»

Областной деловой журнал «Бизнес и власть»

ДИРЕКТОР
НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

КОРРЕКТОР
ЯНА ГАГУШИЧЕВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

ПАВЕЛ МИЛЮКОВ
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА
ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА
ОЛЕГ СЕРГЕЕВ

ФОТОГРАФИИ

НАТАЛЬЯ АНТОНОВА
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН
МИХАИЛ ТРАПЕЗНИКОВ

ДИЗАЙН

АННА ФОМЕНКО

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

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

ОТПЕЧАТАНО

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

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 29 СЕНТЯБРЯ 2020 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 5 ОКТЯБРЯ 2020 Г.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:
ПИ № ТУ 35 00 120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОННАДЗОРА
ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.
МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **P**,
ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ.

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

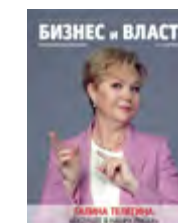
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 9, ОФ. 10
ТЕЛ.: (8172) 708-717
E-MAIL: REDAKTOR@VOLBUSINESS.RU

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

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



На обложке:
ГАЛИНА ТЕЛЕГИНА,
президент вологодской ТПП.

Фотограф: Михаил Трапезников

12+

СЕВЕРСТАЛИ ПОКАЗАЛИ «РАЗУМ»

Компания «Аконит», где реализуется проект по техническому перевооружению «РАЗУМ», ознакомила со своими разработками членов Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. В их числе был и директор по ремонтам дивизиона ПАО «Северсталь Российская сталь», президент СПП ВО Сергей Добродей.

«РАЗУМ» — это современные многофункциональные полностью автоматизированные обрабатывающие центры. Таким образом, количество персонала и оборудования сократилось в несколько раз. Техперевооружение позволило существенно оптимизировать сроки производства станков и повысить

качество продукции. На новом оборудовании часть операций можно производить на 60% быстрее. Оно полностью автоматизировано и управляется с рабочего места оператора. Так, одна из машин может работать с деталями весом до шести тонн. Это уникальное для нашей страны оборудование: в РФ работают только две подобных машины», — сообщил директор предприятия **Дмитрий Викторов**.

«Даже не ожидал увидеть столь продвинутое производство. В металлургии есть понятие черной и белой металлургии. Теперь я знаю, что значит обычное машиностроение и белое машиностроение», — поделился впечатлениями **Сергей Добродей**.



Он отметил, что Северсталь считает НПО «Аконит» одним из важных партнеров и рассчитывает на дальнейшую совместную эффективную работу.

ЧЕМ БЫСТРЕЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ

Прием платежей компаниями по QR-коду через систему быстрых платежей (СБП) Банка России авторы нацпроекта по поддержке МСП считают вполне приемлемым для всех участников рынка. Правительство не станет ограничивать ставку эквайринга для малого бизнеса 1% от суммы сделки, как тот просил ранее.

Напомним, возможность снижения этой ставки на долгий срок из-за продолжающейся пандемии обсуждалась еще в начале августа. Тогда у предпринимателей появилась надежда, что нововведения заработают после

30 сентября и помогут создать условия для легкого старта и комфортного ведения бизнеса.

Однако Ассоциация банков России заявила, что если ставку эквайринговой комиссии ограничат 1%, то покупателям придется распрощаться с кешбэками от покупок в небольших торговых точках, а бизнес начнет сам оплачивать обслуживание платежных терминалов. В итоге власти отказались от идеи регулирования эквайринга, предпочтя другую меру — подключение малого бизнеса к системе быстрых платежей для оплаты товаров, работ и услуг с помощью QR-кода.

«Переход на СБП предпочтительнее снижения ставки по эквайринговым комиссиям, так как система не зависит от тарифов международных платежных систем и полностью регулируется Банком России», — считает **Андрей Шубин**.

Он также подчеркнул, что тарифы работы в СБП привлекательнее ставок эквайринга. Главное, чтобы к системе подключилось как можно больше банков.

Особое мнение Андрея Шубина о мерах поддержки бизнеса в условиях пандемии — на стр. 14.

ДЕД МОРОЗ В ОЖИДАНИИ ГОСТЕЙ

Портал «ТурСтат» представил лучшие города России для новогоднего отдыха и путешествий. Великий Устюг вошел в топ-10.

В первую десятку городов для новогодних путешествий также входят Москва, Сочи, Санкт-Петербург, Казань, Екатеринбург, Пятигорск, Нижний Новгород, Калининград и Ялта.

В Москве горожан и туристов привлекает уличный фестиваль «Путешествие в Рождество», в Санкт-Петербурге проходит Рождественская ярмарка на Манежной площади, в Сочи чаще всего выбирают отдых на горнолыжных курортах, в Великом Устюге главным туристическим объектом традиционно является вотчина Деда Мороза.

Рейтинг составлен по результатам опроса десяти тысяч посетителей портала в сентябре этого года.

Подробнее о развитии внутреннего туризма в стране и регионе — на стр. 10.



ДОХОДНЫЕ ОТРАСЛИ БУДУТ ПЛАТИТЬ БОЛЬШЕ

В правительстве считают, что экономические проблемы, стоящие перед страной, должны решаться не только за счет нефтяной отрасли: все доходные отрасли должны принимать участие в этом.

Бюджет страны, существенно просевший в ходе пандемии коронавируса, предлагается восстанавливать за счет повышения налогов. «Важно помнить, что бюджет — это документ, направленный на решение конкретных проблем в жизни людей в нашей стране. Отсюда пакет налоговых законов, которые позволяют обеспечить необходимые доходы», — считает глава правительства **Михаил Мишустин**.

«Вот лишь некоторые из наших предложений. Мы несколько увеличиваем налогообложение ряда доходных отраслей. Именно для этого модифицируем параметры режима налога на дополнительный доход при добыче углеводородов. Предлагаем пересмотреть параметры ряда льгот в нефтегазовом секторе, повысить плату за пользование природными ресурсами, индексировать ставки акцизов на табачную продукцию выше инфляции», — сказал также премьер-министр.

Помимо этого, дополнительные доходы должен принести пересмотр соглашений об исключении двойного налогообложения с рядом стран.

Ранее СМИ сообщали, что ради пополнения бюджета Минфин предложил увеличить налог на добычу удобрений и некоторых руд в 3,5 раза. По оценке металлургического лобби, мера приведет к росту платежей на 90 млрд рублей в год. Кроме того, в планах правительства повышение в 2021 году акцизов на сигареты, табачную продукцию и электронные сигареты на 20%.

В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «ЧЕРЕПОВЕЦ» НОВЫЙ РЕЗИДЕНТ

Более 150 млн рублей инвестиций, около 100 новых рабочих мест — в индустриальном парке «Череповец» началось строительство котельного завода. На трех гектарах промплощадки будет создано высокотехнологичное производство оборудования для промышленных предприятий и сферы ЖКХ.

Здесь будут делать инновационные паровые и водогрейные котлы. Оборудование будут отправлять в города Северо-Западного и Центрального федеральных округов.

«Один из главных критериев проекта на территории индустриального парка — организация производства с низкой экологической нагрузкой. При разработке проектно-сметной документации уже учитывается применение энергоэффективных технологий с пониженным потреблением энергоресурсов. Компания «Норд» соответствуем экокритериям», — отметили в череповецком Агентстве городского развития.

Сейчас идут работы по планировке территории, после которых компания приступит к забивке свайного поля и устройству фундаментов.

«В следующем году планируем ввести объект в эксплуатацию. Линейка предприятия будет включать производство стальных газотрубных двух- и трехходовых паровых и водогрейных низкотемпературных котлов мощностью от 75 кВт до 5 МВт для промышленных предприятий, предприятий ЖКХ», — отмечает представитель компании «Норд» **Александр Ратников**.

Добавим, на площадке индустриального парка «Череповец» готовятся к строительству еще три предприятия, работающих в сфере металлообработки, легкой промышленности и машиностроения. Все они будут пользоваться удобной инженерной и транспортной инфраструктурой. Сэкономив на входе, предприятия существенно сокращают инвестиционные издержки и быстрее выходят на окупаемость, тем самым развивая экономику.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ ОБОЙДЕТСЯ БЕЗ КОММЕРЧЕСКИХ КРЕДИТОВ

Основная стратегическая цель бюджетной политики достигнута: обеспечены устойчивость и сбалансированность областного и местных бюджетов. Об этом сообщила заместитель губернатора **Валентина Артамонова**, выступая в сентябре на публичных слушаниях с докладом об исполнении регионального бюджета за 2019 год.

Объем доходов бюджета области в прошлом году составил 105,3 млрд рублей с ростом к уровню 2018 года на 15,8 млрд рублей. На 1 января 2020 года объем госдолга составил 15,7 млрд рублей, или 22,6% от собственных доходов областного бюджета. По уровню долговой нагрузки среди субъектов РФ Вологодчина занимает 22-е место.

По словам Валентины Артамоновой, такие результаты позволили создать финансовый резерв средств на 2020 год, за счет которого удастся справиться с вызовами продолжающейся пандемии. Однако коронавирус значительно повлиял на пополнение бюджета: при нормативном показателе исполнения бюджета 67% параметров исполнено только на 59%. Наиболее существенно сократились поступления налога на прибыль. Ежемесячные потери по этому налогу составляют порядка 1,5 млрд рублей. В целом ситуация с поступлением доходов в регионе более сложная, чем по России: падение доходов составляет 15%, в то время как в по стране — около 8%.

В этой ситуации привлекается финансовая помощь из федерального бюджета (4 млрд рублей) и оптимизируются бюджетные расходы. Таким образом, с учетом накопленного на начало года финансового резерва регион сможет сбалансировать областной бюджет без привлечения новых коммерческих кредитов, уверены в правительстве.

КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА: ПОКА БЕЗ ИЗМЕНЕНИЙ

Банк России принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 4,25% годовых. Темпы роста цен сложились выше ожиданий ЦБ. Спрос восстанавливается после периода самоизоляции, рубль ослабел из-за ситуации на мировых рынках, при этом по-прежнему преобладают дезинфляционные риски, а инфляционные ожидания населения и предприятий остаются на повышенном уровне.



Вот как объясняет решение совета директоров Банка России **Максим Петрович**, старший экономист банка «Открытие»: «Как и ожидалось, решение было вызвано сочетанием трех факторов: близостью текущих темпов показателей базовой инфляции к целевому уровню роста потребительских цен (4%), быстрым восстановлением деловой активности, а также сохраняющимися рисками ослабления курса рубля на фоне усиления геополитических рисков и волатильности на мировых финансовых рынках. Не исключено, что определенную роль в решении

сыграла и наблюдаемая сейчас активная трансформация структуры сбережений населения, вызванная сокращением ставок по рублевым вкладам». Оценки инфляции Банк России оставил без изменения: на 2020 год они составляют 3,7–4,2%, прогноз на 2021 год составляет 3,5–4%. Оценка «Открытия Research» по инфляции на текущий год составляет 3,9–4,4%, прогноз на следующий — 3,9%. Среднесрочные факторы снижения инфляции, связанные со снижением антикризисных государственных расходов и стабилизацией среднегодового

курса рубля, присутствуют, однако вероятность сохранения темпов роста потребительских цен вблизи целевого уровня в течение всего 2021 года оценивается как высокая.

Банк России не исключил возможность снижения ставки на последующих заседаниях (ближайшее — 23 октября). «Снижение ключевой ставки ниже уровня 4%, на наш взгляд, возможно только в сценарии существенного ухудшения внутренней экономической динамики на фоне ограниченных рисков ослабления рубля», — считает эксперт.

СИСТЕМУ ГОСЗАКУПОК ЖДУТ ИЗМЕНЕНИЯ

Ежегодно в Вологодское управление ФАС России в рамках контроля государственных и муниципальных закупок поступает около 400 жалоб на действия заказчиков. С каждым годом жалоб становится все больше.

При этом, как правило, две трети из них признаются необоснованными. «За девять месяцев текущего года поступило 367 жалоб, из них были признаны обоснованными 49, — говорит руководитель вологодского управления **Наталья Мерзлякова**. — Выявлено 61 нарушение требований законодательства в сфере закупок, среди которых: нарушения в части размещения информации в единой информационной системе, нарушения в части установления требований в документации о закупках, влекущие ограничение количества участников закупок; нарушения порядка отбора участников закупок, нарушения порядка заключения контракта или неправомерное изменение его условий».

Она также отмечает, что контрактное законодательство постоянно меняется. В настоящее время ФАС России, Минфином и Казначейством подготовлен очередной, так называемый оптимизационный, проект. Многие положения ФЗ № 44 будут принципиально изменены для упрощения и повышения эффективности закупочных процедур, мотивации добросовестных предпринимателей и предупреждения сговоров на торгах.

Среди ключевых новелл законопроекта — снижение количества конкурентных способов до трех (конкурсы, аукционы, запрос котировок в электронной форме), а также исключение цикличности закупок. Заказчику не потребуется повторно объявлять торги, если на них никто не пришел. Он сможет обратиться в антимонопольный орган для согласования заключения с единственным поставщиком. Кроме того, законопроект предполагает распространение «согласия», введенного в сфере строительства, и на остальные закупки работ и услуг. Это позволит уйти от требований к предпринимателям заполнять многостраничные заявки и исключит искусственные причины для отклонения участников.

Кроме того, законопроект предполагает старт аукциона через два часа после окончания срока подачи заявок на участие, а также введение предквалификации для борьбы с профессиональными жалобщиками. Подать жалобу на закупку сможет только то лицо, которое имеет опыт исполненного договора не менее 20% от начальной цены контракта для всех закупок свыше 20 млн рублей.

«Эти и другие нововведения позволят существенно упростить процесс закупок и повысить их эффективность», — заключает Наталья Мерзлякова.

МЫСЛИ ВСЛУХ



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



Денис Домбровский

16 сен 2020 в 18:16

Ковид головного мозга. Прихожу в свой любимый спортзал, поупражнялся такой, захожу в раздевалку — и ХОБА: а сауна чуть ли не колючей проволокой обмотана. Недоумеваю, я люблю погреться после тренировки — это правильно, это полезно, это даже противовирусно, если хотите. Запрещено: на сауны в спортзалах распространяются ограничительные меры в связи с пандемией. А почему общественные бани тогда открыты? В чем разница и где логика? Вдовесок нельзя кулерами пользоваться и покупать протеиновые батончики. Ну конечно, это же главные рассадники новой коронавирусной инфекции.

От чего нас спасут маски? Тем более тряпичные, тем более когда одну маску носят по две недели? На кассах вообще происходит натуральный сюр, вы понимаете, о чем я. На Лукойле без намордника вам не нальют. Нет маски — купи за 60 р. Меня сегодня отказались обслуживать без маски в ресторане в ТЦ Форум. Я стою уже у кассы с подносом харчей, но мне не продают еду без маски. Навалили в тарелку, но не продают! Пришлось тащиться в аптеку, купить намордник, вернуться, чтобы увидеть перед собой человека без маски. Он положил деньги и просто отошел за подносом, который не стал подносить к кассе.

Жгут ребята из Ленивца. Мало того, что никакого соблюдения дистанции там и в помине нет, процесс оплаты происходит исключительно в маске. Можно облапать все витрины, закашлять всех окружающих, надышать вокруг — похер, главное, заплатить в маске.

Кстати, кальяны — главное зло нашей родины — с октября под официальным запретом. Ну наконец-то любители вкусно покушать в кальянных смогут вздохнуть полной грудью. Очередное зло повержено.

А как вам вот такой сюжет: боярин приезжает со свитой к ветерану ВОВ в гости, поздравить дедушку с днем рождения. Маски с перчатками отсутствуют, социальное дистанцирование не соблюдается. Нет, конечно же, ребята прикатили поздравить именинника прямиком из лаборатории, где они только что сдали тесты на ковид. Ведь все же прекрасно понимают, кого особенно нужно беречь от новой заразы...

...Иногда меня посещают такие мысли, что система окончательно съехала с катушек и работает только на запреты. Хотя из ящика нам неустанно галдят о беспрецедентных мерах поддержки. Вы их видели? Щупали? Трогали? Я — нет: приостановлены проверки и продлены сроки сдачи отчетности. Вот и вся поддержка для моей компании. Слово бес-пре-це-дент-но нынче в особой моде. Если чиновник не обогатил свой лексикон этим словом, считай, пролетел мимо тренда.

Насчет опасности распространения новой коронавирусной инфекции в местах с повышенным скоплением людей вам многое расскажут в Хабаровске и Минске. Хотя... судя по новостным сводкам, там ничего особенного не происходит. Но если взглянуть на этот вопрос с другой стороны, первое лицо ведь до сих пор нам свой лик не показывает.

Короче, все окончательно запутались, а я жду новых сюжетов. Не хейта ради, а смеха для. #небудьковидиотом

292 likes, 5 shares



Екатерина Дмитриева

24 сен в 9:53

РАЗВЕ ЭТО ЧЕСТНО?

Став обладателями приза зрительских симпатий (назовём его так) в конкурсе «Мы выбираем, нас выбирают», мы получили сотни поздравлений. Это приятно! Приятно, что люди радуются. Относятся к нашему делу с уважением.

У любого конкурса есть побочные эффекты: «Разве это честно? Разве честно, что люди просят людей голосовать? Поддерживать?».

«Разве честно, что у людей есть друзья, сторонники?» — так я слышу этот вопрос для себя.

Нам, к слову, никто не выразил недовольство. В нашей номинации была напряженная схватка. Боролись с победителями прошлых лет. Ох и потрепали мы друг другу нервы — благодарю!

Но есть два человека, написавших мне, мол, а чему вы радуетесь? Зачем радоваться этой победе?

Чудаки! Ой, чудаки! А чего бы и не радоваться, когда твоя команда и твое окружение относится к своей работе, как к части своей жизни. Почему бы не радоваться за людей? Отдающих и настоящих!

Странно покупать голоса и заказывать рекламу, устраивать акции щедрости, но не пойман — не вор. Наверно, такое правило.

Я последний раз побеждала на конференции по теории государства и права и на олимпиаде школьников, потом были лет пять, которые заставили меня проигрывать. Была серия провалов. Я уже думала, что конкурсы — это не мое.

На днях мы одержали победу в конкурсе предпринимателей. Там, кстати, оценивали материалы очень серьезные эксперты.

Наш проект — лучший в номинации «Социальное предпринимательство».

Мастерская «Театр Эмоций» | Школа красноречия, как тобой не гордиться?

134 likes, 5 shares



В РЕЖИМЕ СПЕЦИАЛЬНО РАЗРАБОТАННОГО РАСПИСАНИЯ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Для социальной и культурной сферы этот год стал непростым. Как после пандемического шока работают школы, учреждения допобразования, туристские объекты, театры? О начале нового учебного года, новом сезоне филармонии и внутреннем туризме мы поговорили с заместителем губернатора Ларисой КАМАНИЕВОЙ.

Образование на новый лад

— Как школы и вузы начали учебный год?

— Все образовательные организации открылись в штатном режиме с предусмотренными дополнительными санитарно-эпидемиологическими мерами. Измеряется температура на входе в школу бесконтактными термометрами, открыты дополнительные входы, обеззараживается воздух, везде есть рециркуляторы (их наличие обязательно в рекреациях, столовой, спортзале, также рециркуляторы есть в учебных кабинетах, из расчета один на три-шесть кабинетов).

Установлен график проветривания помещений, обеспечены условия для гигиенической обработки рук с применением кожных антисептиков, введен масочный режим для работников пищеблоков, обслуживающего персонала и водителей школьных автобусов, проводится ежедневная влажная уборка помещений с применением дезинфицирующих средств с обработкой всех контактных поверхностей. За каждым классом закреплен отдельный кабинет, в котором

дети обучаются по всем предметам, за исключением физкультуры, изобразительного искусства, трудового обучения, технологии, физики, химии. Разработано специальное расписание уроков, график посещения столовой с целью минимизации контактов обучающихся.

С 2015 ГОДА КОЛИЧЕСТВО ДЕТЕЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ТЕХНИЧЕСКИМ ТВОРЧЕСТВОМ И ИЗУЧЕНИЕМ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК, УВЕЛИЧИЛОСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА, ДО 30,5 ТЫС.

Активно используются ресурсы других организаций для проведения занятий. Также засчитываются в школах результаты детей, посещающих учреждения дополнительного образования по направлениям «Физическая культура», «Музыка», «Изобразительное искусство».

Ну и наконец, пока запрещено проведение массовых мероприятий.

— Что изменилось в работе учреждений дополнительного образования региона?

— С 18 августа все организации дополнительного образования работают в очном формате, при условии неукоснительного соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к безопасности.

В этом году больше 136 тыс. детей в возрасте от 5 до 18 лет посещают объединения допобразования. Традиционно наиболее востребованными остаются программы художественной (31,3%), социально-педагогической (30,6%) и физкультурно-спортивной (20,6%) направленности.

Наиболее динамично развиваются в нашей области программы технической и естественно-научной направленности. С 2015 года количество детей, занимающихся техническим творчеством и изучением естественных наук, увеличилось более чем в два раза, до 30,5 тыс. Резкий рост интереса семей, общества и бизнеса

обусловлен активным обновлением инфраструктуры и содержания образования по технической и естественно-научной направленности в детских технопарках «Кванториум», центрах цифрового образования детей «IT-куб», домах научной коллаборации в Вологодском и Череповецком государственных университетах, организациях дополнительного образования и школах области.

Эпидемиологическая обстановка весной 2020 года наложила свой отпечаток на деятельность детских школ искусств. 100% учебных заведений перешли на дистанционную форму обучения. Обучение проходило в формате онлайн.

В таком же формате были проведены переводные и выпускные экзамены. Учебный год был успешно закончен во всех учреждениях. Каждая образовательная организация выбирала наиболее приемлемые варианты взаимодействия с обучающимися и родителями, разрабатывала новые формы договоров или дополнительных соглашений о дистанционном обучении и новые локальные акты. Помимо процесса обучения в ряде учреждений в дистанционной форме были проведены курсы и вебинары, выставки, концерты, экскурсии, акции в рамках празднования 75-летней годовщины Победы.

В июне 15 детских школ искусств области в рамках летней оздоровительной кампании «Вологодские каникулы» организовали программы и мастер-классы для обучающихся в дистанционном формате, доступные детям для занятий в условиях карантина.

