

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

№10 (114) НОЯБРЬ 2020 г.



НАТАЛЬЯ ТОЛОКОННИКОВА:

«ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ —
ПАРТНЕР, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ»

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

3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

4 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

7 ЛУЧШЕЕ В БЛОГАХ

8 ТЕМА НОМЕРА

ЕДИНСТВО В МНОГООБРАЗИИ: КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К АРХИТЕКТУРНОМУ ОБЛИКУ ВОЛОГДЫ

Этой осенью принят новый генплан. Какие новшества он несет и что делается для создания комфортной городской среды, уже сейчас обсуждаем с Алексеем Гостинцевым.

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ЗАСТРОЙЩИКА — СЛЕДОВАТЬ ТРЕНДАМ, КОТОРЫЕ ДИКТУЕТ РЫНОК

Специализированный застройщик «РЕАЛ-СВ» имеет большой опыт в сфере строительства. Наталья Гордеева рассказала, как учитываются предпочтения горожан.

ЧЕРЕПОВЕЦ: НОВЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Как будет меняться архитектурный облик города и какие современные подходы будут при этом задействованы, мы обсудили с главным архитектором Череповца Антоном АНИКИНЫМ.

ОСОБОЕ МЕСТО. В ВОЛОГДЕ ПОЯВИТСЯ ПЕРВЫЙ КЛУБНЫЙ ДОМ

Клубный дом «Галкинский» от компании «ВологдаЖилСтрой» — эксклюзивный продукт. Благодаря сотрудничеству застройщика с одним из крупнейших банков жилье премиум-класса доступно тем, кто ценит комфорт, красоту и безопасность.



16 ОПРОС

КОМФОРТНАЯ СРЕДА: КАК СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ГОРОЖАН ЛУЧШЕ

Как сделать так, чтобы застройка создавала, а не разрушала комфортную среду наших городов. Что лучше — комплексная или точечная застройка? Мы выяснили, что думают по этому поводу руководители строительных компаний и общественники.

18 СОБЫТИЕ

БИЗНЕС-СТАРТ

В центре молодежных и гражданских инициатив «Содружество» в ноябре подвели итоги областного конкурса «Молодой предприниматель». Читайте о лучших бизнес-проектах конкурса.

20 СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

РЕГИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА СОЦЗАЩИТЫ: СТАБИЛЬНАЯ РАБОТА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

О том, как развивается система социальной защиты населения с учетом новых вызовов, мы поговорили с начальником департамента социальной защиты населения Вологодской области Александром Ершовым.



23 ВНЕШНИЕ РЫНКИ

ЭКСПОРТ БЕЗ ГРАНИЦ

Зачем компании, которая успешно работает в Вологодской области, выходить на внешние рынки? Как понять, востребованы ли ее товары за рубежом? Где искать покупателей? Об этом рассказала руководитель Центра поддержки экспорта Вологодской области Людмила Малованина.

24 БОЛЬШОЕ ИНТЕРВЬЮ

ПЕРЕГОВОРЫ: НАУКА, ИСКУССТВО, СПОРТ

О том, как научиться побеждать на переговорах, от чего зависит выбор тактики и как руководитель может мотивировать сотрудников совершенствовать навыки переговорщиков, мы поговорили с Константином Смирновым. Он двукратный чемпион России по управленческой борьбе, эксперт по сложным переговорам и продажам.

28 В2В

В ЭПИЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ

В 2019 году в Вологде открылся новый коворкинг «Эпицентр», который приглашает всех к себе.



НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ: КАК ОНИ МОГУТ ПОМОЧЬ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Вологодский учебный центр «Мотиватор» готов ответить на животрепещущие вопросы каждого предпринимателя: где найти квалифицированных работников, как обучить сотрудников и как руководителю повысить компетенции. Читайте подробнее в материале.

30 АПК ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ — ПАРТНЕР, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ

О том, как живет потребкооперация сегодня, рассказала председатель правления Регионального союза Наталья ТОЛОКОННИКОВА.

34 РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ ВЫЙТИ ИЗ ЯМЫ

Исследования ВолЦ о демографических тенденциях последнего десятилетия и демографическом поведении жителей области.