Я рада, что новый учебный год учреждения дополнительного образования начали в обычном режиме.

Туристический маршрут

— Расскажите об итогах короткого туристского сезона.

— Туристический сезон летом 2020 года действительно стал очень коротким. Музеи были открыты для экскурсантов после 17 июня, а гостиницы стали принимать туристов после 14 июля.

За весь период летнего сезона общее количество посетителей области

Задача — обеспечить доступность допобразования

Почти две тысячи мест в сфере дополнительного образования будет создано в 2020 году в регионе в рамках проекта «Успех каждого ребенка» нацпроекта «Образование». Новые программы появятся в 13 районах области. Задача — обеспечить доступность реализации образовательных программ для детей, независимо от того, где они проживают — в городе или в селе. Проект затрагивает шесть направлений: физкультурно-спортивное, туристско-краеведческое, техническое, социально-педагогическое, художественное, естественно-научное.

«Область впервые участвует в проекте с этого года, привлечено 13 млн рублей, из них 12,5 млн — из федерального бюджета. Будут созданы новые кружки. В Вологде и Череповце попытались открыть программы, отличные от «Кванториума», чтобы создать разнообразие. Например, открываем графический дизайн», — сообщила начальник управления общего и дополнительного образования департамента образования области Анна Микурова.

«Мы рассчитываем создать условия, чтобы это было интересно детям. Благодаря проекту педагоги смогут пройти обучение на федеральном уровне. Сейчас в области 76,4% детей охвачено дополнительным образованием, в этом году мы рассчитываем увеличить показатель до 77%, а к 2024 году должны достигнуть 80%», — добавила она.

снизилось в два раза. Для сравнения: в 2019 году было больше 814 тыс. человек, а в 2020 году — только 404 тысячи.

Самым успешным стал август. Количество размещенных туристов, согласно нашей статистике, увеличилось по сравнению с прошлым годом в 1,6 раза. Коэффициент загрузки — 27,8% (в 2019 году — 10,7%). Цены на туристские услуги увеличились где-то на 20–30%.

Самыми популярными объектами, которые посещали туристы и экскурсанты стали: центр отдыха и развлечений У.Е.С., Кирилло-Белозерский музей-заповедник и Музей фресок Дионисия, музейные объекты Вологодского государственного историко-архитектурного и художественного музея-заповедника. Также в числе предпочтений наших гостей: подводная лодка Б-440 в Вытегре, ботанический сад и «Музей орхидей» в Вологде, вотчина Деда Мороза в Великом Устюге и музейные объекты Череповецкого музейного объединения.

Востребованными для туристов оказались и сплавы на катамаранах по реке Сухоне продолжительностью от одного

до восьми дней. Очень много запоминающегося на маршруте: Дедов остров, Васькин ключ, Опоки, обрывы Безумной слуды, река Стрельна, мыс Бык, небольшие, но красивые водопады Гремячий и Святой, карстовое озеро у деревни Озерки...

В Вытегорском районе в июле пользовался спросом отдых на берегу Онежского озера с посещением Андомы-горы и водопада Падун.

— Как у нас сработал экспериментальный проект с кешбэком за внутренний туризм?

— Программа была разработана Федеральным агентством по туризму совместно с платежной системой «Мир» в качестве меры поддержки внутреннего туризма за счет субсидирования части затрат потребителя. В период действия акции туристы могли зайти на официальный сайт акции и забронировать понравившийся тур или проживание в гостинице.

К сожалению, отследить через приезжающих туристов тех, кто воспользовался программой кешбэка, мы

не можем. Информация будет предоставлена Ростуризмом по итогам программы. В настоящее время ведомство прорабатывает вопрос продления действия данной программы.

— Каков прогноз по турпотоку на новогодние каникулы?

— В новогодние каникулы 2021 года россияне будут отдыхать 10 дней. Обычно в эти дни наш регион посещает много гостей, ездят по региону и жители. Мы задействуем все туристские ресурсы области: объекты познавательного, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного назначения, гостиницы, базы отдыха, гостевые дома. Планируем, что отдыхом в новогодние каникулы будут охвачены около 200 тыс. граждан, из них туристский бизнес планирует принять примерно 30 тыс. туристов. Обычно лидируют по приему туристов и экскурсантов в новогодние и рождественские праздники Вологда, Череповец, Великоустюгский, Вологодский, Кирилловский, Тотемский, Череповецкий и Шекснинский районы. Так, с 21 декабря 2020 года по 8 января 2021 года в Великий Устюг придет около 18 специализированных туристских поездов. На основе полученных заявок на экскурсионное обслуживание, вотчину Деда Мороза уже планируют посетить около 30 тыс. человек.

Театральные дела

— Что изменится в работе театров и филармонии в новом театральном сезоне?

— В связи с ограничительными мероприятиями деятельность театрально-концертных организаций была приостановлена более чем на четыре месяца. Но в связи с улучшением санитарно-эпидемиологической ситуации в области на оперативном штабе было принято решение об открытии театрально-концертных организаций с 27 августа, при условии привлечения зрителей не более 50% от вместимости соответствующего зала и не более 500 человек.

Так, во всех государственных театрально-концертных организациях области организован «входной фильтр» с проведением контроля температуры тела, также оборудованы места обработки рук антисептиком, обеспечивается социальное дистанцирование 1,5 метра.

Во время репетиций артисты оркестра находятся на сцене на расстоянии не менее 1,5–2 метров, учитывая особенности игры на отдельных инструментах. Однако непосредственно во время концертов музыканты могут занимать свои традиционные места.

Артисты и музыканты могут находиться на сцене без масок, но зрителям необходимо использовать средства индивидуальной защиты при нахождении в театрально-концертных организациях.

Насколько я знаю, актеры и музыканты вовсю репетируют и готовят новые программы. Надеюсь, эти меры предосторожности не испортят впечатление зрителей от концертов и спектаклей.

Проект «Стратегия развития» реализуется при поддержке управления информационной политики правительства Вологодской области.

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ: ПОТЕРИ И ПРИОБРЕТЕНИЯ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ЛЕОНИДОВА, НАУЧНЫЙ СОТРУДНИК ВОЛОГОДСКОГО НАУЧНОГО ЦЕНТРА РАН

Только за первый квартал 2020 года число въездных туристических поездок в мире сократилось на 22,4%, а в России — на 15% по сравнению с прошлым годом. Это негативно отразилось на финансовых показателях многих смежных секторов, связанных с туризмом: транспортной сфере, секторе общественного питания, индустрии развлечений и других.

Интерес не угас

По оценке экспертов Ростуризма, потери российских туркомпаний в первом полугодии текущего года составили 1,5 трлн рублей. Однако ослабление карантинных ограничений в регионах России и открытие границ в ряде стран мира этим летом обусловило всплеск интереса населения к путешествиям. При этом одним из главных трендов текущего туристического сезона является именно отдых внутри страны. Согласно данным банка ВТБ, основанным на исследовании транзакционной активности, в августе расходы россиян на популярных внутренних направлениях показали прирост в 2% к августу 2019 года. В топ-3 регионов России по объему трат туристов вошли Краснодарский край (+46%), Калининградская (+22%) и Ленинградская (+9%) области.

По мнению аналитиков, одним из факторов роста объема трат россиян на путешествия внутри страны стала программа по возврату туристического кэшбека за поездки по России, запущенная правительством РФ в этом году.

Анализ поездок в первые два летних месяца путешествующих вологжан — абонентов мобильного оператора Tele2 на основе big data позволил выделить следующие тенденции:

— увеличилось число поездок вологжан в соседние регионы: основной вклад в рост общего числа путешествий внесли перемещения по Архангельской области, а также поездки в Санкт-Петербург, Краснодарский край и в Ярославскую область;

— уменьшилось число поездок на российский юг: их количество по сравнению с прошлым годом снизилось почти в три раза. При этом среди южных направлений в этом году лидирует Краснодарский край — туда отправились 67% путешествующих на юг вологжан. Далее по популярности следуют Крым (14%), Ростовская (13%) и Волгоградская области (5%).

В Новый год — со сдержанным оптимизмом

Вологодская область — регион с высоким туристическим потенциалом, возможностями для развития многих видов



туризма, в том числе лечебно-оздоровительного. Согласно рейтингу, составленному сервисом бронирования «Санатории-России.рф», наша область летом 2020 года стала лидером среди субъектов Северо-Запада по доступности путевок в санатории. Стоимость койко-дня в регионе в среднем составила 2 450 руб. Несмотря на неопределенность эпидемиологической ситуации, участники туристического рынка с оптимизмом смотрят на востребованность внутренних туров в межсезонье и зимние каникулы. Так, по данным сервиса бронирования жилья для отдыха Tvil.ru, Вологодская область вошла в топ-5 регионов страны, наиболее популярных для отдыха в Новый год среди пользователей социальных сетей.

С расчетом на господдержку

Спросу россиян на внутренние путешествия должна способствовать и поддержка государства. Ростуризмом анонсировано проведение в октябре второго этапа акции по выплате туристам кэшбека за покупку туров по России. При этом планируется значительно увеличить сроки программы, предоставив возможность приобретать туры в рамках второго этапа не менее чем за 1,5 месяца. По данным ведомства, в дальнейшем программа туристического кэшбека станет ежегодной и регулярной, чтобы россиянам было удобнее планировать отпуск и другие поездки по стране.

На развитие внутреннего туризма направлено финансирование предпринимательских инициатив в этой области, осуществляемое в виде грантов. Средства могут выделяться участникам туристического рынка на создание модульных отелей, автокемпингов,

обустройство точек проката, креативных маршрутов, разработку мобильных путеводителей и аудиогидов, создание доступной среды для людей с инвалидностью и так далее.

Расчеты, проведенные специалистами Вологодского научного центра РАН на основе метода межотраслевого баланса, показали, что двукратное увеличение туристского потребления при неизменной структуре расходов посетителей вызовет прирост валового регионального продукта Вологодской области на 2,26%, что свидетельствует о значимости развития сферы внутреннего туризма для экономики региона.

Одной из главных проблем, тормозящих развитие внутреннего туризма в настоящее время, остается нехватка денежных средств у россиян. Согласно результатам социологических опросов ВЦИОМ, в 2020 году доля россиян, которые планировали летний отпуск провести дома, не совершая туристические поездки, достигла максимального значения за десятилетний период наблюдений, составив 61%. Для большинства респондентов (36%) основной причиной, ограничивающей намерения путешествовать, является недостаток финансовых средств на эти цели.

Таким образом, основной задачей становится обеспечение доступного отдыха, которым могут воспользоваться прежде всего сами местные жители, что потребует хорошо налаженной инфраструктуры между туристскими объектами. Решение этой задачи вкупе с системной и планомерной поддержкой отрасли со стороны государства позволит укрепить позиции российских регионов по наращиванию объемов внутреннего туристического потока. **55**

Предполагаемые места отдыха россиян в период летнего отпуска (любое число ответов, % от всех опрошенных)

Варианты ответа	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Дома	55	40	45	47	45	44	61
На даче, садовом участке	19	26	35	29	34	26	31
В другом городе, селе России	9	11	9	12	14	9	11
На Черноморском побережье Кавказа (Сочи, Туапсе, Анапа и др.)	10	10	8	11	12	9	6
В Крыму	2	7	8	10	9	6	5
За границей (за пределами бывшего Союза)	5	6	3	6	4	10	3
В других местах на территории бывшего Союза (кроме Прибалтики)	2	1	1	2	3	2	1
В Прибалтике	0	0	0	1	1	1	0
Затрудняюсь ответить	7	8	6	4	4	4	4

Источник: ВЦИОМ, «Летние планы — 2020: дом, дача и внутренний туризм»

ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Есть ли жизнь после пандемии коронавируса в дополнительном образовании? Мы опросили руководителей вологодских образовательных центров, чтобы узнать, как их предприятия пережили карантин и восстанавливаются.

Елена ХОБОТОВА, директор Центра творческих достижений «А-ЭЛИТА»:

«Пандемия стала для нашей организации непростым периодом. После закрытия в марте допобразования часть курсов мы перевели в онлайн. Дети, которые занимались программированием, продолжили заниматься через интернет. Удаленно же заниматься робототехникой невозможно, поэтому мы предложили родителям заменить робототехнику курсом программирования. Те, кто согласился на такую замену, только выиграли, поскольку робототехника существует только во взаимосвязи с программированием.

Во время пандемии арендодатели снизили нам арендную плату на 30%. Кроме того, мы взяли субсидированный

государством кредит под 2% годовых. Эти деньги позволили заплатить за аренду и выдать зарплату сотрудникам.

Сейчас многие боятся водить детей на курсы, ссылаясь на эпидемиологическую ситуацию. Некоторые дети стали заниматься онлайн в других подобных центрах. Кроме того, расписание в школах до сих пор нестабильно, и родители порой не знают, в какое время ребенок будет свободен от школы. Все эти факторы повлияли на то, что сегодня к нам ходит меньше детей, чем до пандемии».

Екатерина ДМИТРИЕВА, руководитель мастерской «Театр эмоций» и Школы красноречия:

«После объявления карантина мне было тяжело только первые три часа, да и то лишь потому, что я понимала,

как не скоро смогу увидеться со своей командой. Онлайн-курс мы начали разрабатывать за несколько месяцев до карантина, поэтому в конце марта просто перестроились на онлайн-формат и обучили педагогов работать в этом режиме. Пандемия позволила взглянуть на мир другими глазами. Считаю, что умение собраться и отреагировать на сложности — важнейший навык, которым должен обладать бизнесмен. Я благодарна себе и своей команде за то, что мы хорошо потрудились в этот непростой для всех период.

Сейчас у нас очень крутые преподаватели из разных городов и ученики на четырех континентах. Есть

и дистанционный формат обучения, и традиционные курсы, на которых преподаватель лично общается с учениками. Навыки коммуникации очень важны для любого. После снятия ограничений к нам вернулись все наши ученики, и их реакция была очень теплой».

Евгения ПРИСЯЖНАЯ, директор центра развития интеллекта «Пифагорка»:

«С началом пандемии мы перешли в онлайн. Не все наши ученики продолжили заниматься удаленно, примерно половина оказались не готовы к такому формату. Конечно, было экономически сложнее вести бизнес, чем до карантина. Сейчас мы уже вернулись в прежнее русло. К нам пришли дети, которые занимались в прошлом году, набираем новых, работаем в обычном режиме».

Ольга КУЖМАН, руководитель беговелшколы Bike Me:

«Было сложно: нужно было платить аренду, зарплату, а мы были закрыты. Чтобы выжить, пришлось продать инвентарь и оборудование. Теперь их вновь нужно покупать. Думаю, мы вернемся к уровню до пандемии не раньше, чем через полтора года.

Мы получили некоторую поддержку от государства, а также отсрочку уплаты налогов, но это совсем не много с учетом огромных расходов на аренду. В пандемию мы запустили продажу колесного детского транспорта, но пока объемы продаж меньше планируемых.

Открылись мы в конце августа, и сейчас у нас только начинается восстановительный период. Дети идут,

но родители покупают абонементы очень аккуратно, поскольку не знают, что будет дальше. Кроме того, многие родители попросили вернуть деньги за весенние абонементы. Но кое-кто пошел навстречу и сказал, что выберет занятия осенью».

Юлия КОРЖЕВА, руководитель детского клуба «Умный слон»:

«Мы специализируемся на малышах. Считаю, что пребывание маленьких детей перед компьютером не будет для них благом, поэтому с наступлением карантина в онлайн мы не ушли — пришлось закрыться. Клуб находится в торговом центре, арендодатель значительно снизил нам арендную плату. В то же время нам пришлось вернуть деньги за часть абонементов (например, родителям тех детей, которые ходили на подготовку к школе). За счет средств от государства мы смогли заплатить арендную плату, коммунальные платежи и налоги. В период вынужденного закрытия мы не накопили долгов, но и прибыли не получили. Зато с сентября у нас 100-процентная загруженность».

Наталья БАТИГ, руководитель образовательного холдинга «Алиса»:

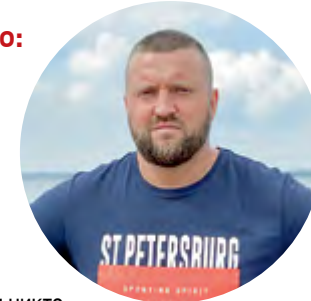
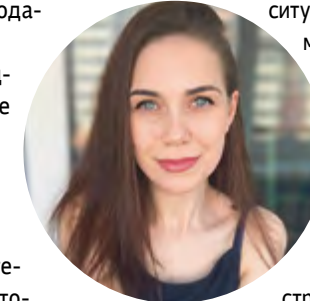
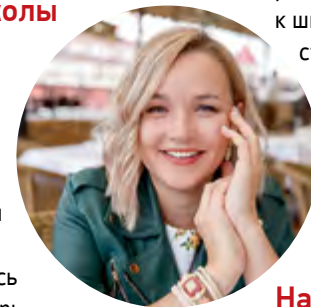
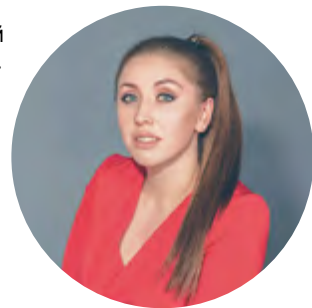
«После объявления карантина около 70% наших учеников продолжили обучение онлайн. На дистанционку не перешли только дошкольники. В карантин мы получили поддержку

от государства на покупку антисептиков, масок. В пандемию мы открыли новое образовательное направление и набрали пять семейных классов. Нам разрешили открыться только в конце августа, и это в некоторой степени повлияло на набор. Но количество детей, которые посещают наши курсы, сейчас сравнимо с уровнем прошлого года».

Евгений БЕРЕЗИН, руководитель школы тхэквондо:

«Тяжело было в первую очередь морально: ситуация менялась каждый день, и никто не знал, что будет завтра. Когда отменили соревнования, сборы и даже тренировки, казалось, что жизнь остановилась. Мы тренировались онлайн, стремление быть в форме и побеждать никуда не исчезло. Вторая часть сложностей — аренда и коммунальные платежи. Приходилось экономить на всем, чтобы внести все обязательные платежи в срок. Спасибо владельцу помещения, который пошел навстречу и согласился снизить арендную плату на 75%. Меры поддержки от государства были своевременные и обоснованные, но льготный кредит мы не получали, поскольку не подошли под требования.

Интерес к активному образу жизни сейчас даже вырос. Мне кажется, люди засиделись дома, они хотят движения, развития. И это здорово. В том числе по этой причине мы стали проводить семейные тренировки. Сентябрь и октябрь — время формирования групп. Те дети, которые всерьез занимались, участвовали в сборах, соревнованиях и показывали результат, остались в команде, чему я очень рад. Надеюсь, с новыми силами мы добьемся новых побед. Главное, чтобы все были здоровы!»



ПРАВИТЕЛЬСТВО БЫЛО ВЫНУЖДЕНО ПРИНЯТЬ РЯД КАРДИНАЛЬНЫХ МЕР. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ — ЕЩЕ ВПЕРЕДИ



ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Федеральные меры поддержки малого бизнеса постоянно проходят актуализацию в соответствии с фазами прохождения коронакризиса. Насколько ощутим эффект от реализации этих мер? Об этом мы поговорили с исполнительным директором «Опоры России» Андреем ШУБИНЫМ.

взносов и отчетности до разработки отдельных новых кредитных продуктов.

Особо стоит обратить внимание на такую меру, как введение моратория на контрольно-надзорные мероприятия. Как результат — число проверок в период пандемии снизилось примерно в три раза, без какого-то ущерба жизни и здоровью людей. Это особенно важно отметить, так как никаких существенных проблем не было. Что это значит? Что сейчас требований очень много и количество контрольных мероприятий явно завышено! Мораторий показал необходимость кардинального пересмотра нормативной базы и отношения к бизнесу.

— **Насколько эти меры были своевременны, необходимы, достаточны?**

— С течением времени фаза кризиса менялась, поэтому выработывались все новые и новые форматы поддержки. Часть из них заложена в национальный проект «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», который в настоящее время проходит актуализацию. Так, например, во время действия максимальных ограничений в связи с эпидемиологической обстановкой правительством страны была принята программа беспроцентного кредитования предприятий, сохраняющих занятость. Затем, когда ограничения начали сниматься, была запущена программа кредитования под цели восстановления бизнеса («кредиты под 2%»). По состоянию

на сентябрь уже выдано 394 тыс. кредитов. Это стало одной из самых востребованных антикризисных мер.

В связи с ограниченностью финансовых ресурсов и тем, что разные сферы пострадали по-разному, были определены пострадавшие отрасли. Перечень таких отраслей регулярно расширялся, и сейчас к ним относится уже около 30% всех предприятий.

Подход, при котором пострадавшее предприятие определяется по коду ОКВЭД, часто критиковался, в том числе бизнес-сообществом. Предлагалось применять другой подход, на основании реальной картины по падению выручки. Однако в силу простоты администрирования правительство выбрало свой подход.

— **По вашим наблюдениям, дошла ли помощь, о которой так много говорили власти, до получателей? Оказалась ли она действенной?**

— Эффект от мер поддержки есть, об этом говорят цифры: для 6 млн компаний малого бизнеса снижены в два раза ставки страховых взносов; 2,2 млн субсидий было выдано пострадавшим компаниям на выплату зарплат; 293 тыс. предприятиям и ИП выданы субсидии на приобретение средств индивидуальной защиты на общую сумму 11 млрд рублей.

— **Сейчас много говорят о необходимости более тесной**

кооперации малого, среднего и крупного бизнеса. Насколько эта тема актуальна?

— Для малого бизнеса кооперация с крупным бизнесом имеет очевидные преимущества. Появление спроса со стороны крупных компаний на инновационные разработки и продукцию — это перспективное направление диверсификации собственно малого предпринимательства.

За последние годы ряд регионов преуспел в построении технологических цепочек, предполагающих взаимодействие малого и крупного бизнеса. Это и Калужская область, и Республика Татарстан, и Ульяновская область.

Вместе с тем эта практика не нашла широкого распространения. Одна из сдерживающих проблем — сложная система сертификации и взаимодействия с крупным бизнесом. Это перспективное направление, которое требует отдельной работы.

— **Вы представляете крупное бизнес-объединение. Приведите примеры, когда удалось отстаивать интересы предпринимателей в диалоге с властями.**

— Из серьезных общероссийских «побед», случившихся за последние 20 лет, можно отметить несколько. Это принятие в 2007 году федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства», который, по сути, создал систему государственной поддержки. Принятие в 2008 году федерального закона № 159 о льготной приватизации для малого бизнеса, позволившего десяткам тысяч предпринимателей без аукционов приватизировать арендуемое имущество. Принятие в том же году федерального закона № 294 о защите прав предпринимателей при проверках. Плановые проверки проводятся один раз в три года, внеплановые — только по согласованию с прокуратурой.

Из недавних «побед»: двукратное снижение ставки страховых взносов для малого бизнеса; введение моратория на проведение плановых проверок для малого бизнеса; введение возможности предоставления субсидий субъектам

Ключевые меры господдержки малого бизнеса:

- снижение ставки страховых взносов с **30 до 15 %** (охват — **6 млн** представителей малого бизнеса);
- освобождение от уплаты налогов и страховых взносов за второй квартал 2020 года;
- снижение для индивидуальных предпринимателей взносов в Пенсионный фонд в 2020 году (охват — **3,4 млн** ИП);
- прямые субсидии предприятиям из наиболее пострадавших отраслей — по **12 130** рублей в месяц на каждого работника (выдано **2,2 млн** субсидий на общую сумму больше **90 млрд** рублей);
- отсрочка по оплате «тела» кредита и реструктуризация кредитов по льготной ставке (охват — **1,8 млн** компаний).



малого и среднего предпринимательства, в случае если они осуществляют производство и (или) реализацию подакцизных товаров.

— **«Опора России» совместно с Промсвязьбанком ежеквартально замеряет самочувствие бизнеса. Каково оно сейчас?**

— Последние замеры по Индексу RSBI показывают оживление деловой активности. Индекс в августе все еще оставался в зоне снижения, однако его значение уже превысило уровень февраля. Если рост индекса с апреля по июнь был вызван ростом ожиданий, то с июля по август увеличение происходило за счет роста фактических компонент. Опережающее оживление активности в среднем и малом бизнесе связано в первую очередь с заметно большей доступностью кредитов.

Вместе с тем, ожидания по выручке снижаются второй месяц подряд. Рост

выручки отметили 12% представителей МСП против 8% месяцем ранее, а сокращение — 60% (при 69% в июле), что сигнализирует о постепенном восстановлении экономики.

Падения выручки в августе ожидали 29% опрошенных, что сопоставимо с прошлым месяцем.

Роста продаж в августе ждали только 23% против 25% в июле, что сигнализирует об ухудшении ожиданий второй месяц подряд.

Число компаний, отметивших ухудшение условий бизнеса, составило 61%. Это меньше, чем в июле, и близко к значениям марта. При этом число позитивных оценок растет второй месяц подряд, хотя и остается очень низким.

Более 50% предпринимателей не ожидают изменений условий ведения бизнеса в ближайшее время. Доля негативных ожиданий еще превышает позитивные: 31 и 18% соответственно. **66**

СПРАВЕДЛИВОСТЬ ДЛЯ ВСЕХ



ТЕКСТ: ВЛАДИМИР СЕЛИН, ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ «АРТ-РЫБА», ЧЛЕН ВОО «ОПОРЫ РОССИИ»

Цель рациональной фискальной системы не только развитие стратегически важных отраслей экономики. Через систему преференций и повышения ставок налогов и сборов она должна регулировать межотраслевые (а также и внутриотраслевые) отношения, устраняя дисбалансы. Фраза, вынесенная когда-то на обложку альбома группы Metallica «...And Justice for All», становится актуальной особенно сегодня.

Как рыба об лед

Современную систему государственного регулирования межотраслевых балансов в России, безусловно, необходимо совершенствовать.

Сравним, например, две смежные отрасли — рыбодобычу и рыбопереработку. Предприятия рыбодобывающей отрасли объединены в профессиональные союзы для получения максимальной прибыли. В отрасли работают профессионалы, которые в том числе прекрасно разбираются в лоббировании интересов через законодательную и исполнительную власть. А вот перерабатывающие предприятия толком не объединены, «Рыбный союз» скорее играет деструктивную роль в развитии отрасли. Именно «Рыбным союзом» была инициирована разработка системы ветеринарного контроля, проблемы с внедрением которой пришлось решать предприятиям буквально «на коленке».

Сравним экономику добычи и переработки. К примеру, один траулер-процессор вылавливает 300–500 тонн путассу в сутки, себестоимость рыбы не превышает 10 рублей за килограмм. Отпускная

на представителей отрасли составила в 2018 году всего 3,9% (по данным официального сайта ФНС, без учета НДС/ФЛ). Отрасль переживает этап максимально комфортных условий. А что с рыбопе-

АЛЕКСЕЙ ЛОГАНЦОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВОЛОГОДСКОГО ОБЛАСТНОГО ОТДЕЛЕНИЯ «ОПОРЫ РОССИИ»:

«ТЕМУ СОХРАНЕНИЯ ЕНВД, НЕСМОТЯ НА ДАЛЕКО НЕ ОПТИМИСТИЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ В ПОЗИЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ, «ОПОРА» НЕ ОСТАВЛЯЕТ. ВМЕСТЕ С КОЛЛЕГАМИ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ МЫ АКТИВНО ВЫСТУПАЕМ ЗА ПРОДЛЕНИЕ ДАННОГО РЕЖИМА ДО 2025 ГОДА. ПОЗИЦИЮ БИЗНЕСА ПОДДЕРЖИВАЮТ БОЛЕЕ 40 ГУБЕРНАТОРОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ОЛЕГ КУВШИННИКОВ. НАДЕЕМСЯ, ЧТО ОТСТОИМ СВОЮ ПОЗИЦИЮ!»

цена для отечественной переработки с отгрузкой в Санкт-Петербурге штурмует отметку в 60 рублей за килограмм. Рентабельность добычи краба нет смысла даже считать. Сложно найти водный биологический ресурс, приносящий рыбодобывчикам меньше 100% рентабельности.

При таких высокодоходных показателях налоговая нагрузка

переработкой? Отмена экспортных пошлин по соглашению России с ВТО привела к повышению цен на внутреннем рынке до уровня мировых (а иногда и выше). Отрасль находится в упадке. Только на территории Вологодской области закрылись более десятка рыбоперерабатывающих производств. Причины самые разные: снижение потребительского

спроса, рост цен на сырье (с 2014-го по 2019 год — более чем в два раза), монополизация рынка розничной торговли федеральными сетями. Налоговая нагрузка в отраслях сопоставима, а вот рентабельность колеблется от сотни процентов до «ниже нуля». По сути, одна отрасль существует за счет другой.

Justice for all

Дисбалансы бывают и внутриотраслевые. Посмотрим на розничную торговлю. Федеральные сети прекрасно организованы и объединены, четко действуют в своих интересах в законодательном поле. Продвижение таких проектов, как ФГИС «Меркурий», национальная система прослеживаемости и маркировки товаров, введение онлайн-касс, безусловно, выгодно крупным игрокам, поскольку их удельные затраты по сравнению с малым бизнесом кратно (а иногда и десятикратно) ниже.

В последнее время жаркие дискуссии развернулись вокруг вопроса об отмене ЕНВД. Является ли решение рациональным и справедливым? Видимая сторона вопроса: этот налоговый режим вводился, когда проконтролировать бизнес было сложно, но сейчас есть онлайн-кассы, которые позволяют сделать контроль более эффективным. В основной своей массе ЕНВД применяет малый бизнес, работающий в розничной торговле. Плата за один квадратный метр торговой площади, вне зависимости от дохода, конечно, иррациональна, но что предлагается взамен? «Упрощенка» или патент. Оценочно, более 95% таких компаний в Вологодской области не подходят под эти рамки. Их ждет основная система налогообложения.

Недавнее исследование, проведенное на основе данных, которые предоставили предприятия потребительской кооперации, показало, что значительное их количество на УСН перейти не сможет — ввиду превышения выручки в 200 млн рублей в год. Было выбрано 13 типовых розничных торговых точек малого бизнеса для оценки финансовых рисков при переходе на общую систему налогообложения и с точки зрения безубыточности. Были рассчитаны средние показатели выручки,

Сравнительный анализ безубыточности розничных торговых точек при разных системах налогообложения, руб.

Показатели	Показатели	Факт (при переходе на ОСНО)	Расчет точки безубыточности по выручке (прогноз)	
			на ЕНВД	на ОСНО
Выручка от реализации, в среднем	741 030	741 030	540 325	631 673
Себестоимость товара	600 025	600 025	437 510	511 476
НДС входящий по товару	43 634	43 634	31 816	37 195
НДС к начислению		67 360		57 419
НДС к уплате		20 884		17 382
Прибыль		17 307		0
Налог на прибыль		3 461		0
Чистая прибыль		13 846		0
Итого налоги на ОСНО		24 345		17 382
Чистый доход по ЕНВД	38 191		0	

затрат, соотношение входящего НДС (10 и 20%) и иных показателей за три месяца (сентябрь–ноябрь 2019 года).

Фактические показатели при применении ЕНВД были переложены на условия основной системы налогообложения: учитывался НДС и налог на прибыль. При расчетной средней выручке 741 030 рублей в месяц налог в среднем вырос в 4,85 раза. Общая фискальная нагрузка (включая также и страховые взносы) выросла в 1,89 раза. При этом чистая прибыль торговых точек, согласно расчетам, снижается на 63,7%.

Далее были рассчитаны точки безубыточности при применении различных систем налогообложения. Исследование показало, что в текущих условиях работы на ЕНВД объем выручки для достижения точки безубыточности составит 540 325 рублей в месяц в расчете на одну розничную торговую точку. При переходе на ОСНО порог безубыточности повысится до 631 673 рублей. Таким образом, предприятиям торговли необходимо увеличить выручку на 16,9%, чтобы не работать в убыток, при том что в 2018 году средняя выручка в Вологодском облпотребсоюзе составляла 517 398,8 рублей. В 2019 году выручка еще снижается на 7,2%. За счет

каких резервов повышать выручку, чтобы заплатить новые налоги, неизвестно.

Учитывая вышеизложенные факты, следует предположить, что более половины торговых точек потребительской кооперации будут убыточны и закрыты в течение 2021 года. При закрытии убыточных точек в разряд таковых попадут и некоторые ранее прибыльные, так как все условно-постоянные затраты перераспределятся.

Таким образом, внутриотраслевой дисбаланс в конкретном примере при отмене ЕНВД станет еще более существенным.

Пока не поздно

Налоговая нагрузка у одной из ведущих федеральных сетей в 2018 году по прибыли составила 0,16%, что в 6,5 раза ниже, чем в 2014 году при росте выручки за этот период в 1,5 раза. У малого бизнеса налоговая нагрузка существенно выше. Внутриотраслевой дисбаланс не оставляет шансов МСП не только на развитие, но даже на существование, поскольку планируемая отмена ЕНВД отбросит большинство предпринимателей ниже уровня безубыточности. В современных условиях дробление предприятий

до уровня, подпадающего под режим УСН, становится все более рискованным. Соответственно небольшие и средние компании будут скорее закрываться, чем дробиться. Вариант повышения рентабельности за счет поднятия розничных цен маловероятен — конкуренция за кошелек покупателя ведется жесткая.

Отмена ЕНВД несет и другие риски

- Среди них:
- снижение налогов в местный бюджет;
 - увеличение безработицы;
 - неизбежное повышение цен в федеральных сетях как монополиста рынка;
 - снижение предпринимательской активности;
 - закрытие торговых точек в сельских поселениях, куда сети не зайдут, приведет к оттоку населения.

К сожалению, процедура отмены ЕНВД не проходила оценки регулирующего воздействия на экономику.

Все основные региональные общественные организации бизнеса — «Опора России», региональная Торгово-промышленная палата, Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области, отделение «Деловой России» выступили против отмены ЕНВД. Их поддерживают и областные власти.

В Госдуму внесен законопроект, предусматривающий поправки в налоговое законодательство в части продления возможности применять ЕНВД. Как будут голосовать наши депутаты от Вологодской области?

Появилась также новая инициатива: предоставить регионам право самим определять параметры ЕНВД и принимать решения по его применению в регионе.

Вологодское областное отделение «Опоры России»
+7 921 830-30-90
www.opora35.ru
odno-okno@opora35.ru

ХОРОШИЙ СТАРТ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ АНТИПОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВОО «ОПОРЫ РОССИИ»

Начинающие предпринимательницы Вологодской области бесплатно научатся основам бизнеса и поборются за 100 тыс. рублей на открытие своего дела. 19 октября в регионе стартует федеральная образовательная программа «Мама-предприниматель».

Чтобы успешно пройти отбор и стать участницей программы, нужно заполнить анкету и подробно описать свой будущий бизнес-проект. Помимо бесплатного обучения, все, чьи заявки будут отобраны, получат возможность побороться за денежный грант на реализацию своей идеи.

Возможность заняться собственным бизнесом рассматривают 67% женщин в России, при этом 88% считают, что у них отсутствуют стартовые финансовые возможности, а 82% не могут начать свой бизнес из-за нехватки знаний. Похожая статистика — и в нашем регионе.

В Вологодской области программа «Мама-предприниматель» пройдет уже в четвертый раз.

Наталья ЛАРИОНОВА, заместитель генерального директора АО «Корпорация МСП»:

«Самореализация — это, безусловно, один из главных факторов успешной и полноценной жизни современной женщины. Мы стараемся показать, что начать собственное дело и совмещать его с заботой о семье — не так сложно и страшно, как может показаться на первый взгляд. По сути, мы даем алгоритм действий для старта, раскрываем секреты мира бизнеса, даем возможность действовать и идти вперед!».

Анна СОШИНСКАЯ, президент благотворительного фонда «В ответе за будущее»:

«Мы не просто мотивируем молодых инициативных женщин. Более половины российских женщин, которые не ведут предпринимательскую деятельность, хотели бы открыть собственное дело. Это огромный потенциал для экономики».

Надия ЧЕРКАСОВА, заместитель президента — председателя правления банка «Открытие»:

«Основные препятствия для начинающих предпринимателей при открытии своего бизнеса — нехватка стартового капитала и недостаток финансовых знаний. Программа «Мама-предприниматель» помогает участницам получить необходимые навыки для качественного старта, организации и ведения своего дела».

Добавим, что в программе могут принять участие женщины в декретном отпуске или с несовершеннолетними детьми, а также женщины, которые только планируют открыть свое дело или занимаются предпринимательством не более года. Далее жюри отберет 35 лучших заявок. Эксперты обучат начинающих бизнесвумен необходимому минимуму: поиску ниши и разработке концепции продукта, основам маркетинга и продвижения, финансовым и юридическим нюансам ведения предпринимательской деятельности.

В прошлый раз победу одержала Валентина Братахина с бизнес-идеей сервисной мастерской по ремонту цифровой техники Reboot. «Проект полностью изменил мою жизнь и мое отношение к бизнесу, — говорит участница. — Я стала уверена в себе на 100%. И сегодня, обращаясь к участницам 2020 года, хочу сказать: «Участвуйте, верьте в себя, и тогда у вас обязательно все получится!»».

Заявки на участие принимаются до 12 октября на сайте mama-predprinimatel.ru.

МАМА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ
с 19 по 23 октября 2020 г.

реклама

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ
ПО РАЗВИТИЮ ЖЕНСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

- ЕСТЬ БИЗНЕС-ИДЕЯ? -

**Заявитесь на участие! Пройдите обучение!
ПОЛУЧИТЕ ГРАНТ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА!
ПОДРОБНОСТИ: 8 (8172) 50 70 75**

ГЛАВНЫЙ КОНКУРС ДЛЯ ВОЛОГОДСКОГО БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ГАЛИНА ТЕЛЕГИНА, ПРЕЗИДЕНТ ВОЛОГОДСКОЙ ТПП

Вологодская торгово-промышленная палата вот уже 11-й год выступает организатором регионального этапа конкурса среди предпринимателей «Серебряный Меркурий». Являясь частью национальной премии «Золотой Меркурий», проводимой ТПП РФ, конкурс не теряется на ее фоне, и его можно назвать главным бизнес-конкурсом в нашем регионе.



Фото: из архива организации

2020 год стал абсолютным рекордсменом по количеству заявок на участие от малого и среднего бизнеса: мы получили их 65! И это в условиях трудной экономической ситуации, абсолютной нехватки времени и возможностей — ведь нужно подготовить серьезный пакет документов.

Сейчас все больше мероприятий проводится в режиме онлайн. В современных реалиях мы не обходимся, например, без платформы Zoom, стараясь все встречи, переговоры и иное свое присутствие обозначить на расстоянии, и это обусловлено нашей с вами безопасностью. Вологодская ТПП, понимая всю важность конкурса для бизнеса, ждала, когда церемонию можно будет провести офлайн, чтобы все могли встретиться лично. Выбор площадки — банкетного зала центра отдыха и развлечений Y.E.S — был неслучаен. Большое здание с залом на 400 посадочных мест построено во время карантина, здесь можно проводить мероприятия любого уровня. На церемонии присутствовали

200 гостей, зал был заполнен наполовину.

Финал конкурса — это праздник для всего экономического сообщества Вологодской области! Круглые столы, семинары, конференции и международные форумы, которые, как правило, предвещают церемонию, начинались за неделю. Этот год стал исключением, но мы не смогли не наполнить церемонию интерактивом для гостей. Так, на площадке развернулась дегустация продукции участников конкурса, связанных с пищевой промышленностью. Вологодский хлеб, масло, овощи, колбасы и конфеты с медом представили товарную марку «Настоящий Вологодский продукт». Презентацию по достоинству оценили владельцы Аллеи брендов, расположенной в Стризнево: участники получили сертификаты на бесплатное годовое размещение на площадке.

Все же главными героями вечера стали лауреаты и победители конкурса «Серебряный Меркурий». Статуетки получили лучшие из лучших! В списке

всего 30 победителей. В экспертный совет вошли члены совета и правления Вологодской ТПП, сотрудники областного правительства, администраций Вологды и Череповца, представители региональных бизнес-объединений. Претендентов на победу выбрали еще весной, и эта работа была выполнена на совесть.

Говорить об участии в конкурсе такого рода, как «Серебряный Меркурий», только ради диплома и статуетки — это не целесообразно, и грамотный руководитель это понимает. Признание на региональном уровне достижений компании является мощнейшим инструментом для ее продвижения. Это отличная возможность познакомиться и пообщаться с потенциальными клиентами и первыми лицами региона. И этим можно и нужно пользоваться!

Попав один раз в нашу большую бизнес-семью, понимаешь, что чествование победителей и лауреатов нашего конкурса — это чествование достижений всей нашей Вологодской области. Будущее в наших руках!

ДСК «ТВОЙ ДОМ»: ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ



Фото: из личного архива

ДСК «Твой дом» производит и строит дома из клееного профилированного бруса, а также по каркасной технологии и готов удовлетворить практически любые требования своего потребителя. Слоган компании «От идеи до воплощения» — полностью оправдан. Здесь действительно делают быстровозводимые и доступные по цене дома на любой вкус. По итогам конкурса «Серебряный Меркурий» компания признана лучшим малым предприятием в сфере строительства и ЖКХ. Директор Ольга УЛИНА рассказала о своем производстве и дала несколько ценных советов.

— Ольга Николаевна, как эксперт рынка посоветуйте, как выбрать компанию-застройщика?

— Тут советы простые: изучить всю доступную информацию в интернете, отзывы покупателей, обязательно посетить производство, посмотреть готовые объекты, сравнить сметные расчеты претендентов и не стесняться задавать вопросы. Большая разница в цене должна вызывать подозрение. Согласитесь, очень важно построить надежный и качественный дом.

— А что лучше — каркас или брус?

— Плюсом клееного материала является возможность быстрого возведения деревянной коробки дома. Если заранее подготовлен фундамент, работы по возведению стен занимают до двух недель.

Еще одно преимущество — прочность стен, способных выдерживать большие нагрузки. Можно не бояться, что брус треснет, выгнется, потеряет форму при нагрузке верхних рядов дома или крыши. Разломить клееный брус невозможно.

Обращу также ваше внимание на экологичность этого материала. Он сохраняет все качественные характеристики дерева: хорошо пропускает влагу, тепло, «дышит». Единственным моментом, омрачающим экологичность клееного бруса, может стать некачественный клеевой состав. Мы обращаем внимание на это, и на нашем производстве

используется двухкомпонентный клей фирмы BASF.

Ну и последнее. Клееный брус красив внешне. Он не требует дополнительной отделки как внутри дома, так и снаружи. Естественный вид древесины внесет колорит и настроение: достаточно нанести декорирующую краску определенного тона или лак, чтобы придать индивидуальность интерьеру. Поверхность стены всегда будет ровной, гладкой. Заезжать в дом можно сразу после окончания строительных работ и подведения коммуникаций.

Что касается каркасных домов, то они представляют собой конструкцию из деревянных балок, обшитую с двух сторон декоративными материалами и наполненную утеплителем. Эти дома приобретают большую популярность сейчас благодаря развитию энергосберегающих технологий и демократичной цене.


Подводя итог, могу лишь пожелать покупателю подойти основательно к строительству дома мечты, чтобы результат радовал долгие годы.

— Недавно ваша компания прошла сертификацию по стандарту FSC. Насколько это было сложно и какие возможности вам это дает?

— Для получения сертификатов в первую очередь нужно было заключить договоры с сертифицированными поставщиками сырья, подготовить площадки для приемки, сортировки

сырья, площадки для хранения готовой продукции, расписать весь технологический процесс работы в цехах по производству готовой продукции, провести обучение всех работников. Кстати, в этом году мы прошли процедуру специальной оценки условий труда и всегда приветствуем повышение квалификации наших работников. В частности, наши производственные служащие получили сертификаты по охране труда.

Был проведен доскональный аудит предприятия. Мы очень довольны и горды тем, что он прошел без замечаний и компания «ДСК «Твой дом»» сертифицирована по стандарту FSC 100%. Это дает нам возможность расширения географии поставок и оптимизации бизнес-процессов на мировом уровне. Сейчас мы поставляем продукцию организациям в российские регионы и в Беларусь. И активно ведем переговоры с другими зарубежными партнерами.