46 ИСТОРИЯ УСПЕХА

В БРИТАНСКОМ СТИЛЕ

В 2020 году Пол СМИТ отмечает 50-летие своего модного бренда. Один из самых уважаемых модельеров в мире известен прежде всего тем, что создает ладно скроенные мужские костюмы и трикотаж, сочетающие традиционные формы с юмором и озорством. Расскажем, как ему удается держаться особняком от трендов рынка и оставаться успешным.



48 ВОПРОС-ОТВЕТ

АЛЕКСЕЙ ЛОГАНЦОВ: «НАДО УВАЖАТЬ СВОБОДУ ДРУГОГО»

Предприниматель и общественный деятель Алексей ЛОГАНЦОВ о бизнесе и о себе.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

36 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

ШТРАФ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТА

Наталья Мерзлякова рассказала об ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ В РАБОТЕ С КОРПОРАТИВНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ

Правила, которые однозначно снизят риски расторжения документов и штрафных санкций от Натальи Фёдоровой.

38 PR И МАРКЕТИНГ

2020 ГОД И МЫ

Что позволило редакции «Бизнес и Власть» нарастить количество выходов журнала и посещаемость аккаунтов издания в соцсетях.

7 ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ЧТО ВЫ ПРАВИЛЬНО СТРОИТЕ ЛИЧНЫЙ БРЕНД

Как измерить эффективность PR? Как понять, что теперь думают о вас то, что вам бы хотелось, расскажет постоянный партнер журнала Тимур Асланов.

ОНЛАЙН-ТРАНСЛЯЦИИ: КАК НЕ ПОТЕРЯТЬСЯ В ИНФОПОТОКЕ

Роман Богатин составил руководство для коммерческих и социально ориентированных проектов.

41 НАУЧПОП

РАЗДВИГАЯ ГРАНИЦЫ ЗНАНИЙ О МИРЕ И ЧЕЛОВЕКЕ

Елена СУДАРИКОВА, антрополог, старший научный сотрудник научно-исследовательского отдела Государственного Дарвиновского музея рассказала о происхождении человека и о популяризации российской науки.

44 ФИЛЬМОТЕКА

АФЕРИСТЫ

Сегодня мы решили пройтись по фильмам бодрым, пропитанным духом настоящего мужского авантюризма.

49 КНИЖНАЯ ПОЛКА

БЕСТСЕЛЛЕРЫ

Наш список для саморазвития.



Тема этого номера посвящена созданию комфортной среды наших двух главных городов. Пока мы только приблизились к этой теме, пораспрашивали чиновников и застройщиков. Надо сказать, искренность в публичном пространстве не есть их конек.

К примеру: как сделать так, чтобы дорога к промышленной зоне или жилому комплексу строилась не за счет исключительно частного капитала, а в софинансировании с местной властью? Ведь дорога нужна всем! Власть прямо говорит:

«Денег нет, все нужные дороги мы точно не построим». Или: «Давайте проект, мы попробуем на него что-то выбить из федерального бюджета». Пыль?

Бизнес, отряхнувшись, отвечает: «Так вы хотя бы заранее запланировали бы в муниципальном бюджете средства на благоустройство прилегающих территорий, а то у нас тут грязь и проехать нельзя!»

Такой вот диалог бизнеса и власти...

Другая тема нашего номера тоже непростая — поддержка сельского населения. На обложке — представитель крупного потребкооперативного сообщества, которая искренне болеет за свое дело. Потребкооперация возникла давно благодаря декабристам, сосланным в Сибирь, советская власть подняла этот символ на стяг. Потом красное знамя упало, а потребкооперация — нет. Стоит, но слегка пошатываясь, не теряя оптимизма. Читайте в этом номере, как на селе, вопреки пандемии и прочим неурядицам, развивается малый бизнес.

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

ИВАН МАРКОВ
АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ
АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ
ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА
ПОЛИНА ЦАПКОВА

ФОТОГРАФИИ

ПАВЕЛ АБРАМЧЕНКО
РОМАН НОВИКОВ
АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН
ЕЛЕНА СЫЧЕВА

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

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 25 НОЯБРЯ 2020 Г.
ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 2 ДЕКАБРЯ 2020 Г.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:

ПИ № ТУ 35 00 120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА
ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.
МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ **Р**,
ЯВЛЯЮТСЯ РЕКЛАМНЫМИ.

ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕ НЕСЕТ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ИЗДАНИЯ ВОЗМОЖНО
ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ РЕДАКЦИИ.

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

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

WWW.VOLBUSINESS.RU БИЗНЕСИВЛАСТЬ.РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ:

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



На обложке:
Наталья ТОЛОКОННИКОВА, председатель
правления Регионального союза.

Фотограф: Роман Новиков

12+



Итоги работы Северной сбытовой компании в качестве гарантирующего поставщика электроэнергии в регионе и планы на перспективу стали предметом встречи губернатора Олега Кувшинникова с заместителем генерального директора ПАО «Интер РАО» Дмитрием Орловым, а также с генеральным директором компании-поставщика Виктором Луцковичем.

Так, Олег Кувшинников признал, что гарантирующий поставщик полностью оправдал ожидания региональных властей. «Наша совместная работа направлена на обеспечение стабильного энергообеспечения потребителей Вологодской области. От эффективности работы компании-поставщика зависит и стабильная работа территориальных электросетевых

ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ ВОЛОГОДЧИНЫ В НАДЕЖНЫХ РУКАХ

организаций. Своевременные и полные расчеты гарантирующего поставщика с сетевыми организациями позволили обеспечить подготовку к осенне-зимнему периоду 2020–2021 годов, реализовать в полном объеме инвестиционные и ремонтные программы», — сказал Олег Кувшинников.

Напомним, статусом гарантирующего поставщика электроэнергии на Вологодчине Северная сбытовая компания наделена приказом Минэнерго с января прошлого года. Новый поставщик сменил Вологодскую сбытовую компанию и почти за два года работы подтвердил свою эффективность.

«Мы признательны правительству Вологодской области за поддержку и создание комфортного делового климата в регионе. Смена гарантирующего поставщика электроэнергии — это всегда непростая история, но благодаря совместной работе и информационной поддержке нам удалось пройти этот этап без потрясений для жителей, экономики и электроэнергетического комплекса региона», — отметил Дмитрий Орлов.

У Северной сбытовой компании больше 600 тыс. клиентов: 17 тыс. юридических лиц и 640 тыс. жителей. Сервисная сеть включает 29 клиентских офисов во всех районах области. В условиях пандемии компания начала активно развивать дистанционные сервисы: ими охвачено 40% юрлиц, больше 300 тыс. физлиц пользуются дистанционной передачей показаний, создано больше 100 тыс. личных кабинетов.

«Сегодня большинство вопросов с поставщиком электроэнергии можно решить из дома. Полный комплекс услуг компании представлен на официальном сайте, в личном кабинете, в группе в соцсети «ВКонтакте», — сообщил Виктор Луцкович. — Прежде всего мы ориентируемся на интересы клиентов, удобство сервисов, актуальность и полезность информации. Это помогает жителям и организациям грамотно управлять электропотреблением, снижать расходы, экономить время. Северная сбытовая компания — это в первую очередь партнер, энергоконсультант».

Я Б В ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОШЕЛ...

Почти каждый третий россиянин (29%) готов попробовать себя в предпринимательстве, хотя лишь 7% опрошенных собираются начать собственный бизнес в ближайшие три года. Таковы результаты исследования Минэкономразвития и Аналитического центра НАФИ.

Примечательно, что на фоне коронакризиса доля россиян, которые положительно относятся к предпринимательству, выросла до 80% против 77% в прошлом году. Авторы исследования связывают это в основном с мерами господдержки, которые предусматривали помощь на всех этапах ведения бизнеса.

Вместе с тем, россияне считают меры господдержки недостаточными, называя это основным фактором, препятствующим началу собственного бизнеса (28%). Вторым по важности препятствием является отсутствие начального капитала (на него указали 19%), и только на 3-е место будущие предприниматели ставят административные барьеры (14%), следует из исследования.