Пользуясь случаем, выражаю огромную благодарность региональному Центру поддержки экспорта и нашему консалтинговому агентству за помощь в прохождении сертификации. 



■ Сокол, ул. Овражная, 42
■ (81733) 3-20-49
■ www.dsk-td.ru

ПАРТНЕР, КОТОРЫЙ НЕ ПОДВЕДЕТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Вологодская компания «Евро Партнер» уже в третий раз стала лауреатом конкурса «Серебряный Меркурий» в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере строительства и ЖКХ». Показывая динамичный рост, предприятие по праву заслуживает высоких оценок экспертов и коллег.

В логике развития

Компания появилась на рынке строительных услуг шесть лет назад и первоначально занималась лишь демонтажом промышленных зданий и ветхого жилья. К расширению сферы деятельности подталкивала логика предпринимательства: зачем просто разбирать постройки и утилизировать отходы, если можно разобрать аккуратно и потом продавать стройматериалы? Оказалось, клиенты — обычные дачники и строительные организации — готовы покупать не утратившие своих свойств кирпичи и плиты.

На следующем этапе компания стала предлагать не только материалы, но и строительные и отделочные услуги: возведение фундаментов, кладку стен, стяжку пола, штукатурные работы, проведение коммуникаций и так далее. С недавних пор «Евро Партнер» является членом СРО «Строительный комплекс Вологодчины» и как подрядная организация имеет право вести широкий спектр работ — от нулевого цикла до кровли здания.

Следующим закономерным этапом развития компании должно стать получение в ближайшем будущем статуса застройщика. «Очень хочется, чтобы город наш расцвел, чтобы не однотипные дома строились, а были оригинальные архитектурные решения, красивое и комфортное жилье, дарящее тепло душе, — говорит директор «Евро Партнера» **Олег Галустян**. — Ресурсов и умений для этого у нас хватает».

Планка качества

Сейчас среди заказчиков — и частные лица, и организации: застройщики,

коммерческие компании и бюджетные учреждения. К примеру, компанию связывают длительные деловые отношения с «Макси Девелопмент». «Начинали с обычного демонтажа зданий, потом реконструировали и подготавливали помещения торговых центров. Сейчас есть возможность выполнять строительные работы сразу на несколько их объектах, — поясняет Олег Галустян. — Делаем всё на совесть, в срок и по приемлемой цене. Видимо, этим и заслужили доверие руко-

САМЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ — ЭТО ПЕРЕСБОРКА В ПОЛЕ ДРУГИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.

водства столь крупной и взыскательной компании».

В этом непростом году среднее количество заказов не уменьшилось. Работать одновременно с несколькими заказчиками без сбоев и авралов помогает четкая и отлаженная система контроля на каждой стадии проекта. Для этого в штате есть проект-менеджер и служба технадзора. Выстроена и кадровая политика: «У нас есть костяк из нескольких бригад, состоящих из опытных и квалифицированных работников. Если нам нужны дополнительные руки — привлекаем их к ним, смотрим, как новички справляются. Так формируется подвижный рейтинг работников: есть те, кого мы найдем на новый объект в первую очередь, есть запас, есть те, кто сгодится только на черновые

работы, и, конечно, с кем-то приходится расставаться насовсем». Такой подход, с одной стороны, мотивирует работников, а с другой — не дает снижать заданную планку качества.

Только вперед

Участие в конкурсах типа «Серебряного Меркурия» Олег Галустян считает делом принципиальным: «Самый эффективный способ развития предпринимателя — это пересборка в поле других предпринимателей. И это факт. Да, каждый делает свое дело, но, смотря на других, радуешься их успеху, напитки-ваешься энергетикой и ставишь себе уже более сложные задачи. Нам не сложно показать результаты нашей деятельности и интересно узнать мнение коллег».

В период пандемии и экономического спада это особенно важно. «Объем работы для нас не уменьшится, — уверен руководитель. — Если ежедневно думаешь о поставленных целях, читаешь литературу, общаешься с нужными людьми, то всегда найдешь своего клиента. Как говорил Билл Гейтс: «Между задом и диваном доллар никогда не пролетит».



■ Вологда, ул. Гоголя, 88, оф. 48
■ (8172) 50-79-27, +7 911 529-89-99
■ evropartner.su
■ evro_partner



Фото: Алексей Сопегин

В этом году компания Сергея Володина стала лауреатом конкурса «Серебряный Меркурий» в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере услуг». Строго говоря, Сергей Анатольевич возглавляет сразу три компании. «Портфолио» занимается современным кассовым оборудованием и системами безопасности, организация «Портфолио Софт» устанавливает и обслуживает программное обеспечение «1С», а компания «АйтиВо» специализируется на автоматизации процесса формирования ветеринарных электронных сертификатов для предприятий, которые реализуют продукты питания, — от производителей до общепита. Мы попросили руководителя рассказать о том, почему он связал свою жизнь с автоматизацией.

— Я окончил в Череповце ЧВИАИРЭ, отслужил в армии и приехал в Вологду — на родину супруги. В 90-е годы непосредственно участвовал в автоматизации первого магазина самообслуживания. Потом был опыт работы в сети автозаправочных станций: внедрил систему, синхронизирующую пробитый на кассе чек с выдаваемым на колонке количеством бензина. Сейчас это все происходит автоматически и никого не удивляет, а тогда это было в новинку и вызывало у людей одновременно и страх, и интерес.

— А сейчас есть интересные задачи, которые заставляют лично вас выйти из зоны комфорта?

— У наших заказчиков зачастую бывают очень нестандартные задачи.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ВО БЛАГО ЧЕЛОВЕКА

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

Кассы самообслуживания, которые начали появляться в торговых сетях, — не просто дань техническому прогрессу. В период борьбы с пандемией коронавируса они позволили приобретать продукты питания и товары для дома без прямого контакта между людьми. Как работают эти сложные системы и кто их создает? Директор вологодской компании «Портфолио» Сергей ВОЛОДИН знает ответ.

В одной известной торговой сети пытались найти решение проблемы очередей на кассах. Мы придумали систему, которая в течение нескольких дней считала людей в очереди и в итоге помогла оптимизировать рабочий график сотрудников магазина.

— Кто основные клиенты «Портфолио»?

— Клиентов много. Одним нужны кассы, а у нас широкая линейка самых разных видов такого оборудования.

Также мы занимаемся системами безопасности, монтажом музыкального оборудования в торговых центрах. И речь здесь не о том, чтобы протянуть провода и поставить побольше колонок. Тут нужно учесть множество нюансов: холодильники шумят, значит, возле них звук должен быть громче; у кассы тоже довольно шумно, но здесь громкий звук делать нельзя, так как это помешает кассиру и покупателю общаться. При этом звук во всем торговом помещении должен быть достаточно четким, чтобы информационное или рекламное сообщение покупателя точно услышали.

Среди наших клиентов есть, например, банки. При открытии расчетного счета они часто предлагают кассы, но сами не занимаются ни их установкой, ни обслуживанием.

— С кем работа запомнилась больше всего?

— Когда мы расширили свою географию далеко за пределы Вологодской

области, одним из наших клиентов стал «Техношок». Во всех торговых центрах этой сети мы делали видеонаблюдение, музыкальное оформление, устанавливали кассы, телевизоры для демонстрации рекламы, охранную систему в зале и на стеллажах. И у них все было четко, на каждом этапе каждый занимался своим делом, был строгий контроль сроков. Вот это лучший клиент на моей памяти.

— Как вам удалось выстоять в пандемию?

— Было действительно непросто. Выстояли благодаря торговым сетям, таким как «Пятерочка» и «Макси», где много кассового оборудования, нуждающегося в обслуживании. Коллектив мы не потеряли. Когда объявили о мерах господдержки, мы ими воспользовались — взяли субсидию на выплату зарплаты.

Конечно, есть конкуренция. Но у нас есть свое уникальное торговое предложение — решения, которые сильно отличаются от других. Мы предлагаем именно технически сложные решения, которые не только сами разрабатываем, но и потом сопровождаем.



■ Вологда, мкр. Зеленый город, 1
■ (8172) 20-11-70
■ info@kassa35.ru

СОКОЛ — НОРИЛЬСКУ: НАШ ТОРФ ПОМОГ ЛИКВИДИРОВАТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ КАТАСТРОФУ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА

О разливе топлива в Норильске этим летом слышали, пожалуй, все. Но мало кому известно, что ликвидировать экологическую катастрофу помогло предприятие из Кадникова. Неизвестный герой — компания «СоколАгроХимия». В этом году организация стала победителем в конкурсе «Серебряный Меркурий» в специальной номинации «Лучшее семейное предприятие». О геройских буднях компании — ее директор Дмитрий БОБОШИН.

В пандемию было сложно, но у нас были большие заказы, поэтому мы не только не сократили, но и увеличили штат.

У нас несколько направлений деятельности: добыча торфа (производство сорбента и субстратов для хвойных пород растений, овощей и цветов), производство экоторфа для тепличных комбинатов, гранул и торф-сырья. Занимаемся собственными разработками. Например, преобразовали субстрат для выращивания саженцев хвойных растений. Сеянцы сосны и ели год-два находятся в закрытом грунте, после чего высаживаются в лес. На нашей «почве» растения лучше растут, не требуют прополки. Это направление сейчас востребовано в нашей и соседних областях, где идет активное восстановление лесов.

— А в чем преимущество торфа для выращивания овощей?

— Мы добавляем в торф точно дозированный рецептурный комплекс минералов. Овощи, выращенные на такой основе, экологически чистые, имеют натуральный и ярко выраженный вкус. Тот, которого ждет каждый покупатель.

— Что такое гранулы из торфа и торф-сырье?

— Гранулы нужны для отопления. Сейчас это направление мы только осваиваем. Пока опробуем на себе, потом будем предлагать партнерам. По сравнению с древесными пеллетами наши гранулы и брикеты выдают на 11% больше тепла, при этом дешевле почти в два раза, если говорить о стоимости отопления помещения.

Наши залежи торф-сырья отличаются уникальной кислотностью — 4,5–5 pH и быстрой влагонасыщаемостью, при этом в них отсутствует патогенная микрофлора. Партнеры закупают у нас сырье, добавляют в него минеральные удобрения и используют по своему усмотрению: сельское хозяйство, лесовосстановление.

— Что в планах?

— Хочется провести модернизацию оборудования. Планируем закупку тракторов на уширенном пневмоходу, уборочных комбайнов. Нужно закупить современное сушильное оборудование, пока останавливает только цена — российских аналогов нет, а импортная техника стоит десятки миллионов рублей.

— Семейное предприятие — звучит гордо. Сложно работать с родственниками?

— Это большая ответственность, а не вседозволенность, как некоторые думают. Ты вынужден раньше всех приходить на работу, позже всех с нее уходить. Действует и принцип: «бей своих, чтоб чужие боялись» (улыбается). По-разному было, но всё пережили, со всем справились! 🇷🇺



■ Кадников, ул. Льнозаводская, 1д
■ +7 921 126-83-45
■ sokolagrohimia.ru



Фото: из личного архива

— Дмитрий, семейное предприятие с таким профилем работы встречается нечасто. Как построена преемственность в компании?

— Наша организация существует с 1979 года. Тогда в каждом районе Вологодской области были созданы предприятия «Сельхозхимия». Мы занимались улучшением плодородия почв в Сокольском районе. В 1982 году предприятие возглавил мой отец. Потом были сложные времена. Организация могла закрыться много раз. Сейчас в нашем регионе осталось всего два таких предприятия — в Кадникове и в Вологде. Четыре года назад отец передал мне бразды правления компанией.

— В этом году вы оказали помощь в ликвидации аварии на ТЭЦ «Норникеля». Что вы сделали?

— Для сбора нефти требовался сорбент «Норд» — продукт из белого верхового торфа. Он вносится на поверхность воды и впитывает нефть как губка. Один килограмм сорбента может собрать до восьми килограммов нефти. В Норильске нужно было 150 тонн поглощающего вещества. Это много, столько не было ни у кого, кроме нас. Вот так мы помогли ликвидировать экологическую катастрофу.

— Чем сейчас занимается предприятие?

— Мы добываем, перерабатываем и реализуем торф. В штате около 40 человек. Работа в основном сезонная. Добыча и заготовка торфа идет с мая по сентябрь, а его переработка — круглый год.

ЭКОЛОГИЧНО. ПРАКТИЧНО. ВЫГОДНО

«ГРАНТОП-ЭКСПОРТ» - КРУПНЕЙШИЙ ЭКСПОРТЕР
ТОПЛИВНЫХ ГРАНУЛ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ.
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА
СОСТАВЛЯЕТ 36000 ТОНН ПЕЛЛЕТ В ГОД

ЛАУРЕАТ И ПОБЕДИТЕЛЬ
РЕГИОНАЛЬНЫХ КОНКУРСОВ
«СЕРЕБРЯНЫЙ МЕРКУРИЙ»
И «ЭКСПОРТЕР ГОДА»



ГРАНУЛЫ БЫТОВОГО
И ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ
ТРИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПЛОЩАДКИ.
СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



ОТКРЫТЫ ДЛЯ ДЕЛОВОГО ДИАЛОГА
С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ!

**GRANTOP
EXPORT**

📍 Вологда, ул. Мальцева, 52, оф. 515А
ул. Луначарского, 1А, склад 16

📞 (8172) 78-70-79 📧 bio-teplo.com

«АТАГ»: ДАРИТЬ РАДОСТЬ ЛЮДЯМ

ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА

«Сладкий» лауреат конкурса «Серебряный Меркурий» — «АтАг». Бренд не нуждается в особом представлении: на Вологодчине уже, пожалуй, не осталось никого, кто не пробовал конфеты «Мама Женя», «Закусон интеллигента», «Быть или не быть»... Оригинальные названия, красивая упаковка, отличный вкус — фирменный знак шекснинской фабрики уже многие годы. Ее представитель Оганес АТОМЯН рассказал, чем живет кондитерское производство сегодня.



Фото: из архива организации

— **Как часто ваша компания участвует в конкурсах?**

— В конкурсе «Серебряный Меркурий» участвуем уже лет пять. И побеждаем ровно раз в два года. В прошлом году были среди победителей. У нас уже три победных знака этого конкурса. Значит, в следующем году точно займем первое место (улыбается). Приятно, что в области нас ценят, воспринимают как настоящий вологодский продукт.

Мы, конечно, не расслабляемся, участвуем во многих конкурсах: на «ПродЭкспо» брали все места: бронзу, серебро, золото и Гран-при. Являемся постоянным участником выставки Global Foods.

— **Этот год сложный, многим не до выставок. На чем сейчас сосредоточен «АтАг»?**

— Работы много. Так, например, мы меняем маркетинговую стратегию. Попробуем агрессивные методы: охватим традиционные СМИ, настроим таргетинг в соцсетях, будем применять нейромаркетинг. Активно развиваем производство. В этом году у нас вышло около десятка новых продуктов в новой линейке «АтАг Премиум».

Большое внимание начали уделять упаковке: ее можно использовать даже после того, как съедены конфеты. Например, у нас есть ракушки, сундучки, фигурный шоколад в виде скрипок. Все это позволяет напоминать нашим

покупателям о нас даже тогда, когда вкус конфет растаял.

— **Мы знаем, что в этом году у вас были планы по запуску нового производства. Удалось ли их реализовать?**

— Сейчас идет строительство теплиц для ягод: клубники, голубики, малины, черники. До конца года завершится обустройство первой опытной теплицы на 1,5 тыс. кв. м. В следующем году мы намерены построить еще четыре теплицы, каждая будет на 2 тыс. кв. м. Ягоды будут использоваться при производстве нашей продукции. Возможно, часть будем продавать сторонним компаниям, в том числе зарубежным.

Также недавно приобрели перерабатывающую установку, которая будет удалять из ягод влагу, при этом сохраняя в них все вкусовые качества и полезные вещества. Не исключаю, что в будущем запустим производство сублимированных ягод, так как они точно найдут своего покупателя: это будет натуральный продукт, без сахара и каких-либо добавок.

— **В этом году многим компаниям пришлось уйти в онлайн. Есть ли такая потребность у «АтАга»?**

— Да, мы тоже решили попробовать продажи через интернет. Потому что в пандемию популярность интернет-магазинов выросла в разы, по прогнозу экспертов рынка, около 40% покупателей уже не вернутся в офлайн. У нас уже есть договоренности о сотрудничестве с Ozon, Wildberries, «Беру.ру». Приглядываемся к федеральным сетям: Fixprice, «Ашан».

Намерены укрепить сотрудничество с китайскими партнерами. У них спрос на сладости серьезный. Сейчас налаживаем связи, уже есть потенциальные партнеры, но из-за ограничительных мер в мире все идет не слишком быстро. Ожидаем, что Китай заберет до 30% общего объема нашей продукции. Также наши сладости любят в Эстонии, Латвии, Молдавии и других странах. Кстати, на зарубежные поставки в этом году пришлось в три раза больше продукции, чем за предыдущие три года вместе взятые.

— **У вас более чем хорошие результаты для такого года. А как компания в целом справлялась с трудностями в период пандемии коронавируса?**

— Хочу отметить, что мы не уволили ни одного сотрудника, всем своевременно выплачивалась зарплата. Были те, кто ушел сам в поисках лучших вариантов, — около полусотни человек, но больше половины из них уже вернулись.

Самыми тяжелыми для нас стали май, июнь и июль. В августе мы получили неожиданно много заявок, сентябрь тоже радует. Теперь встал вопрос нехватки рук: у нас открыто три десятка вакансий.

Требуются упаковщики, фасовщики, грузчики, операторы холодильников. Готовы всему научить. Предлагаем конкурентную зарплату. Если говорить о конкретных цифрах, то по факту большинство наших работников получают больше 50 тыс. рублей в месяц. До января работы будет много, поэтому ждем шекснинцев на фабрике. В конце сезона те, кто проявит себя хорошо, смогут продолжить работать — задач хватает в течение всего года.

— **Пандемия многих заставила по-новому взглянуть на бизнес, сделать определенные выводы. Что вы вынесли из режима ограничительных мер?**

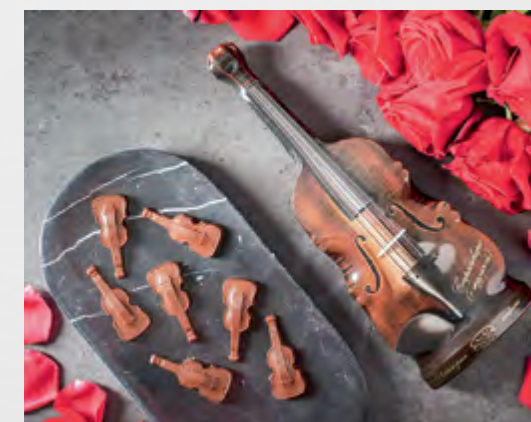
— Эта ситуация еще раз подтвердила, что нужно всегда идти вперед и желательно семимильными шагами. Несмотря на ситуацию вокруг. Мы придерживаемся правила: «Импровизируй! Адаптируйся! Преодолевай!».

— **Кондитерский бизнес — особенный. В чем кроются сложности?**

— В том, что есть гиганты, крупные кондитерские объединения, с которыми очень трудно, да и не нужно тягаться. Нужно просто принять, что есть они и есть мы, и нам приходится работать на одном рынке. Другого варианта нет. Но все эти сложности перекрываются одним главным достоинством: мы дарим людям радость.

— **Конкурс «Серебряный Меркурий» стал площадкой для долгожданной встречи предпринимателей Вологодской области, которые много месяцев провели разрозненно. Как вы можете описать бизнес по-вологодски?**

— Вологодские бизнесмены отличаются тем, что большинство из них сделали себя сами. У многих не было профильного образования, достойного примера, стартового капитала, но они смогли достичь того, что имеют сейчас. А еще у нас люди проще, чем в столицах, общение более адекватное, чувствуешь себя комфортнее и не ждешь подвоха. **P**



ВЫХОД В ОТКРЫТЫЙ ОНЛАЙН

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Как 2020 год изменил привычки вологжан и их отношение к услугам связи? Вернемся ли мы из онлайн и выдержат ли великое переселение в сеть мобильные операторы? Об этом мы поговорили с директором вологодского филиала Tele2 Златой БЕЛЫШЕВОЙ.



Фото: из архива организации

— Как пандемия сказалась на работе Tele2 в Вологодской области?

— В первую неделю апреля мы зафиксировали рост трафика в нашей сети в Вологодской области сразу на 23%, при этом всё потребление сместилось

в пригороды Вологды и Череповца, а также в районы Вологодской области.

Например, в Вологде интернет вырос всего на 5%, а в Кирилловском и Вологодском районах — на 49 и 33%. В Череповце также горожане перебирались в районы дач и загородных домов.

Даже при таком росте трафика и массовом перемещении клиентов за город качество работы сети Tele2 осталось на хорошем уровне.

— Как долго вы наблюдали столь резкий рост нагрузки на сеть?

— Уже к маю трафик вернулся к прежнему планомерному росту. Мы, конечно, не могли предсказать такой скачок, но всегда строили и развивали сеть с запасом. Потребность в интернет-трафике каждый год увеличивается. Tele2 с достоинством выдержала испыта-

В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОМПАНИЯ TELE2 УВЕЛИЧИЛА ЗОНУ ПОКРЫТИЯ В РЕГИОНЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ПРЕДЫДУЩИЕ ПЯТЬ ЛЕТ. НА ВСЕ БАЗОВЫЕ СТАНЦИИ ДОБАВЛЕНА ТЕХНОЛОГИЯ 4G, И ТЕМ САМЫМ ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧЕНА СКОРОСТЬ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ.

ние самоизоляции, но такого результата удалось достичь благодаря планомерному развитию сети в предыдущие годы. Тогда мы расширили сеть во всех районах Вологодской области. На все базовые станции добавили технологию 4G-интернета, расширив полосу в LTE с 5 до 15 МГц, и тем самым значительно увеличили скорость передачи данных.

— Продолжается ли строительство сети в Вологодской области в этом году?

— Да, мы первыми покрыли 4G-интернетом самую оживленную трассу Вологодской области, связывающую областной центр и аэропорт в Череповце.

Новые базовые станции позволили закрыть зоны неуверенного приема и обеспечить связь на протяжении всех 120 километров дороги. Это важный объект, ведь интенсивность движения по автомагистрали около 40 тыс. автомобилей в сутки.

Кроме того, новые базовые станции обеспечили связью крупные дачные поселки, где предпочитают отдыхать горожане. В частности, связь появилась в районе деревни Дьяконовская Шекснинского района, а также улучшен прием в дачных массивах в пригороде Череповца за Северным шоссе, на дачах вокруг поселка Молочное.

Кроме того, с начала года мы запустили новые базовые станции и улучшили покрытие в Череповецком (Тоншалово, Суда, Климовское, Борисово) и Вологодском (Емельяново, Семёново) районах, в Грязовце и Соколе. А также увеличили емкость базовых станций в жилых районах Вологды и Череповца, в ряде районных центров: Великом Устюге, Соколе, Кириллове, Устье, Верховажье, Вытегре, Шуйском, Никольске и в небольших населенных пунктах других районов области.

В результате этих работ при постоянно растущем трафике, наши абоненты получают стабильный и надежный мобильный интернет. Так, например, в разгар самоизоляции наш технический директор Алексей Копосов работал удаленно, был в режиме онлайн 24/7. Благодаря ему работы по расширению сети не прекращались.

Могу смело сказать, что в этом году объем стройки на территории нашей области даже больше, чем строили в предыдущие лет пять.

— В этом году было много разговоров о том, что теперь все ушли в онлайн. Вы заметили переход продаж из салонов в интернет?

— Безусловно. С периодом ограничений был всплеск продаж в нашем интернет-магазине. Так, в июне вологодские абоненты сделали на 36% больше заказов SIM-карт в интернет-магазине Tele2, чем в июне прошлого года. Но после стали возвращаться к привычным способам покупок в салонах

Потребление видеоконтента растет

Пандемия изменила профиль поведения клиентов мобильных операторов. Так, в Северо-Западном макрорегионе Tele2 отмечают, что заметно выросло потребление видеоконтента, причем 70% прироста трафика обеспечил просмотр фильмов. Таким образом, бенефициарами карантина стали популярные онлайн-кинотеатры. На втором месте (рост 20%) образовательные сервисы, на третьем (9%) — книги. В компании не без удовлетворения отмечают, что «люди в период самоизоляции не тратили время зря, занимались саморазвитием». Также среди положительных трендов — повышение цифровой грамотности клиентов. В частности, значительно выросло (в соотношении с обычными звонками) количество обращений в компанию через чат-боты и мессенджеры.



связи. Конечно, этот год активизировал онлайн-каналы продаж и обслуживания, но делать громкие заявления пока рано.

— Где отдыхали летом вологжане?

— Эпидемия коронавируса не отменила сезон отпусков, а сдвинула его начало на середину июля, когда вологжане стали чаще выезжать на юг России. Так, во вторую неделю июля число поездок в Краснодарский край, Крым, Волгоградскую и Ростовскую области выросло на 59% по сравнению с предыдущей семидневкой.

Несмотря на оживление туристического потока в середине июля и отсутствие возможности отдохнуть за границей, общее число поездок на российский юг снизилось по сравнению с прошлым годом почти в три раза год к году.

— Слышали про ваш проект со школами. Расскажите про него.

— Этой весной мы все были вынуждены начать работать и учиться

по-новому. В сентябре школьники вновь сели за парты, но элементы дистанционного образования, различные образовательные цифровые сервисы с нами останутся навсегда. Электронные дневники и чаты в мессенджерах уже стали неотъемлемой частью образовательного процесса. Для работы с ними необходим надежный интернет, который мы и предложили на особых условиях.

В рамках акции «Помоги учиться дома» в сотрудничестве с правительством Вологодской области Tele2 обеспечила льготными тарифами учителей и школьников из многодетных и малоимущих семей. SIM-карты с выгодным тарифом были также распределены среди образовательных учреждений региона.

В качестве наших услуг мы уверены, поскольку в Вологодской области Tele2 регулярно модернизирует инфраструктуру связи, увеличивает покрытие сети и скорость мобильного интернета. **P**

КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ — НОВЫЕ УСЛУГИ, ПАССАЖИРАМ — ЛЬГОТНЫЕ БИЛЕТЫ



Фото: из архива организации

Дорога XXI века

История отечественных железных дорог берет свое начало еще с 30-х годов XIX столетия. Первая трель паровозного гудка в границах современной Вологодчины прозвучала в 1872 году после завершения строительства линии Ярославль — Вологда. Потом был период активного развития дорожной сети при Министерстве путей сообщения — дореволюционном, советском, российском, на базе которого 1 октября 2003 года и было образовано открытое акционерное общество «Российские железные дороги».

Но даже оставаясь правопреемницей МПС, по факту РЖД — это совершенно новая компания. С изменившимися технологиями и требованиями к обеспечению безопасности, с обновившимся подвижным составом, а главное, с принципиально новым подходом ко всем своим клиентам, включая пассажиров, грузоотправителей и грузополучателей.

Российские железные дороги XXI века стали намного быстрее, удобнее и комфортнее. В том числе и для бизнеса. Хорошо заметно это и на примере Северной железной дороги — одной из высокотехнологичных во всей «материнской» структуре РЖД. Очередное подтверждение этому

пришло в конце сентября — дистанционное оформление грузовых отправок на СЖД превысило отметку в 90%!

Напомним, что для онлайн-заказа услуг, включая экспортные и транзитные перевозки, предоставление подвижного состава, погрузочно-разгрузочные и терминальные работы, действует специальная электронная торговая площадка «Грузовые перевозки». Электронные документы в системе ЭТРАН (Электронная транспортная накладная) можно подписать с помощью push-уведомлений в мобильном приложении «РЖД Груз». При этом через личный кабинет клиента онлайн-сервиса грузовладельцу предоставляется бесплатный базовый пакет информационных услуг,

ТЕКСТ: ОЛЕГ СЕРГЕЕВ

Подарками для многочисленных клиентов встречает свой очередной день рождения крупнейшая транспортная компания страны — «Российские железные дороги». 1 октября она отметила 17-летие со дня образования.

а также доступ к архиву перевозочных документов.

Это действительно очень удобно, и по последним данным через систему ЭТРАН на СЖД оформляется уже 91,6% от общего количества транспортных железнодорожных накладных, счетов-фактур и другой необходимой документации. Причем только за последний месяц к услуге оформления документов с применением электронной подписи подключились еще 20 новых пользователей.

Более чем на 20 % выросли с начала года на СЖД и ставшие теперь популярными и очень удобными грузоотправителями перевозки. Отрадно, что основной контейнерный прирост приходится

на лесоматериалы, бумагу, химические и минеральные удобрения и черные металлы — все те виды продукции, что особенно важны для экономики Вологодской области.

Попутно с этим, в августе Котласская механизированная дистанция получила официальное свидетельство и регистрацию на официальном сайте ФАУ «Российский морской регистр судоходства» на право выдачи VGM-сертификатов, которые значительно облегчают грузоотправителям процесс оформления документов для погрузки на суда экспортных контейнеров и ощутимо снижает время простоя контейнеров в порту.

Еще одним своеобразным подарком для грузоотправителей стала информация о получении льготных скидок при перевозке транзитных контейнеров в сообщении Вос-ток — Запад — Восток

и государственное субсидирование части таких перевозок через ряд припортовых станций Балтийского и Азово-Черноморского бассейнов, а также на железнодорожных пограничных переходах с Финляндией, Республикой Беларусь, Польшей и Азербайджаном.

Связующая нить

Вообще, следует отметить, что даже в условиях пандемии и жесткого режима самоизоляции в весенние месяцы этого года пассажирские и грузовые перевозки по железной дороге не прекращались ни на минуту. Железная дорога оказалась тогда едва ли не единственной связующей нитью для большинства российских регионов и с этой задачей справилась на отлично.

Подтверждается это и беспристрастной статистикой. И если общий пассажиропоток, по понятным причинам, пока еще отстает от уровня прошлого года, то грузооборот уже фактически вернулся к допандемическим показателям. Грузооборот на СЖД за первые восемь месяцев

текущего года составил около 109 млрд тонно-километров, что всего на 2,4% меньше аналогичного периода 2019 года. При этом допущенное весной небольшое отставание постепенно сокращается. Вот и в августе грузооборот на СЖД вырос на 1,6 %.

Ну а 1 сентября на станциях Северной железной дороги был и вовсе установлен абсолютный суточный рекорд погрузки за десять последних лет. В этот день под погрузкой оказалось сразу 3 703 вагона, принявших свыше 222 тыс. тонн различных грузов. При этом наибольшая погрузка была обеспечена на вологодских станциях

ВАЛЕРИЙ ТАНАЕВ, НАЧАЛЬНИК СЖД:

«ПРИНЯТЫЕ НАМИ ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ ОСНОВАНЫ НА ОТВЕТСТВЕННОСТИ, ДИСЦИПЛИНЕ И ДОВЕРИИ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ПОБЕДА В ОТРАСЛЕВОМ СОРЕВНОВАНИИ — ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ИТОГ, С ДРУГОЙ — НОВЫЕ ВЫЗОВЫ, ЗАДАЧИ, РЕШЕНИЕ КОТОРЫХ НАПРАВЛЕНО НА РАЗВИТИЕ ДОРОГИ, КОМПАНИИ И СТРАНЫ».

Череповец-2 и Кошта, а также на станциях Новоярославская (Ярославская область) и Ветласся в Республике Коми. Достижению рекордных показателей способствовало расширение линейки услуг, предоставляемых грузоотправителям, а также адресная работа железнодорожников с каждым предприятием.

Билеты — электронно

Постепенно в привычное русло возвращаются и пассажирские перевозки. Еще с середины мая холдинг «РЖД» возобновил продажу билетов за 90 суток до отправления поезда, что позволило пассажирам планировать свои путешествия заблаговременно. Интересно, что примерно половина всех билетов теперь оформляется дистанционно, по интернету, и этот показатель устойчиво растет от месяца к месяцу. Вот и в августе количество оформленных электронных билетов увеличилось по сравнению с июлем более чем на 40%.

Кстати, пассажирам железнодорожники также подготовили очередной

подарок. В преддверии Международного дня пожилого человека компания «РЖД» объявила о новой льготной акции. С 23 сентября по 31 октября включительно пассажиры старше 60 лет смогут оформить проездные документы в купе нефирменных поездов дальнего следования АО «ФПК» со скидкой в 40%. Как сообщает пресс-служба СЖД, билеты по привлекательным ценам можно приобрести на поезда отправление с 1 октября по 24 декабря 2020 года. Скидка будет применяться к стоимости билета без учета услуг и платы за постельное белье.

Счет инвестиций идет на миллиарды

Важно и то, что повседневная работа железнодорожников в этом году шла параллельно с реализацией ранее запланированных инвестиционных программ, которые удалось сохранить в полном объеме даже в условиях пандемии. В мае, к примеру, был достроен третий главный путь между станциями Вологда-1 и Вологда-2, по нему уже пошли поезда.

Большие изменения начались и на станции Череповец-2. К 13 уже существующим приемоотправочным путям, задействованным в основном для нужд металлургов и химиков, вскоре добавятся еще три пути по полтора километра каждый, способных принимать длинные поезда из 106 вагонов. Следующим этапом развития станции станет удлинение прежних приемоотправочных путей. Кстати, начиная с 2007 года в реконструкцию и развитие череповецкого узла вложено больше 4,8 млрд рублей.

Постепенно преобразуются и другие станции: удлиняются пути, монтируются новые, самые современные системы автоматизации, ремонтируются, а где-то и заново строятся пассажирские вокзалы.

Вся эта комплексная работа привела к тому, что по итогам второго квартала этого года СЖД была признана лучшей среди всех железных дорог России. С первым местом многотысячный коллектив дороги тепло поздравил генеральный директор — председатель правления РЖД Олег Белозёров, подчеркнувший, что эта победа стала результатом ежедневного слаженного и добросовестного труда. **Р**

По согласованному расписанию

Растут на РЖД и объемы грузоперевозок по согласованному с клиентами расписанию. Подобная услуга позволяет отправителям значительно сокращать сроки доставки грузов и получать экономию на аренде подвижного состава.

Особенно это удобно для экспортно ориентированных предприятий Вологодчины, так как позволяет синхронизировать доставку продукции к портовым терминалам с подходом судов. В целом на Северной железной дороге грузоперевозки по согласованному с клиентами расписанию увеличились с начала года примерно на 5%.

НЕРАЗРЕШИМЫХ СИТУАЦИЙ НЕТ: СБЕР ГОТОВ ПОМОЧЬ БИЗНЕСУ В СЛОЖНЫХ СИТУАЦИЯХ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В течение последних лет СберБанк развивает собственную экосистему. Десятки сервисов призваны сопровождать предпринимателя от обычного открытия счета до решения сложных задач — будь то вопросы здоровья сотрудников компании или бухгалтерские расчеты. В период пандемии коронавируса спрос на онлайн-услуги значительно вырос. Как технологический лидер отвечает на запросы вологодского рынка нам рассказал Александр ЗОМАРЕВ, заместитель управляющего Вологодским отделением.



Текст публикуется в редакции заказчика. Фото: Алексей Сопегин

— **Еще до пандемии СберБанк одним из первых стал разрабатывать обширную систему сервисов. Что в нее входит сейчас?**

— Сбер сегодня — больше чем банк. Мы стремимся быть технологической платформой, объединяющей различные сервисы для физических и юридических лиц. На основе анализа данных и новейших технологий платформа позволяет формировать лучшее предложение — как из собственных продуктов банка, так и за счет подключения услуг внешних провайдеров. Это более сотни нефинансовых сервисов, которые призваны сопровождать клиентов в повседневной жизни и на работе. Экосистема включает услуги в таких областях, как недвижимость — ДомКлик, доставка продуктов — СберМаркет, Самокат, стриминговый аудиосервис — СберЗвук, логистика для бизнеса и доставка посылок физических лиц — Сберлогистика, внешняя бухгалтерия, бизнес-сопровождение, документооборот, управление B2B-процессами и так далее. Список компаний постоянно растет.

— **Какие продукты наиболее востребованы в нашем регионе?**

— В период пандемии оказались востребованы актуальные продукты. Во-первых, это телемедицина. Более 400 клиентов только за второй квартал этого года подключились к данной услуге.

Сервис действительно очень удобный: СберЗдоровье работает в режиме 24/7, задать вопросы можно специалистам по 15 направлениям, оперативно решить насущные вопросы, получить первичную консультацию без очередей и переживаний. Во-вторых, программы страхования жизни и здоровья. У банка есть ряд готовых решений, позволяющих снизить финансовую нагрузку при возникновении неблагоприятных ситуаций, в том числе возникших в результате заболевания Covid-19. Страховой полис — разумное решение для защиты от рисков, особенно в сложившихся экономических условиях. У нас есть специальная программа, которая позволяет защитить имущество, товарно-материальные ценности, в том числе учесть все риски, связанные с ведением бизнеса. При этом клиент имеет возможность самостоятельно настроить тариф и оплатить онлайн по счету или бизнес-картой.

Третий по популярности — сервис Rabota.ru, один из лидеров рынка онлайн-рекрутмента. Ежемесячная аудитория — более 10 млн человек, 460 тыс. работодателей, 16 млн резюме. Приведу пример: один из наших вологодских клиентов, занимающийся пассажирскими перевозками, вернулся с положительной обратной связью — не мог найти квалифицированных водителей, благодаря этому сервису смог эффективно наладить бизнес-процесс.

Ну и, наконец, сервис проверки контрагентов: позволяет обезопасить клиента от сотрудничества с недобросовестными партнерами.

— **Период самоизоляции повлиял на развитие экосистемы?**

— Да, безусловно, повлиял. Только за второй квартал этого года более 2 тыс. клиентов воспользовались продуктами экосистемы. Большинство услуг предприниматели получали удаленно. Например, чтобы открыть расчетный счет, подключить зарплатный проект, взять кредит и многое другое. Большое количество заявок на кредиты, реструктуризацию, господдержку от бизнеса к нам поступало онлайн. Порядка 3 тыс. обращений рассмотрено по кредиту «Господдержка 2%».

— **По какому принципу идет отбор сервисов для экосистемы, какова стратегия их включения в единую платформу?**

— Основная логика — наличие запроса у наших действующих или потенциальных клиентов. Мы считаем своей обязанностью решать любые вопросы даже в самых нестандартных ситуациях. Пример успешного опыта реализации технологичных продуктов на нашем региональном уровне — внедрение в бизнес-процессы одного из клиентов Сервиса командировок. Это крупная организация, которая работает на территории Вологодской области и регулярно

МЫ СЧИТАЕМ СВОЕЙ ОБЯЗАННОСТЬЮ РЕШАТЬ ЛЮБЫЕ ВОПРОСЫ ДАЖЕ В САМЫХ НЕСТАНДАРТНЫХ СИТУАЦИЯХ. НАША ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ РАЗЛИЧНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА БОЛЬШОГО ОБЪЕМА ДАННЫХ, ПОЗВОЛЯЕТ ФОРМИРОВАТЬ ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.

отправляет своих сотрудников в деловые поездки, в том числе за границу. Наш продукт позволил значительно упростить процедуру заказа билетов и бронирования гостиниц. В результате высвободилось время сотрудников, а процедура оформления командировки стала быстрой и прозрачной.

Также мы развиваем направление маркетинга. Мы как банк имеем широчайший охват аудитории, поэтому можем предоставить уникальные возможности для продвижения и рекламы продукции клиента. Буквально на днях заключили договор о рекламе с местной компанией, производящей продукты питания. Платформой для рекламы станут наши филиалы, в которых установлены ЖК-панели для управления очередью. Это позволит производителю продукции задействовать новый канал рекламы и значительно расширить охват аудитории. Думаю, результаты не заставят себя долго ждать.

— **Какие сервисы вы можете предложить для стартаперов?**

— На старте во многом лучший способ развиваться в бизнесе — постоянно обучаться. Например, наша платформа «Деловая среда» является не просто крупнейшей библиотекой обучающих материалов. Сервис объединяет лучшие практики от онлайн-площадок, вузов, тренеров и частных консультантов и будет полезен как начинающему предпринимателю, так и опытному бизнесмену.

Отдельно отмечу дистанционный сервис электронной регистрации бизнеса и открытия счета. Простой и понятный. Платформа создана совместно с дочерней компанией АО «Деловая среда». Занимает весь процесс в среднем полчаса, не требует визита в налоговую инспекцию, а также помогает экономить на госпошлине и услугах нотариуса. Немаловажно, что счетом можно пользоваться сразу в день подписания документов. По статистике, сегодня каждый второй малый бизнес в регионе создается с использованием данного дистанционного онлайн-сервиса.

Чтобы снизить расходы, ведение бухгалтерского учета можно передать на аутсорсинг. Компания может вести учет удаленно, собственник бизнеса получает бухгалтерские услуги и сданные вовремя отчеты в полном объеме, не отвлекаясь от своей коммерческой деятельности, регулярно получает уведомления об уплате налогов и отчеты о проведенной работе и об оказанных услугах. Тарифы зависят от количества сотрудников и объема документов. С сервисом «Моя бухгалтерия» от СберБанка стоимость составит от 250 рублей в месяц, при этом бухгалтерская ответственность будет застрахована на 180 тыс. рублей. С юридическими услугами можно поступить по аналогии — передать на аутсорсинг. Решая эти вопросы с помощью банка, предприниматель уделяет максимум времени развитию своего бизнеса.

Еще можно здорово сэкономить на мобильной связи, используя Сбермобайл. Тарифы на телекоммуникационные услуги для наших клиентов очень привлекательные, а расходы на связь можно компенсировать бонусами Спасибо. **Р**

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015 г.



СЕВЕРНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ: ПАРТНЕР И ЭНЕРГОКОНСУЛЬТАНТ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

О том, как поставщик электроэнергии вместе с вологодским бизнесом работает в условиях коронакризиса и как предприятия могут экономить на электроэнергии, нам рассказал Виктор ЛУЦКОВИЧ, генеральный директор ООО «Северная сбытовая компания».

— Вологодская область за последние годы пережила несколько смен гарантирующих поставщиков электроэнергии. ССК работает в регионе второй год. Могут ли вологжане надеяться, что компания здесь надолго, что перемен больше не будет?

— Высказывался по этому вопросу не раз и еще раз хочу подчеркнуть, что ситуация стабилизировалась и смены гарантирующего поставщика электроэнергии больше не будет. ССК представляет в регионе крупнейший энергохолдинг «Интер РАО» с государственным

участием, ориентацией на решение стратегических государственных задач, большим опытом работы в сфере электроэнергетики, высокими стандартами клиентского обслуживания, которые теперь применяются и в Вологодской области.

«Интер РАО» ведет сбытовую деятельность в 62 регионах России, ССК — один из самых молодых активов группы, но результаты только положительные. Это и стабильная поставка электроэнергии в регион, и организация качественного обслуживания населения и юридических лиц, у нас нет ни дня задержки

по обязательствам перед партнерами на оптовом энергорынке и сетевыми организациями.

Наша компания открыла современные центры обслуживания клиентов в Вологде и Череповце. И это только начало, будем модернизировать клиентские офисы во всех районах Вологодской области.

Мы благодарны правительству Вологодской области за поддержку и создание комфортного делового климата в регионе, особенно в критической ситуации, с которой мы все сейчас столкнулись. Совокупные объемы энергопотребления в период пандемии

снизились, но незначительно. Совместно были предприняты все возможные меры для того, чтобы предприятия и организации смогли работать, не пострадала жизнеобеспечивающая инфраструктура.

— В период пандемии бизнесу пришлось работать в экстремальных условиях, электроэнергия — существенная составляющая в расходах организаций. Как эпидемиологическая ситуация отразилась на платежной дисциплине?

— Выражу благодарность нашим потребителям: платежная дисциплина оказалась на высоте. Показатели нашего региона — одни из лучших по Северо-Западу. А это значит, что наши партнеры на рынке электроэнергии — генерирующие, сетевые компании вовремя проведут ремонты и обеспечат надежное электроснабжение в предстоящий осенне-зимний период.

Пандемия научила нас всех экономить, и расходы на электроэнергию можно и нужно снижать.

— Поясните, как бизнес может сэкономить на электроэнергии?

— Обязательно нужно проанализировать электропотребление и выбрать оптимальную для расчетов ценовую категорию. Например, мы помогли это сделать организации, оказывающей развлекательные и спортивные услуги вологжанам, и ежемесячная экономия на оплате электроэнергии составила до 100 тыс. рублей. Согласитесь, для небольшой компании это существенная сумма.