Любопытно, что в бизнес рвется в основном молодежь — среди россиян, готовых попробовать себя в предпринимательстве, 60% составляют люди в возрасте до 34 лет.

В категории старше 55 лет желающих открыть свое дело всего 6%.



О региональном конкурсе «Юный предприниматель» и его миссии читайте на стр. 18–19.

НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ ПРОЙДУТ В РЕЖИМЕ ПОВЫШЕННОЙ ГОТОВНОСТИ

Губернатор Олег Кувшинников признал, что Вологодская область попала в число антилидеров по распространению коронавируса в России.

В ноябре смертность от коронавирусной инфекции выросла в 1,5 раза, а количество заболевших — более, чем в два раза, что выше общероссийской статистики.

В связи с этим режим повышенной готовности в регионе продлен до 15 января 2021 года.

Глава региона дал поручение увеличить количество коек в моногоспиталях Вологды и Череповца на 150 в каждом лечебном учреждении (таким образом, число коек в госпиталях составит 1610).

Кроме этого, вводятся дополнительные ограничения:

— все спортивные мероприятия будут проводиться без зрителей;

— максимальная заполняемость концертных и выставочных залов должна быть уменьшена с 50 до 25%, но не более 250 человек в залах;

— сокращается срок работы учреждений общепита. Теперь им можно работать только с 8:00 до 22:00 при загрузке не более одного человека на 4 кв. м;

— запрещаются новогодние мероприятия с участием детей, кроме «поклассных» или «погруппных» праздников в школах и детских садах. Родители на мероприятия не допускаются.

ЧЕРЕПОВЕЦ: НЕЗАКОННОЙ РЕКЛАМЕ ЗДЕСЬ НЕ МЕСТО

«Для "незаконной" рекламы наступают тяжелые времена. В течение ближайшего месяца начнем сносить билборды, стоящие в городе на птичьих правах», — сообщил на своей странице в «ВК» мэр Череповца Вадим Германов.

По его словам, «владельцы 30 щитов подумали, что разрешения на их установку можно не продлевать — все равно никто не заметит. Но мы все помним и замечаем. А еще нам не нравится внешний вид этих конструкций, которые без должного ухода выглядят зловеще. Если собственники не уберут их сами, то демонтируем установки за счет бюджета, а потом в судебном порядке будем требовать компенсацию с нерадивых владельцев».

В плане мэрии также демонтаж еще 142 несогласованных рекламных конструкций. Также выданы предписания владельцам зданий, фасады и стены которых облеплены рекламными баннерами.

ПОРА ЗАПАСАТЬСЯ ШАМΠΑНСКИМ

С 1 января 2021 года повышаются минимальные цены в рознице на водку, коньяк и игристые вина. Соответствующее решение принял Минфин РФ.

Так, минимальная цена на водку повысится с нынешних 230 до 243 рублей за поллитровую бутылку, коньяк подорожает с 433 до 446 рублей за 0,5 литров, игристое вино — до 169 со 164 рублей за 0,75 литра.

Производители и продавцы начали «подготовку» заранее — алкоголь уже подорожал, хоть и ненамного. В прочем, продукты питания тоже, как правило, не дешевеют. Так, согласно свежим данным Вологдастата, только за первые три недели ноября говядина поднялась в цене на 6 рублей за кг; полукопченая колбаса и яйца — на 2 рубля; сахарный

песок — на 3,5 рубля. Ощутимо дороже стали свежие огурцы и помидоры (+10 и +15 рублей соответственно).



БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ПРОДОЛЖИТ СТАГНИРОВАТЬ

Десятки российских банков могут лишиться лицензии в течение года, они находятся в зоне повышенного риска, считают в рейтинговом агентстве «Эксперт РА».

«Значение индекса [здоровья банковского сектора] на уровне 90,7% на 1 октября 2020 года означает, что до 35 кредитных организаций (9,3% расчетной базы индекса) на горизонте ближайших четырех кварталов находятся в зоне повышенного риска», — говорится в материале агентства.