Если у вас почасовой учет электропотребления, то можно выбрать для расчетов за электроэнергию среди шести ценовых категорий наиболее выгодную. Экономия организаций, которые хотя бы раз в год анализируют свое электропотребление, график работы и переходят на расчеты по наиболее выгодной ценовой категории, ежемесячно составляет от 50 до 800 тыс. рублей.

На почасовой учет имеет смысл перейти, если у вас ровный график работы в дневные и ночные часы и есть возможность максимально загружать

энергооборудование в ночное время, в выходные дни. Мы помогаем своим клиентам выбрать эффективную для предприятия ценовую категорию на бесплатной основе.

— А что за проект «Агрегатор спроса»? Говорят, его участники зарабатывают на том, что не потребляют электроэнергию. Как такое возможно?

— Смысл проекта в том, что предприятие добровольно снижает свое энергопотребление в пиковые для энергорынка часы и получает вознаграждение. Например, в этом проекте участвует один из торговых центров и зарабатывает до 30 тыс. рублей ежемесячно. Если в вашей компании есть почасовой учет, возможность дистанционно передавать почасовые данные и вы можете пере-

В ПРИОРИТЕТАХ КОМПАНИИ — ПРОФИЛАКТИКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, ОРГАНИЗАЦИЯ КАЧЕСТВЕННОГО СЕРВИСА, КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОМОЩЬ, ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ЗАПРОСАМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. В ТОМ ЧИСЛЕ И ОНЛАЙН.

распределять нагрузку, то для участия в этом проекте достаточно направить письмо в произвольной форме на наш электронный адрес agregator@sevesk.ru. Мы поможем проанализировать энергопотребление, учет и пройти отбор для участия в проекте.

Сейчас прорабатываем возможность участия вологодского бизнеса в проекте «Фиксированная цена». Ряду наших клиентов он будет интересен и выгоден, так как предполагает не рыночную, а фиксированную цену на электроэнергию. При этом наша задача — обеспечить точность прогнозирования цен.

То есть ССК — это прежде всего партнер, энергоконсультант. Мы много общаемся с клиентами по самым разным вопросам, помогаем им организовать

свое энергопотребление грамотно, своевременно сообщаем о новых возможностях, об изменениях в законодательстве, чтобы они не тратили лишних средств и сэкономили свое время.

— Как развивается ваш проект «Объединенный платежный документ»?

— Наш опыт показал, что потребители, как правило, исправно платят за свет. И если в одну квитанцию добавить счета за другие коммунальные услуги: вывоз мусора, тепло, воду и так далее — они, скорее всего, будут оплачивать и их. Большой плюс для организаций ЖКХ — снижение издержек на печать и рассылку квитанций. Сейчас в проекте участвует более 50 контрагентов, и мы планируем масштабировать его.

Подчеркну особо: *вместе нам проще и эффективнее бороться с неплатежами.* А электроэнергия — ресурс, который может объединить все остальные.

— Неплательщиков часто приходится отключать?

— У нас нет цели ограничивать энергопотребление, так как мы понимаем, что «дерганье рубильника» может повлечь гибель бизнеса, а это потеря рабочих мест, сокращение налоговых поступлений в бюджет и так далее. В приоритете — профилактика дебиторской задолженности, организация качественного сервиса, консультационная помощь, индивидуальный подход. Именно крепкие партнерские отношения позволили нам в этот непростой период сохранить высокий уровень сбора денежных средств, мы индивидуально работали с каждой организацией, предприятием, в сложных ситуациях совместно искали выход, рассматривали графики платежей, различные варианты рассрочек, оптимизации электропотребления.

А злостные неплательщики и до пандемии нарушали договорные обязательства. Таких действительно приходилось ограничивать. Но это единичные случаи.

— В регионе фиксируются случаи безучетного потребления электроэнергии юридическими



ЭКОНОМИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ, КОТОРЫЕ ХОТЯ БЫ РАЗ В ГОД АНАЛИЗИРУЮТ СВОЕ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЕ, ГРАФИК РАБОТЫ И ПЕРЕХОДЯТ НА РАСЧЕТЫ ПО НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНОЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ, ЕЖЕМЕСЯЧНО СОСТАВЛЯЕТ ОТ 50 ДО 800 ТЫС. РУБЛЕЙ.

лицами. Штрафы очень большие. Это умышленное энергоровство или просто незнание законодательства?

— За 2019–2020 годы сетевыми организациями выявлено более 170 фактов безучетного потребления электроэнергии. В виновности разбирается суд. Но безучетное потребление ведет к существенному росту расходов на оплату электроэнергии.

Основные способы безучетного электропотребления — нарушение целостности пломб, самовольный демонтаж трансформаторов тока или напряжения, приборов учета электроэнергии.

Здесь работа ведется по двум направлениям. Что касается случаев воровства, то позиция и сейчас, и далее будет жесткая: мы защищаем добросовестных потребителей электроэнергии, и не допустим, чтобы коммерческие потери перекладывались на их плечи. Поэтому с энергоровством мы будем бороться.

Одновременно ведем профилактическую работу, стараемся предупредить нарушения: постоянно информируем клиентов о том, что при любом вмешательстве в работу системы учета электроэнергии необходимо присутствие сотрудника ССК или сетевой организации.

Хочу обратиться к потребителям: если вы планируете произвести любые действия с оборудованием, которое

входит в состав измерительного комплекса, лучше предварительно проконсультироваться с нашими сотрудниками по телефону или обратиться в наш ближайший клиентский офис.

Всем нужно понять, что наступила эра интеллектуальных систем учета электроэнергии, и скоро мы придем к тому, что *автоматика все сделает сама*, в том числе дистанционно можно будет отслеживать не только электропотребление, но и случаи вмешательства в работу измерительного комплекса. Думаю, мы поговорим на эту тему отдельно и более подробно.

— Жизнь все больше перемещается в онлайн, как ваша компания выстраивает бизнес-процессы с учетом этого тренда?

— Мы всегда активно развивали систему онлайн-обслуживания, а в период пандемии это стало особенно актуальным. Мы за считанные дни перестроились на дистанционный формат работы, и сегодня большинство вопросов с поставщиком электроэнергии можно решить не выходя из дома. Полный комплекс услуг можно получить на нашем сайте, в личном кабинете, в группе в социальной сети «ВКонтакте». Сейчас мы развиваем коммуникации в Инстаграм, планируем выйти в мессенджеры. Кстати, ССК входит в десятку лучших

энергосбытовых компаний страны по информационной доступности для клиентов, а по позиции «вовлечение клиентов в использование корпоративных соцсетей» занимает первое место среди энергосбытовых компаний России.

Прежде всего мы ориентируемся на интересы клиентов, удобство сервисов, актуальность и полезность информации. Это помогает клиентам грамотно управлять своим электропотреблением, снижать расходы и экономить время. Как показала жизнь, теперь уже речь идет и о сохранении здоровья.

Рекомендую всем пользоваться нашими дистанционными сервисами, научить родных, близких, а также рассказать о возможностях, которые предлагает наша компания, друзьям и знакомым.



sevesk.ru
lk.sevesk.ru
lkul.sevesk.ru
vk.com/energoshyt35
ssk_energo_35
facebook.com/sevesk.ru

ВОЛОГДА / 23-25 ОКТЯБРЯ / ОТЕЛЬ «ИСТОРИЯ»

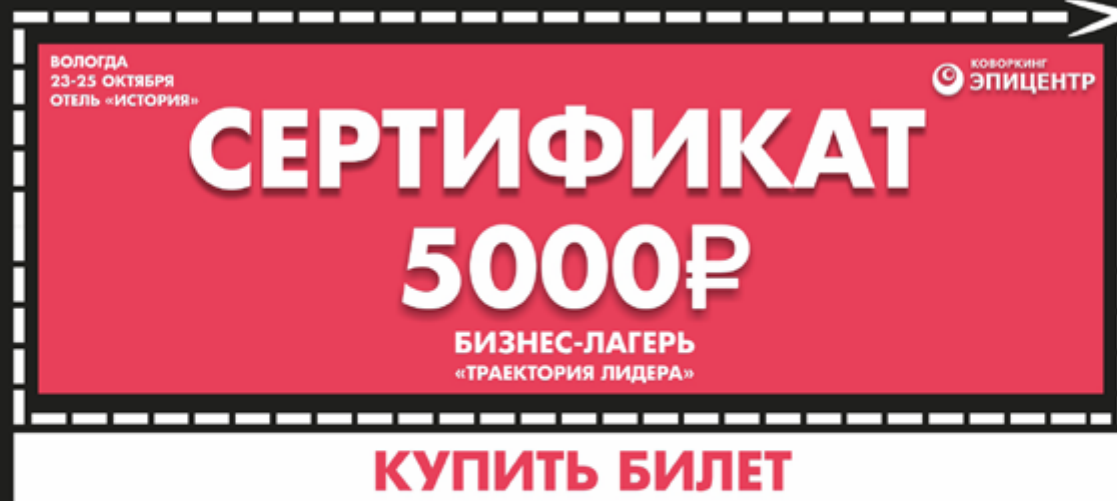
ВПЕРВЫЕ БИЗНЕС-ЛАГЕРЬ «ТРАЕКТОРИЯ ЛИДЕРА»

- + ВИРТУАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО
- + НОВОЕ ИМЯ, НОВАЯ РОЛЬ
- + РЕАЛЬНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИЗ ЛЮБОЙ ТОЧКИ



СОХРАНИ СВОЙ БИЗНЕС!

ПРОЙДИ 3-Х ДНЕВНЫЙ КУРС ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ ПО ТЕХНОЛОГИЯМ ВЛАДИМИРА ТАРАСОВА! НЕТ АНАЛОГОВ В МИРЕ!



12+

КОВОРКИНГ ЭПИЦЕНТР 8 (8172) 70-25-50 vepicentreru@yandex.ru
г. Вологда, ул. Яшина, д. 3а www.vepicentre.ru instagram.com/vepicentre.ru vk.com/vepicentreru



ЭЛЕКТРОННЫЕ ТРУДОВЫЕ КНИЖКИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ



ТЕКСТ: ЕКАТЕРИНА ОЛЕЙНИКОВА

Электронная трудовая книжка — это данные в личном кабинете на сайте Пенсионного фонда. Работник может посмотреть информацию о стаже и местах работы. А работодателю легко проверить, где трудился сотрудник раньше. В этом смысле электронная трудовая книжка заменяет резюме. Электронные трудовые действуют уже около полугода. Тяжело ли на них перейти?

Что у работодателя

Закон о переходе на новый формат вступил в силу в 2020 году. Пока переход добровольный.

С электронными трудовыми работодателю по-прежнему должен вести кадровый учет. Информацию по каждому сотруднику нужно передавать в информационную систему Пенсионного фонда.

Всех новых сотрудников следует оформлять только с помощью электронных трудовых книжек. У действующих сотрудников есть выбор — электронная или бумажная трудовая. Это выбор, по сути, без выбора: если работник предпочитает бумажный документ, работодатель все равно передает данные в электронном виде. Но при этом он обязан хранить бумажный экземпляр.

Если работник соглашается на перевод трудовой в электронный формат, предприятие должно выдать бумажную трудовую на руки.

Для работодателя плюсов больше, чем минусов:

- Не нужно хранить бумажные документы. Нет риска их потерять. Не нужны сейфы.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ СОТРУДНИК УВОЛЬНЯЕТСЯ, А БУМАЖНОЙ ТРУДОВОЙ КНИЖКИ У РАБОТОДАТЕЛЯ УЖЕ НЕТ? ДАЕТСЯ СПРАВКА, ПОДТВЕРЖДАЮЩАЯ ТРУДОВОЙ СТАЖ.

- Кадровикам не нужно учиться мастерству каллиграфии, чтобы заполнять трудовые.

- Если передали данные по работнику с ошибкой, ошибку быстро исправить.

- Легко проверить, где кандидат на должность работал раньше.

Проблемы с электронными трудовыми возникают в организациях, где работают люди старой закалки. Такие работники любят бумажные документы, им страшно остаться без «осязаемого» подтверждения стажа. А если кадровик еще и не умеет пользоваться интернетом, внедрение новой системы может растянуться.

Также понадобится программа кадрового учета, которая стоит денег.

Всегда актуален вопрос защиты персональных данных: если систему Пенсионного фонда взломают, все данные утекут мошенникам.

Что для работника

Электронная трудовая позволяет просматривать данные о стаже и рабочих местах в любое время.

Есть и другие плюсы:

- Не нужно просить кадровика сделать копию или достать трудовую из сейфа, чтобы что-то уточнить.

- При увольнении не нужно лишний раз ходить на работу, чтобы забрать документ.

- Если работа удаленная, не нужно пересылать трудовую книжку почтой. Работодатель сможет внести данные о работнике из любой точки мира без бумажного документа.

- Работник всегда в курсе, перечисляет ли работодатель страховые взносы, которые влияют на формирование пенсии.

Если работник решает перейти на электронную трудовую книжку, данные о рабочих периодах до этого решения не передаются. Их единственный источник — бумажная трудовая. Ответственность за ее хранение теперь несет сам работник.

Если работник выбрал электронную трудовую книжку, обратно на бумажную он вернуться не сможет. Это разъяснил Минтруд. Информация о выборе электронной трудовой книжки передается работодателем в ПФР.

Как перейти на электронные трудовые

Чтобы внедрить на предприятии электронные трудовые книжки, нужно уведомить о возможности выбора сотрудников. Важно не только формально уведомить, но и рассказать подчиненным, что поменялось в законе с переходом на электронные книжки.

Эту работу по закону нужно сделать до 1 января 2021 года. Те, кто впервые устроится на работу с 2021 года, будет лишен права выбора формата трудовой книжки. Сведения о периодах их работы изначально будут вестись только в электронном виде.

Работники предпочитают бумагу

Большинство россиян (63%) не хотят переходить на электронные трудовые книжки. Об этом свидетельствуют результаты опроса ВЦИОМ, опубликованные в июле 2020 года. Оформить цифровой документ планируют лишь 30% респондентов. 56% работающих участников опроса не намерены отказываться от бумажного формата, 6% уже оформили электронную трудовую книжку, и еще 29% планируют это сделать. Среди желающих перейти на «цифру» больше всего жителей Москвы и Санкт-Петербурга.



Тем, кто выбрал цифровой формат, нужно вернуть бумажные трудовые книжки.

Далее надо приказом назначить ответственного за заполнение электронных трудовых книжек и передачу данных в Пенсионный фонд. Затем обновить нормативные акты организации. При необходимости — подготовить

новые. Тщательно прописать порядок работы с новыми трудовыми книжками.

Каждый месяц, не позднее 15 числа, нужно передавать данные о кадровых изменениях в организации. Это информация о приеме на работу, переводе или увольнении. Отчет называется «Сведения о трудовой деятельности работников (СВЗ-ТД)».

С 1 января 2021 года уведомлять о приеме на работу или увольнении сотрудника нужно будет гораздо быстрее: не позже рабочего дня, который следует за днем издания приказа.

Что делать, если сотрудник увольняется, а бумажной трудовой книжки у работодателя уже нет? Дается справка, подтверждающая трудовой стаж. Документ нужно отдать в день увольнения лично или отправить заказным письмом с уведомлением. **65**

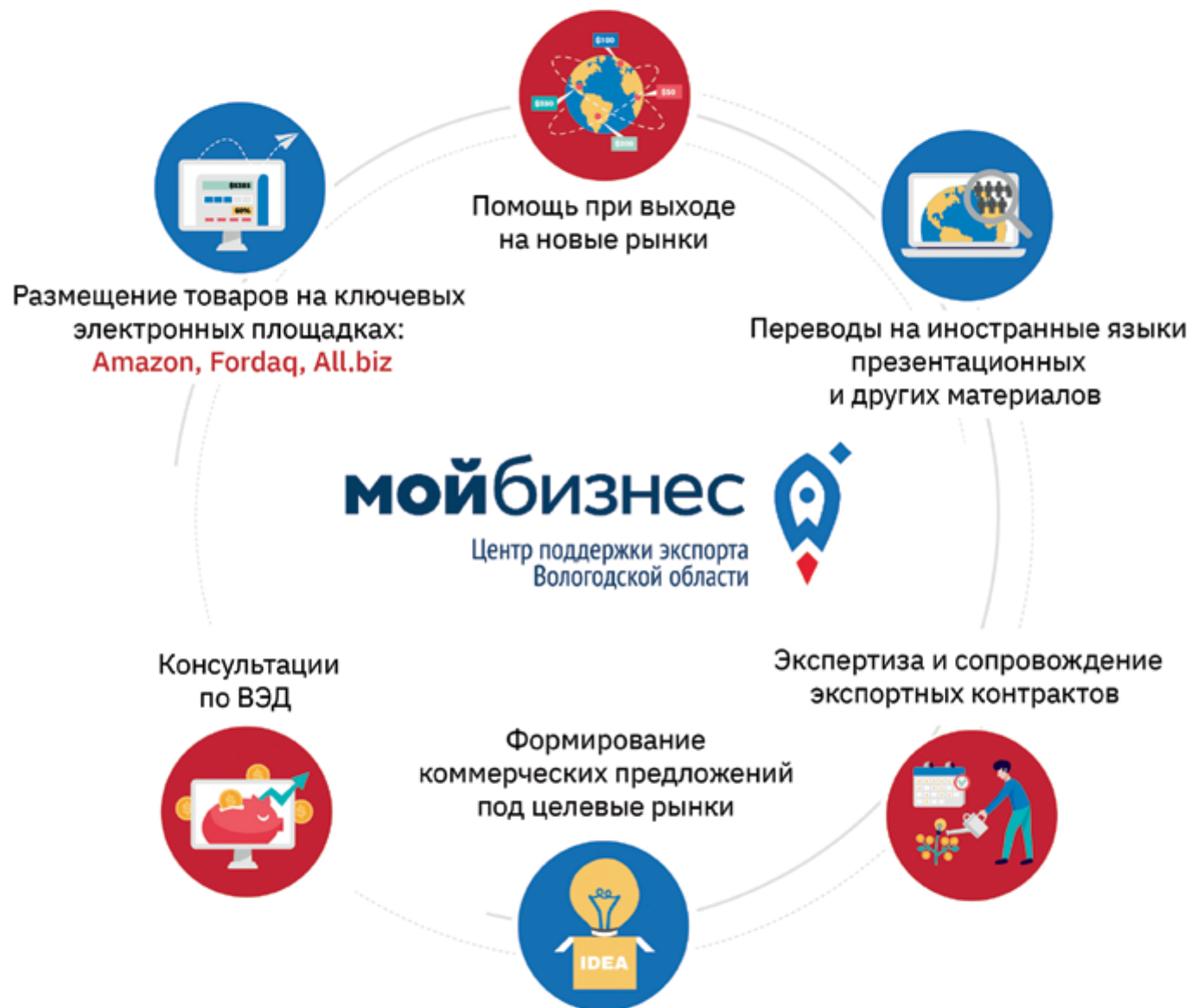
Какими законами регулируется внедрение электронных трудовых

1. Федеральным законом от 16.12.2019 № 439-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части формирования сведений о трудовой деятельности в электронном виде».
2. Федеральным законом от 16.12.2019 № 436-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»».

ЦПЭ: ВАШ ГИД НА ЭКСПОРТ

Центр поддержки экспорта Вологодской области дает возможность пользоваться бесплатными мерами поддержки компаниям, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ МЕР ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ И ДЕЙСТВУЮЩИХ ЭКСПОРТЕРОВ



Людмила Малованина, руководитель Центра поддержки экспорта Вологодской области:
— Представители бизнеса зачастую полагают, что информации о работе на внешнем рынке, том или ином иностранном партнере достаточно в интернете. Но далеко не всегда она достаточно исчерпывающая, объективная и актуальная. Можно потратить много времени и в итоге не прийти к желаемому результату. К тому же, условия работы для бизнеса в каждой стране разные. Обратившись в Центр поддержки экспорта, потенциальный экспортер сэкономит время на поиске информации, получит достоверные данные, а также необходимую в его конкретном случае помощь.

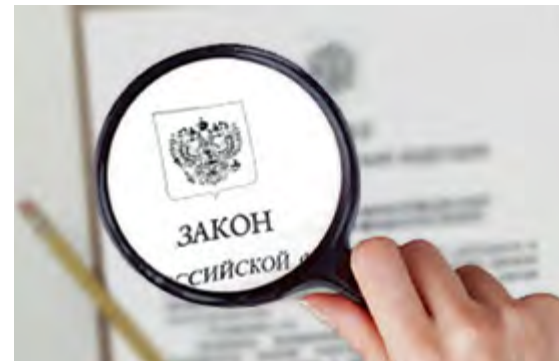
У вас есть бизнес. У нас – инструменты его реальной поддержки.

Ваш ЦПЭ.

Вологда, ул. Маршала Конева, 15

(8172) 500-112

mail@mb35.ru



ЖИЗНЕОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ПОПРАВКИ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

С началом октября вступили в силу законы, влияющие на жизнь практически каждого. Вот некоторые из наиболее важных изменений.

Страхование банковских вкладов

С 1 октября увеличивается сумма страхования вкладов в банках. Новый федеральный закон предоставляет отдельным категориям граждан право на получение страхового возмещения до 10 млн рублей. Это касается, к примеру, наследства, продажи недвижимости. На увеличенную страховку также могут надеяться те, у кого есть социальные выплаты, гранты или субсидии. Кроме того, закон коснется специальных депозитов, которые предназначаются для средств фонда капитального ремонта.

Бюджетникам прибавят зарплату

С 1 октября зарплаты бюджетников выросли на 3%. Речь идет о работниках федеральных казенных, бюджетных и автономных учреждений, государственных органов, о гражданском персонале воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых предусмотрена военная и приравненная к ней служба. Также подрастут зарплаты работников учреждений социальной сферы, здравоохранения, науки, гидрометеорологической службы, медико-социальной экспертизы, ветеринарных лабораторий, центров гигиены Роспотребнадзора, спасательных центров МЧС России и других организаций.

Для покупки ОСАГО потребуются диагностическая карта

При покупке полиса ОСАГО теперь требуется предъявить диагностическую карту или назвать ее номер. Послабления,

связанные с пандемией, закончились. С 1 марта по 30 сентября ОСАГО временно отвязали от диагностической карты, потому что из-за пандемии пункты техосмотра в большинстве регионов попросту не работали. А страховку автомобилистам надо было покупать. Теперь всё возвращается. Те, кто купил в этот период полис без диагностической карты, должны до 31 октября пройти техосмотр.

Заканчивается срок уведомления о выборе трудовой книжки

До конца октября работодатели еще могут уведомить своих сотрудников о том, что те должны до конца года определиться — оставлять привычную бумажную трудовую или перейти на электронную. Для выбора способа ведения трудовой каждый работник должен написать заявление и передать в отдел кадров. Первоначально было установлено, что работодатели должны уведомить сотрудников не позднее 30 июня нынешнего года. Однако из-за пандемии коронавируса было решено продлить этот срок до 31 октября включительно.

Маркировка духов и фототехники становится обязательной

С 1 октября 2020 года производители и импортеры парфюмерии и фототехники обязаны наносить маркировку на потребительскую упаковку или этикетку продукции, а также вносить в систему «Честный знак» сведения о маркировке этой продукции. На каждый товар должен быть нанесен код в формате Data Matrix, исключение сделано только для кинокамер, фотовспышек и ламп-вспышек.

Работодатели включаются в электронный документооборот

Электронный кадровый документооборот на портале «Работа в России» теперь доступен всем работникам и работодателям. Пока что в рамках эксперимента, который продлится до конца марта 2021 года. Представители работодателя будут подписывать документы усиленной квалифицированной электронной подписью, сотрудники — простой. Из эксперимента исключены трудовые договоры: подписать и расторгнуть их можно только по старинке.

Освобождается от НДС бизнес, выполняющий соцзаказ

С 1 октября освобождаются от уплаты НДС частные компании, предоставляющие государственные или муниципальные услуги в социальной сфере. Налоговую льготу получают организации, выполняющие социальный заказ по шести направлениям: социальное обслуживание населения (за исключением стационарного), санаторно-курортное лечение, оказание паллиативной медицинской помощи, туризм, спортивная подготовка и занятость населения.

Кальяны как исчезающий вид

Октябрь — последний месяц, когда в кафе и ресторанах можно курить кальян. С 30 октября в отношении всей продукции, содержащей никотин, начнет действовать тот же порядок, что и для сигарет. Для любителей покурить кальян должны появиться отдельные заведения, но в них нельзя будет предлагать напитки и готовые блюда, иначе они снова превратятся в кафе. **65**



КАК НЕ ОСТАТЬСЯ БЕЗ ТЕПЛА

ТЕКСТ: ОЛЕГ ИВАНОВ, ЮРИСТ АДВОКАТСКОГО БЮРО «ГУРНЯК И ПАРТНЕРЫ»

Предпринимателям уже были предоставлены послабления на фоне развития пандемии, из-за которой снизился спрос на производимые ими продукты и оказываемые услуги. Но сегодня предприниматели также нуждаются в льготах на оплату услуг ЖКХ.

Известно, что при долгах за коммуналку поставщики действуют достаточно жестко: ресурсы просто отключают, а это значит, что бизнес не может работать. Замечу, что предложений по этому вопросу в правительство было направлено много, но в итоге нормативных актов, четко прорабатывающих вопрос, так и нет.

Летом, если бизнес не работает, то и оплачивать коммунальные услуги ему не нужно (либо платежи несущественные). Другое дело — осенне-зимний период. С началом отопительного сезона оплачивать достаточно дорогой ресурс все равно придется.

С такой проблемой мне пришлось разбираться недавно. Ко мне обратился директор предприятия. Рассказал, что в платежном документе сумма оказалась в несколько раз больше, чем в прошлом году. Дозвониться до нужного специалиста из ресурсоснабжающей организации было непросто. Но примерно через неделю беседа с расчетчицей все же состоялась. Она не очень охотно меня выслушала и сообщила, что организация, интересы которой я представляю, не передает показания с апреля. Я возразил, так как директор предоставил мне все письма об отправке показаний на электронную почту. Под весом

неопровержимых доказательств себе-седница сдалась и пояснила, что специалист, который занимается предприятием, заболел коронавирусом. То есть показания приходили, но их не вносили в программу. Из-за этого начислялся средний тариф, к которому прибавился повышающий коэффициент. После нескольких дополнительных раундов переговоров с разными специалистами и пересылки документов мне удалось добиться, чтобы представитель ресурсника пришел на объект и проверил счетчики.

Если бы директор предприятия вовремя не обратился за помощью, то переплата по итогам отопительного сезона составила около 50%. И, смею заверить, получить перерасчет было бы трудно.

Что делать руководителю предприятия при отключении коммунальных услуг?

1. Нужно позвонить:

а) поставщику коммунальных услуг (он указан в счете на оплату);

б) в центральную диспетчерскую службу города или региона (телефон подскажут в службе «112»).

Сообщите о проблеме, требуйте принять заявку и сказать вам ее входящий номер. При первой возможности уточните у своего оператора связи детализацию звонков и сохраните ее, она пригодится

в случае выполнения дальнейших пунктов.

2. Напишите письменную претензию в адрес организации, которая поставляет коммунальные услуги. Лучше на бумаге.

а) Если услуги отключили за долги, укажите, что «постановлением правительства РФ № 424 от 2 апреля 2020 года установлен мораторий на приостановление оказания коммунальных услуг в связи с неоплатой или несвоевременной оплатой. В связи с чем требую немедленно по получении настоящей претензии возобновить поставку мне коммунальных услуг».

б) Если нарушена продолжительность планового или аварийного отключения, требуйте сделать перерасчет в соответствии с приложением № 1 к постановлению правительства РФ № 354.

Претензию отправляйте почтой заказным письмом с описью вложения и уведомлением о вручении.

3. Напишите жалобу в свободной форме в прокуратуру. Документ можно направить через портал госуслуг.

4. Если от ресурсников ответа нет в течение 10 дней или пришел отказ, подавайте иск в суд.

Знайτε свои права и не бойтесь их защищать!



СИЛА МЫСЛИ

ТЕКСТ: КОНСТАНТИН ЗАДУМКИН, ЭКСПЕРТ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ, К.Э.Н.

Периодически в своей работе с предпринимателями, чиновниками, студентами я сталкиваюсь с фразой «это всё теория, а нам нужна практика». Думать так — огромная стратегическая ошибка.

Мы часто не понимаем, что наше сознание находится в плену нашего мировоззрения. Мировоззрения, устаревшего по некоторым ключевым направлениям на сотни лет.

Наиболее ярко это выражается в использовании устоявшихся речевых шаблонов, поговорок: «за двумя зайцами погонишься, ни одного не поймаешь», «лучше синица в руках, чем журавль в небе» и так далее. Как человек говорит, так он и думает. Что на уме, то и на языке. И, кстати, не только у пьяного. Как думает, так и действует. Как действует, такие результаты и получает. Следовательно, шаблонные мысли в лучшем случае приводят к посредственным результатам. А заблуждения — к результатам отрицательным и даже катастрофическим.

Справедливо и обратное: новые прогрессивные взгляды даже на обычные вещи способны стать основой других действий и выдающихся результатов. Вся наша цивилизация построена на такой логике. Мысли — действия — результаты — анализ результатов. Если результаты хорошие, то мы масштабируем действия. Если результаты отрицательные, значит, гипотеза не подтвердилась, мы отказываемся от старых мыслей, снова думаем, ищем или придумываем новые идеи и действуем по-другому. И результаты получаем другие. В этом и заключается смысл предпринимательской деятельности во всем ее многообразии.

Отсюда вытекает совершенно иное отношение к критике. Обычная критика

сводится к утверждению, что вы, по моему мнению, критикующего, что-то делаете неправильно. То есть ваши действия расходятся с его мыслями (убеждениями, ожиданиями). Такую критику следует проигнорировать или, если вы руководитель, объяснить свою логику исполнителем. Но есть еще конструктивная критика. В этом случае критикующий говорит, что вы действуете менее эффективно, чем могли бы. Снабжает вас

ЕСЛИ РЕЗУЛЬТАТЫ ХОРОШИЕ, ТО МЫ МАСШТАБИРУЕМ ДЕЙСТВИЯ. ЕСЛИ РЕЗУЛЬТАТЫ ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ, ЗНАЧИТ, ГИПОТЕЗА НЕ ПОДТВЕРДИЛАСЬ, МЫ ОТКАЗЫВАЕМСЯ ОТ СТАРЫХ МЫСЛЕЙ, С НОВА ДУМАЕМ, ИЩЕМ НОВЫЕ ИДЕИ И ДЕЙСТВУЕМ ПО-ДРУГОМУ. И РЕЗУЛЬТАТЫ ПОЛУЧАЕМ ДРУГИЕ.

новым способом добиться сопоставимых или лучших результатов. Такая критика встречается редко, и за нее нужно быть благодарным!

Примеров того, как новые мысли приходили на смену старым и кардинально меняли нашу жизнь, бесчисленное множество. Так, лампы накаливания заменили свечи и лампы. Автомобили и поезда — лошадей. Интернет — почтовых голубей. Пластиковые карты — кошельки с монетами. И эти процессы шли не только в прошлом. Прямо сейчас мы сплошь и рядом действуем исходя из устаревших

установок. И на их основе разрабатываем и реализуем свои стратегии. Например, многие предприниматели в России считают, что экспорт и интернет-торговля — это для избранных. А чиновники уверены, что концессии и облигации для создания инфраструктуры — это очень сложно. Хотя еще сто лет назад они использовались для финансирования строительства железных дорог.

Чтобы двигаться вперед и добиваться успеха, нам нужно учиться избавляться от старых убеждений, шаблонов, отживших свое мыслей. А для этого полезно иногда впадать в детство и заново учиться задавать вопросы: «Почему?», «Зачем?», «Что такое хорошо и что такое плохо?».

Токарный станок — это хорошо? Хорошо, но токарный станок с ЧПУ — еще лучше. Станок с ЧПУ хорошо, но обрабатывающий центр, промышленный робот или 3D-принтер еще лучше. Автомобили — это хорошо? Хорошо, но электромобили еще лучше. Электромобили — это хорошо, но беспилотные электромобили еще лучше. Лампы накаливания это хорошо? Хорошо, но диодные светильники лучше. А диодные светильники, замененные по энергосервисному контракту с использованием факторинга, еще лучше.

Конкуренция — это хорошо? Хорошо, но конкуренция плюс сотрудничество и кооперация лучше.

Личная выгода — это хорошо? Да, но личная выгода плюс польза для общества лучше.

НА ХАЙПЕ: НУЖНА ЛИ ПРОВОКАЦИЯ В СОЦСЕТЯХ?

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА, ДИРЕКТОР ЖУРНАЛА «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

Сейчас многие крупные компании в своем продвижении используют провокационные публикации. Диджитал-рынок переполнен бесконечными скандалами, и даже сам факт скандала уже поднадоел. Значит ли это, что «провокационный маркетинг» приносит больше проблем, чем узнаваемости? И может, пора бы про него потихоньку забыть?

Незапланированный скандал

Самый рекламируемый в интернете агрегатор авиабилетов в начале года извинялся за акцию с футболками «Я/мы SMM Aviasales» (отсылка к нашумевшему прошлым летом делу журналиста Ивана Голунова), называя своих сотрудников «дебилами». Оскандалился и бренд Reebok. Его рекламная кампания «Ни в какие рамки» о гендерных стереотипах с участием автора канала «Женская власть» Залины Маршенкуловой закончилась, не успев толком начаться. Спустя несколько часов бренд удалил из своего инстаграма три публикации кампании. Пользователи активно обсуждали тему в соцсетях: некоторые призвали больше не покупать продукцию Reebok, а кто-то, наоборот, поддержал идею. Затем компания вернула несколько фотографий в инстаграм, объяснив удаление коллажа с фразой «сесть на лицо» тем, что она не согласована с возрастной политикой соцсети.

Вывод: если используете провокацию — важно выступать единым фронтом и не отступать.

Почему так происходит

SMM в России — очень молодая сфера. Вначале бренды использовали инструменты социальных сетей вяло, но когда поняли, что тут можно заработать, кинулись в продвижение. Многие

углубились в ситуативный и провокационный маркетинг. Не зная, как, зачем и что он дает. В итоге запускаются сырые интерактивы, неумело обрабатываются возражения, а руководство не видит реальной пользы от случившегося и сливает исполнителей.

Вывод: скандалы — это производная неграмотной работы с провокационным маркетингом в соцсетях.

Хайп может сработать

Сейчас все так или иначе борются за какие-то права и негативно воспринимают любое желание иронизировать над проблемой, будь то фемицизм, расизм или харассмент. Зачастую даже не важно,

МНОГИЕ КИНУЛИСЬ В СИТУАТИВНЫЙ И ПРОВОКАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ. НЕ ЗНАЯ, КАК, ЗАЧЕМ И ЧТО ОН ДАЕТ.

какой смысл вкладывал автор резонансной публикации. Всех больше интересует, что можно в данной ситуации раздуть. Добавим сюда накручивание со стороны медиа — и провокация готова. Сегодня стоит кому-то что-то сказать и получить неоднозначную реакцию, как онлайн-СМИ сразу говорят об очередном скандале, который сами, по сути, таковым и делают. Вот если убрать внимание СМИ от ситуации с тем же Aviasales — всё бы ограничилось десятком реакций.

Вывод: SMM-специалисты запускают неподготовленные провокации, люди жестко реагируют, СМИ подхватывают и разжигают «медиабрасч», бренды, не видя никакой пользы от усугубления ситуации, отрекаются от идеи. И всё по кругу.

Использовать хайп в SMM или нет

Бизнес в целом не особо волнует обиды и скандалы, если они выполняют главную задачу — увеличивают популярность и продажи. В связи с хайпом охваты действительно могут увеличиться, но, как правило, ненадолго. Сам тег может стать мемом среди аудитории соцсетей и напрямую ассоциироваться с брендом, но не более того. Поэтому перед запуском провокационных стратегий продвижения изучите опыт коллег и постарайтесь просчитать влияние успешных кейсов на формирование спроса на вашу продукцию и рост продаж. Спланируйте необходимый бюджет, а также оцените примерный охват, который получите благодаря подобной акции. Чаще всего выхлоп при удачном исходе будет сопоставим с более традиционной стратегией продвижения через прямые преимущества продукта.

Вывод: перед запуском решите — стоит ли такой результат тех рисков, которые понесет ваш бренд в случае неудачи.

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ «НЕТ» В ПЕРЕГОВОРАХ?



ТЕКСТ: ТИМУР АСЛАНОВ, ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ PR И ЛИЧНОГО БРЕНДА, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «ПРЕСС-СЛУЖБА»

Многие знают, что для того, чтобы переговоры проходили эффективнее, не стоит говорить оппоненту «нет», «не» и использовать другие отрицания-раздражители без особой нужды. Особенно если вы не сторонник жестких переговоров. Прямое «нет» вызывает негативные эмоции у собеседника, а также может спровоцировать реакцию сопротивления и противодействия.

Отказ в мягкой форме

Но как же заменить «нет» на формулировку более мягкую по форме, но такую же по смыслу?

Например, вы хотели сказать «нет, ваше предложение неприемлемо для меня». Но вовремя спохватились, что два отрицания в одном предложении — не лучший способ создать позитивный настрой на переговорах.

Как перефразировать? Вот возможные варианты:

«Сейчас это вряд ли возможно...»

«Нам было бы комфортнее, если бы условия были такими...»

«Мне понятно ваше предложение, и вместе с тем мы бы хотели предложить некоторые корректировки...»

«У меня есть встречное предложение, и давайте обсудим, как мы можем найти компромисс...»

Без скидок

Клиент требует: «Дайте скидку, иначе не куплю». Вы уже начали проносить в ответ фразу «Мы не даем скидок, это невозможно» и снова сумели остановить порыв, на минуту задумались и говорите:

«К сожалению, стоимость товара будет именно такая. Как поступим?»

«К сожалению, этот товар у нас продается без скидок. Но мы можем предложить вам дополнительный бонус, если возьмете большую партию.»

«К сожалению, мы можем заключить с вами сделку только по такой цене...»

Суть вашего ответа не меняется. По сути это отказ, но не такой жесткий по форме.

На уровне подсознания

Формулировка влияет на собеседника на уровне подсознания. На «нет» и «не» реакция, как правило, возникает быстрая и негативная. Это связано

НА «НЕТ» И «НЕ» РЕАКЦИЯ, КАК ПРАВИЛО, ВОЗНИКАЕТ БЫСТРАЯ И НЕГАТИВНАЯ. ЭТО СВЯЗАНО С ДЕТСКИМИ ПСИХОЛОГИЧЕСКИМИ ТРАВМАМИ, КОГДА НАМ РОДИТЕЛИ ЧТО-ТО ЖЕСТКО ЗАПРЕЩАЛИ.

и с детскими психологическими травмами, когда нам родители что-то жестко запрещали. У многих это осталось в воспоминаниях. И чувство обиды, которое неосознанно всплывает в этот момент в подкорке клиента, совсем не поможет завершить переговоры в нашу пользу. Поэтому ищите мягкие формы отказа и отрицания. Играйте с оппонентом в игру, мягко стелите, но не уступайте своей выгоды.

Полезное чтение

А чтобы получить больше инструментов и техник для увеличения продаж в вашей компании, подпишитесь на журнал «Управление сбытом».

Ежемесячно на вашем рабочем столе или экране — 100 страниц отборного прикладного практического контента для руководителя службы продаж:

- как строить стратегию продаж и как скорректировать ее сегодня в новых условиях;
- как изменить мотивацию менеджеров по продажам, чтобы они работали эффективнее;
- чем вооружить ваших продавцов, чтобы их общение с клиентами стало результативнее;
- что поменять в технике общения с клиентами сегодня и нужна ли нам все еще пятишаговая модель продаж;
- как выжать максимум из вашей клиентской базы и при этом не выжечь ее;
- какие современные технологические решения помогут вам увеличить продажи;
- как настроить отдел продаж, чтобы он работал как часы.

На эти и другие вопросы отвечают авторы журнала — эксперты-практики в сфере управления продажами. Журнал распространяется только по подписке. Оформить печатную или электронную подписку можно на сайте www.sellings.ru.



ЖИТЬ ДОЛГО И СЧАСТЛИВО

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Как долго мы проживем и насколько полноценной будет наша жизнь, когда мы постареем? Многие задают себе такие вопросы уже в молодости. Известный японский врач и преподаватель Сигэаки ХИНОХАРА дожил до 105 лет, сформулировав в своих многочисленных работах несколько простых правил и принципов.

Больше веселитесь

«Все мы помним, как в детстве, когда нам было весело, мы часто забывали о еде и сне, — говорит Хинохара. — Я верю, что можно сохранять это отношение к жизни и будучи взрослым. Нет ничего лучше, чем избавить свое тело от лишних правил вроде времени обеда или отхода ко сну». А кроме того, веселье избавляет нас от болезненных ощущений. «Если у ребенка болит зуб и вы начинаете играть с ним во что-то, он или она немедленно забывают о боли».

Сам Хинохара умел радоваться как ребенок любой мелочи: выходным дням, хорошей погоде, улыбке случайного прохожего.

Больше читайте

Дети, которые не читают книг, обречены на старческое слабоумие, считал доктор, призывая начинать профилактику деменции еще в школьные годы. Именно тренировка мозга — главный фактор, который помогает дожить до ста лет, сохранив при этом ясный ум, память, внимание и другие когнитивные способности.

Меньше думайте о материальном

Исследования показывают, что жизненный опыт приносит нам больше счастья, чем обладание материальными благами. Особенно, когда мы делим этот опыт с другими людьми. «Помните: вы не знаете, когда придет ваш час, и вы ничего не сможете забрать с собой в иной мир», — напоминает Хинохара.

Больше двигайтесь

Благодаря нашим предкам — охотникам и собирателям — мы развили способность проходить от 6 до 16 километров в день. Ежедневно проводить по 8 часов сидя за рабочим столом — для нас естественно. Регулярные упражнения сохраняют тонус мышц и способствуют производству в мозге BDNF (нейтрофического фактора мозга) — белка, стимулирующего производство новых нейронов.

Хинохара подчеркивает важность ежедневной физической активности. По крайней мере до 97 лет он сам ходил за покупками и не пользовался лифтом.

Старайтесь не переедать

«Всех должителей, вне зависимости от их национальности, расы и гендера, объединяет одна особенность: ни у кого из них нет избыточного веса», — говорит доктор. Сам он легко завтракал, обедал молоком и печеньем или вовсе пропускал обед, если не чувствовал голода. Ужин был более плотным: овощи, немного рыбы и риса, и дважды в неделю — 100 граммов нежирного мяса.

Соглашайтесь на операцию, только если терапия не помогает

Несмотря на то что сам Хинохара — врач, он предлагает хорошо подумать, прежде чем соглашаться на врачебные рекомендации. «Если доктор советует... сделать операцию, спросите его, предложил бы он пройти через нее своему супругу или детям», — говорит доктор. Хирургия, по его мнению, может принести ненужную

боль. А вот «музыка или зоотерапия могут помочь гораздо сильнее, чем думает большинство докторов».

Ставьте цели и приносите пользу

Хотя Хинохара иногда забывает об обеде и считает, что быть увлеченным каким-то делом важнее, чем каждый день засыпать в одно и то же время, тем не менее он отмечает значимость планирования. В 97 лет его календарь был распisan на годы вперед: помимо работы в больнице, он читал по 150 лекций в год. Занятия обычно длились от 60 до 90 минут, но Хинохара всегда проводил их стоя.

Выходить на пенсию, по мнению доктора, вообще не нужно. Когда мы уходим с работы, нам становится труднее приносить пользу обществу. «Тот человек, который вышел на пенсию, как правило, включает телевизор, укрывает ноги пледом и ждет смерти. Но первой приходит деменция. Она доставляет самому человеку проблемы, усложняет жизнь его родных и близких и в конечном счете оставляет о человеке не самые приятные воспоминания».

Сам Хинохара, достигнув пенсионного возраста, стал работать даже больше. Когда ему исполнилось 65, он занялся волонтерством. А в 75 начал писать и с тех пор выпустил около 150 книг, одна из них — Living Long, Living Good — продана тиражом более 1,2 млн экземпляров. В 2019 году в России была издана другая его работа — «Искусство жить».

По материалам онлайн-издания «Цех».

ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ НАД СОТРУДНИКАМИ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР КЛИМОВ, КЛИНИЧЕСКИЙ ПСИХОЛОГ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ОБРАЗОВАНИЯ ИНСТИТУТА ПСИХОТЕРАПИИ И МЕДИЦИНСКОЙ ПСИХОЛОГИИ ИМ. Б.А. КАРВАСАРСКОГО

Иногда даже опытные руководители задаются вопросами: а нужно ли контролировать своих сотрудников? Каковы пределы контроля и в каких случаях его нужно ужесточить?



Варианты внедрения

Хороший вариант ужесточения контроля над сотрудниками предполагает регулярный менеджмент: согласованы рабочие правила, есть четкие позитивные цели. И есть контроль задач, расстановка приоритетов, очередность их выполнения, а учет рабочих объемов лежит на руководителе или собственнике.

Плохой вариант внедрения контроля — это ситуация, когда контроль проводится стихийно: применяется в качестве меры наказания или как ответный шаг по снижению тревоги руководителя. Такой контроль, как правило, приводит к росту эмоционального напряжения в коллективе и снижению рабочих производственных показателей. Это связано с тем, что у сотрудников нет опорных схем и наглядных позиций, по которым они могли бы отслеживать собственную продуктивность. Реакцией на такой контроль чаще всего становится озлобление сотрудников или

даже насмешки из серии «барин решил покомандовать».

Кроме того, существуют компании, где фактически, несмотря на наличие номинального руководства, власть в организации захватили сотрудники. В таком случае внедрение регулярных форм контроля, не подкрепленных взятием на себя лидерских обязанностей, будет саботироваться, как и иные распоряжения такого руководства.

Немного о социальной динамике

Что нужно сделать для того, чтобы сотрудники более комфортно приняли ужесточение контроля? Для этого контроль обязательно должен сопровождаться регулярным отслеживанием показателей работы. При наличии точных рабочих схем, возможности их объективной фиксации, существенно снижается тревога и объективируются варианты «хороших» и «плохих» трудовых действий. Такой подход позволяет решить все возможные производственные конфликты.

В классической психологии есть понятие «социальная динамика». Это переживания и чувства людей, регулярно взаимодействующих друг с другом. Эти чувства направлены в адрес других сотрудников, подчиненных, руководителей. Социальная динамика часто является причиной ссор, сплетен, деструктивных коалиций и прочих факторов, снижающих эффективность действий коллектива в целом.

Для предотвращения такой социальной динамики необходимо хорошее внешнее управление. Либо каждому сотруднику должна быть предоставлена возможность высказывать интересующие его вопросы, мысли, делиться переживаниями, связанными с рабочим процессом.

Там, где система хорошо управляется сверху, нет необходимости на регулярной основе иметь возможность искренне сообщать, что происходит. А там, где система управляется сверху в меньшей степени, наоборот, возникает очень большая потребность давать сотрудникам пространство для участия в формировании производственных регламентов и правил.

Проблемы возникают там, где сотрудники делятся на две группы. Например, у начальника есть друг, который может опаздывать, не выполнять план, а все остальные сотрудники таких привилегий не имеют. Как только коллектив начинает делиться на людей, «которым можно», и людей, «которым нельзя» (что не связано с их официальными должностными обязанностями), возникает деструктивная социальная динамика. Что и переводит коллектив в формат явного или тлеющего саботажа.

Повышаем производительность

Большое количество «мягких», недирективных систем, основанных на тех или иных вариантах командного взаимодействия, является вполне эффективной мерой повышения производительности. Например, существует методология управления персоналом Agile, однако она применима в отношении только тех людей, которые уже обладают достаточной самодисциплиной. Внедрение регулярного менеджмента и внешнего контроля с отслеживанием показателей все-таки является необходимой мерой для коллектива, в котором чувствуется отсутствие дисциплины. Как правило, это команды специалистов, которые только начинают получать опыт качественной работы.

НОВЫЕ ОБРАЗЫ РОССИЙСКОГО КИНО

Давно мы не посвящали эту рубрику исключительно отечественной индустрии. В этот раз есть подходящий повод: сейчас активно обсуждается множество ярких и по-настоящему свежих кино- и телеработ. Вот некоторые из них.

БАЙОПИК «Доктор Лиза» (Россия, 2020)

Фильм начинается с выписки из детской онкологической больницы безнадежно больной девочки и тщетных попыток молодого отца получить труднодоступный морфин в качестве обезболивающего. Доктор Лиза не может отказать в помощи. Она в это время занята ежедневной текучкой. В офисе ее благотворительного фонда люди, которым тоже требуется помощь: еда, одежда и психологическая поддержка.



Милосердие, возведенное в квадрат, заставляет главную героиню (ее играет Чулпан Хаматова, по признанию критиков, отлично воплотившая образ реального прототипа) украсть необходимый медикамент. Этим пользуется наркоконтроль (в неприглядной для себя роли здесь выступил бывший квнщик Андрей Бурковский), который начинает искать, а затем преследовать медика, которая «делает что-то не то».

Фильм при всем своем прямолинейном сюжете и любовном месседже про победу в борьбе добра над злом все-таки не стал слащавым панегириком безвременной ушедшей Елизавете Глинке, чья благая деятельность известна многим. Неудивительно, что работа режиссера Оксаны Карас стала самым ярким событием прошедшего «Кинотавра».

ИСТОРИЧЕСКАЯ ДРАМА «Дорогие товарищи!» (Россия, 2020)

В основе фильма — кровавое подавление рабочих волнений в Новочеркасске, начавшихся после повышения цен в 1962 году. В главной роли Юлия Высоцкая, играющая (очень даже неплохо) кондовую сотрудницу горкома. У нее есть дочь, она спит с женатым начальником. В начале фильма героиня просто пошла в магазин за продуктами, но столкнулась с беспорядками в городе, а затем поспешила на партсобрание...

Картина стилизована под старое советское кино, и это привлекло дополнительное внимание критиков и ценителей кинематографа. Но главный вопрос, волнующий зрителя: что хотел сказать автор? — для многих остался открытым. Насколько сильно расстрел толпы перевернул коммунистическое мировоззрение главной героини? Кто виноват в трагедии?



ТРИЛЛЕР «Игра на выживание» (Россия, 2020—...)

Двенадцатисерийный фильм Карена Оганесяна одни называют «новым словом в отечественной сериальной индустрии», другие отмечают его вторичность («идея скрестить условное реалити-шоу в духе «Последнего героя» с классическим сарвайвал-триллером отнюдь не новая»). Но в чем точно не откажешь создателям, так это в искреннем и очень убедительном желании встряхнуть зрителя: сначала напугать, потом заставить разгадывать головоломки, при этом соперничать героям и даже порой задумываться о проблемах морального выбора.

Сюжет начинается с того, что в сибирской тайге собираются 16 добровольцев, включая двух популярных актеров (Алексей Чадов и Александра Бортич играют самих себя и выполняют роль приманки для массового зрителя). В рамках шоу «Выживший» две команды, состоящие из обычных людей, должны месяц продержаться в диких условиях. Победителю обещают миллион евро. Конечно, с самого начала все идет «не по правилам». Съёмочная группа исчезает, появляются зомбаки, беглые эски, секретные ученые, сумасшедшие староверы, мрачные ФСБшники и много других персонажей, которые на протяжении всего фильма заставляют героев (и зрителей) задавать вопрос: это все игра или настоящая жизнь? **5.5**

МЕНЕДЖМЕНТ

Том Питерс «Стратегия совершенства»

Новая работа авторитетного автора является продолжением его хита «В поисках совершенства» и адресована в первую очередь тем руководителям, которые хотят добиться успеха в быстро меняющемся мире. Социальные медиа, интернет вещей, искусственный интеллект и «большие данные» вынуждают играть по новым правилам. И единственный способ встроиться в них — это немедленно пробовать, не страшась ошибок и не пытаясь все запланировать.

В эпоху радикальных перемен лучшей стратегией для личного и профессионального роста любого лидера будет стремление к лучшему во всем. Поэтому каждая глава здесь посвящена совершенствованию различных аспектов бизнеса: это управление и исполнение, «упаковка» продукта и корпоративная культура, увлеченность сотрудников и их обучение.

Вот что Питерс, например, пишет о «главных покупателях»: «Женщины — главные покупатели, в принципе, всего. Но и сегодня это понимают единицы! Как понять «женский» рынок и воспользоваться его преимуществами? Сделайте руководящую команду похожей на свою целевую аудиторию. Да-да, вы правильно поняли: среди топ-менеджмента или в совете директоров должно быть больше женщин».



ПСИХОЛОГИЯ

Джо Диспенза «Сила подсознания»

Доктор Джо Диспенза считает, что наши мысли решающим образом влияют на деятельность нашего мозга. Тот работает постоянно и контролирует все действия, которые мы совершаем.

Именно поэтому функционированию мозга автор уделяет особое внимание. Он опирается на многочисленные исследования, доказывающие, что от того, позитивно или негативно мыслит человек, зависит его самочувствие, здоровье, память, успех. При этом наше подсознание хранит в себе огромное количество информации, опыт прошлых лет вместе со всеми страхами и комплексами.

Память прошлого, психологические травмы оказывают плохую услугу настоящему — человек поступает неправильно, мыслит негативно, испытывает тревожность и страхи. Если в жизни человека есть проблемы — значит, проблема присутствует в его подсознании.

Конечно, проще винить страну, образование, начальника, родителей или судьбу. Однако тот, кто признает, что все дело в нем, имеет отличную возможность поработать над собой.

Для этого с помощью медитации нужно проанализировать себя изнутри: образ жизни, стереотипы, установки и внутренний мир. Оказывается, чтобы освоить предлагаемую технику, достаточно одного месяца.



ХУДЛИТ

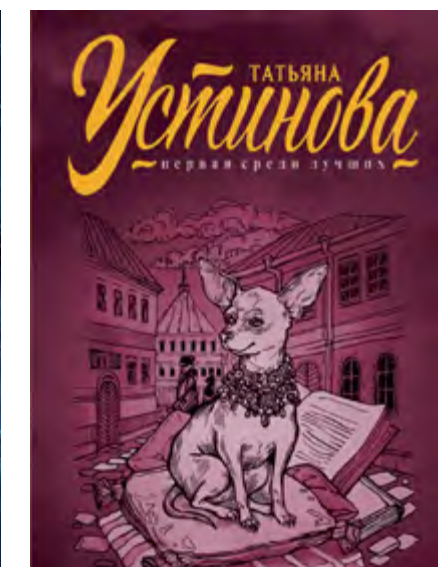
Татьяна Устинова «Пояс Ориона»

Один из главных бестселлеров российского книжного рынка этого лета, как можно догадаться по названию, — продолжение книги Устиновой «Серьга Артемиды». События нового романа разворачиваются примерно полтора года спустя, в центре сюжета — ранее второстепенный персонаж Антонина. Она известный сценарист. Добра, любопытна, настойчива, жизнерадостна.

Действие происходит в Нижнем Новгороде (по описанию его примет видно, что автор любит этот город), куда главная героиня приезжает вместе с мужем.

Герман встречается со старым другом, но того обвиняют в убийстве жены, которая таинственным образом исчезла. Тонечка вовлекается в расследование, потому что муж не решился изначально рассказать ей всю правду...

В книге есть всё, за что творчество Устиновой вызывает обожание у одних и равнодушие у других: тема личной жизни и семейных взаимоотношений конкурирует с детективной линией, а сантименты героев вплетаются в запутанную и динамично развивающуюся историю. Не обошлось и без собачьей темы. На этот раз речь пойдет о породе миниатюрных собачек под названием «пражский крысарик». **5.5**



ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ УМЕЛ ДРУЖИТЬ



Становление лидера

Дон родился в 1921 году в штате Вашингтон, где его семья владела молочной фермой. Его юность пришлась на Вторую мировую войну. В 1942 году Кендалл поступил на службу в ВМС США и в качестве пилота бомбардировщика участвовал в боевых операциях на Филиппинах.

Получив юридическое образование, Кендалл устроился торговым представителем в Pepsi Cola Company и к середине 1950-х поднялся до уровня вице-президента по маркетингу. Как отмечает нынешний гендиректор и председатель правления PepsiCo Рамон Лагуарта, Кендалл неустанно заботился о развитии бизнеса, был бесстрашным лидером и прирожденным продавцом.

Действительно, Дональд рассуждал вполне здраво и по-современному: «Еще

в 1970-х я понял: чтобы стать хорошим коммерсантом, надо в совершенстве знать свой продукт, надо очень сильно верить в него, надо дружить с покупателем, надо узнавать его или ее сильные и слабые стороны, и конечно же, надо поддерживать с клиентом долговременные отношения».

Заветный снимок

Интересны обстоятельства, которые сделали Кендалла главой корпорации. Возглавив международную деятельность Pepsi, он загорелся идеей наведения мостов с Советским Союзом. «Я руководил международной компанией, а наши друзья из Атланты [компания Coca Cola] владели рынком Западной Европы. Они пришли туда после Второй мировой войны. И я решил: а почему бы не попытать счастья в Восточной

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Именно он создал «поколение Pepsi», развязал маркетинговую войну двух «кол» и угостил Хрущёва первой газировкой в 1959 году. Успешный американский бизнесмен и талантливый политический консультант Дональд КЕНДАЛЛ умер в сентябре этого года. Ему было 99 лет.

Европе и России?» — вспоминал Кендалл в одном из интервью.

Летом 1959 года в Москве проводилась первая Американская национальная выставка. Шла холодная война, и у американского бизнеса были сильны антисоветские страхи. Однако Кендалл настаивал на участии компании в выставке. Он был уверен, что это даст толчок в продаже напитка, но руководство компании так не считало. Тогда Дональд поставил на кон свою карьеру, ему позарез нужна была фотография Никиты Хрущёва, пьющего пепси.

Американскую выставку должен был открывать Ричард Никсон — хороший друг Кендалла, а на тот момент вице-президент США. Никсон охотно согласился помочь и как бы невзначай подвел Хрущёва к стенду Pepsi... Кендалл добился своего: нужный снимок был получен и мгновенно

КЕНДАЛЛ СТАЛ ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ АМЕРИКАНСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, УСТАНОВИВШИХ ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ С СОВЕТСКИМ СОЮЗОМ В ПЕРИОД РАЗРЯДКИ В 1970-е. ОН РАССМАТРИВАЛ БИЗНЕС КАК «СПОСОБ НАВЕСТИ МОСТЫ МЕЖДУ КУЛЬТУРАМИ», И ВО МНОГОМ ИМЕННО ОН БЫЛ СОЗДАТЕЛЕМ PEPSICO В ЕЕ СОВРЕМЕННОМ ВИДЕ.

разлетелся по всем американским газетам. Так первый секретарь ЦК КПСС, сам того не подозревая, стал лицом новой рекламной кампании Pepsi, а Кендалл был назначен президентом корпорации.

Пепси в обмен на водку

После выставки Кендалл смог уговорить советское руководство на открытие производства буржуазного напитка на территории СССР. Для Pepsi это был невероятный успех: лимонад стал первым западным продуктом, который мог свободно купить любой советский гражданин. Несмотря на более высокую стоимость по сравнению с обычными лимонадами, пепси имело взрывную популярность, особенно в 1980-х, став почти культовым напитком.

Но в начале производства была огромная проблема — оплата. Советские рубли не конвертировались, СССР сам назначал обменный курс иностранных валют. Поэтому стороны договорились о бартере: наша сторона предложила оплачивать пепси... водкой. Так американская компания стала эксклюзивным дистрибьютором «Столичной», и это была единственная русская водка, которую можно было купить на Западе.

В 1970-е Кендалл внес большой вклад в развитие деловых отношений между нашими странами. Он часто ездил в СССР, будучи главой совета директоров Американско-Советской торговой палаты и членом правления Американско-Советского торгово-экономического совета (на его основе развивался Российско-Американский деловой совет). Он вспоминал впоследствии: «Я тогда очень активно работал в России, так как был убежден, что для Соединенных Штатов и России это великолепная возможность сблизиться, и потому что там замечательные люди. Порой у них была паршивая организация дела, но ведь и у нас время



от времени организация бывает паршивой. Я думал, что наши народы сумеют поладить между собой, и хотел сдвинуть дело с мертвой точки».

Кендалл поддерживал дружеские отношения не только с Хрущёвым, но и с Брежневым и Косыгиным... Да, после отставки Никсона политический вес лоббиста и переговорщика несколько упал, но он продолжал внимательно следить за делами в Советском Союзе, а затем в России. В последних интервью Кендалл очень тепло отзывался о Путине, гордясь личным знакомством с ним: «он дружелюбно настроен и обладает хорошим чувством юмора. Я считаю Путина превосходным руководителем».

Как и в 1974 году, когда была принята поправка Джексона-Вэника*, в 2012 году Кендалл выступал против «закона Магницкого», активно критикуя санкционную политику конгрессменов.

«Мы сегодня — самая крупная в России иностранная компания, работающая в пищевой промышленности и в производстве напитков. У нас — более 30 тыс. сотрудников. Знаете, часто можно услышать от людей такое, что возникает впечатление, будто в России руководит просто банда мошенников. Но у нас не было никаких проблем с мошенниками. И работа там — точно такая же, как в любой другой стране мира», — говорил бизнесмен о деловом климате в России.

Лучше вместе

Именно при Кендалле бренд запустил рекламную кампанию «Поколение Pepsi», в которой пепси позиционировалась как напиток для дерзкой молодежи. С тех пор компания не скупилась на гонорары топовых звезд: от Тины Тёрнер и Майкла Джексона до Бритни Спирс и Лионеля Мессе.

Такая стратегия позволила компании отстроиться от Coca-Cola как солидного и старомодного бренда. А это было непросто, ведь у напитков много общего: оба созданы фармацевтами, оба изначально позиционировались как лекарственное укрепляющее средство, оба имеют почти одинаковый состав и вкус.

Кендалл говорил, что оба гиганта выиграли от этого противостояния, которое продолжается и сегодня. «Они пробудили в нас лучшее, — сказал как-то он. — Если бы не было Coca-Cola, нам пришлось бы ее изобрести».

И именно Кендалл руководил слиянием с производителем чипсов Frito-Lay. Он исходил из простой идеи, что большинство людей едят чипсы вместе с напитком. Сегодня лозунг «Лучше вместе» по-прежнему лежит в основе глобальной бизнес-модели PepsiCo, а корпорация владеет такими брендами, как 7up, Mirinda, Tropicana, Lay's, Cheetos и другими. ⁶⁵

* Поправка к Закону о торговле США, вводящая дискриминационные тарифы и другие ограничения на торговлю со странами, препятствующими эмиграции, а также нарушающими другие права человека.



АННА ФОМЕНКО: «Я ЛЕГКО УВЛЕКАЮСЬ ЛЮДЬМИ»

— **О чем вы мечтали в 10, 20, 30 лет? О чем мечтаете сейчас?**

— Вынуждена признаться, что не умею мечтать. Обычно я руководствуюсь сиюминутными желаниями и потребностями. С другой стороны, это позволяет мне быть счастливой (или не очень) сегодня, а не послезавтра.

— **Если бы вам предоставилась возможность побеседовать с любым знаменитым современником, кого бы вы выбрали?**

— Мои друзья, знакомые и коллеги настолько интересные люди, что я на 146% закрываю свои потребности в общении с современниками. Пожалуй, есть только один человек, с кем бы я очень хотела, но не могу поговорить. И это не какая-то известная личность. Это моя мама.

— **Какое событие отечественной истории вы считаете наиболее значимым?**

— Создание глаголицы (а на ее основе в дальнейшем и кириллицы) Кириллом и Мефодием. Иначе как бы я сейчас ответила вам на этот вопрос? *(Улыбается.)*

— **Как вы понимаете термин «патриотизм»?**

— В моей системе ценностей патриотизм — лишнее и часто опасное явление. На мой взгляд, не важно, где стоит дом и гражданин какой страны его построил.

— **Какие качества вы считаете главными для руководителя и для подчиненного?**

— Я никогда не хотела быть начальником, но если говорить о том, с каким руководителем комфортно работать мне, то с таким, который умеет слушать и принимает во внимание мою точку зрения. В качестве «вечного исполнителя» я тоже стараюсь (надеюсь, успешно) слушать коллег... Мне не нравится, когда

человек человека унижает. По росту, весу, ориентации, национальности, социальному статусу, взглядам, вкусам.

— **Сколько у вас друзей?**

— У меня есть одна близкая подруга. Как мы шутим, мы дружим столько, сколько правит Путин. И много знакомых и возлюбленных на разных этапах жизни. Я вообще очень легко увлекаюсь людьми.

— **Ваш идеальный отпуск?**

— Можно было бы соврать про горы, море и семью, но все гораздо прагматичнее. Отпуск я люблю начинать с шопинга, потом — ресторан, потом лениво гулять по городу и поздней ночью засыпать в мягкой кровати в новых туфлях. Можно и без детей, и без мужа. Я люблю город, его блага и рада поддаваться соблазнам цивилизации.

— **Ваша любимая книга? Фильм? Музыкальное произведение?**

— Кино для меня — важнейшее из искусств. Боюсь, что не хватит журнала, чтобы перечислить все фильмы, которые мне нравятся, выбрать один никогда не смогу. А вот в музыке я профан. Если вернуться к первому вопросу, то вот она моя мечта — иметь хоть какой-то слух. В любой песне для меня важнее текст, в клипе — картинка. В разные периоды жизни это разная музыка. Сейчас мне откликается социальный рэп, как у Noize MC, и визуал клипов Zventa Sventana и других модных хипстеров. Книги люблю все. А любимая всегда та, которую только что дочитала.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Каждое утро дети бегут на кухню и кричат мужу: «Мама не встает без свежесваренного кофе и поцелуя прекрасного принца». В этот момент я чувствую себя счастливой. Идеально, если это происходит ближе к полудню. **BB**

Бизнес и Власть

журнал для тех, кто принимает решения



VK.COM/NOVOSTIVOLOGDI

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



@VOLBUSINESS

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



VOLBUSINESS.RU

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

(8172) 708-717

Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга
всего 3700 руб.

Пролетать километры -
экономить часы



avia35.ru т. (8172) 50-77-20

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