Аналитики отмечают продолжающуюся стагнацию банковского сектора — они не наблюдают улучшения качества кредитов или хотя бы повышения устойчивости наиболее уязвимых банков. Несмотря на характерное для 2020 года снижение качества активов банков, их собственники откладывают масштабные докапитализации, учитывая неполное отражение потерь из-за реструктуризаций. Таким образом, «текущий запас прочности российских банков остается под риском», а их восстановление до уровня 2018–2019 годов откладывается не менее чем на год.

О самочувствии банков, работающих на территории Вологодской области, читайте в следующем номере «Бив».

ПРОДЛЕВАЮТСЯ ЛЬГОТЫ ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ, ПОСТРАДАВШИХ ОТ КОРОНАВИРУСА

До конца года продлятся «налоговые каникулы» для отдельных пострадавших отраслей, об этом объявил премьер-министр Михаил Мишустин. Мера коснется компаний, работающих в области культуры, туризма, гостиничного бизнеса, общественного питания, в развлекательной и спортивной сферах, в области организации конференций и выставок.

Премьер добавил, что правительство должно сделать всё необходимое для решения проблем, с которыми столкнулись россияне.

В конце октября президент Владимир Путин сообщил, что правительство готовит дальнейшие шаги по поддержке МСБ. В частности, он предложил продлить еще на три месяца отсрочку по налогам для малого бизнеса из целой группы сфер и выступил за продление моратория на плановые проверки на 2021 год.

Добавим, что некоторые компании, занимающиеся внутренним и въездным туризмом, уже ощутили заботу государства. Речь идет о субсидии из федеральной казны на грантовую поддержку соответствующих проектов со стороны Федерального агентства по туризму. Максимальная сумма гранта — 3 млн рублей, при этом получатели должны вложить в свой проект собственные средства — не менее 30% от объема запрашиваемого гранта. СМИ сообщают, что туристские организации Вологодской области приняли активное участие в конкурсе и направили 40 проектов, из которых на федеральном уровне было отобрано два.

ВОЛОГОДСКИЕ ФЕРМЕРЫ ВЫХОДЯТ ТОРГОВАТЬ В ОНЛАЙН

Сельхозпроизводители, фермеры и владельцы личных подсобных хозяйств Вологодского района смогут выступать под единым брендом на интернет-площадке «Вологодские луга. Продукты от фермеров».

Районные власти приступили к созданию интернет-ресурса, на котором будут продаваться местные продукты. Создается ассоциация фермерских производителей, ведется регистрация соответствующего товарного знака. По задумке, в ассортименте будут сотни наименований экологических товаров.

Добавим, что в перспективе на новом интернет-ресурсе можно будет приобрести продукцию местных ремесленников ручной работы.

ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТНАЯ БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКАЯ ЛЕЧЕБНИЦА им. профессора В. В. ЛЕБЕДЕВА
Ваш курорт рядом с домом!

ЭКСПРЕСС-ПРОГРАММА СБРОСЬ ЛИШНЕЕ!

- ✓ Ванна паровая
- ✓ Массаж
- ✓ Гидромассаж подводный ручной
- ✓ Внутривенное лазерное очищение крови
- ✓ Грязевые обертывания (живот + бріджи)
- ✓ Фитосауна «Кедровая бочка»

Вологда, ул. Турундаевская, 7
(8172) 21-64-65 vk.com/balneo35
balneoklinika

-7 кг за 14 дней

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

реклама

МЫСЛИ ВСЛУХ



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

Ольга Савельева
сегодня в 9:57

— Тома, визажист, красила меня уже минут 15 и всё это время комментировала, что она делает. Я несколько раз прерывала её и смущенно поясняла, что в алгоритмах макияжа не разбираюсь и не планирую вникать, поэтому ее мастер-класс как бы мимо.

Тома сказала: «Да ничего» и продолжила. Я подумала, что она просто болтушка, любит разговаривать, но затрудняется с подбором тем, и попробовала поговорить о городе и о погоде.

На мои вопросы Тома отвечала односложно и неохотно и снова начинала свою волюнку:

— Переходим к румянам. Румяна у нас рассыпчатые... Мне было скучно. Если бы я хотела, я бы давно выучилась на мейкапера, но я не хочу, потому что мне не интересно копаться в этой теме, вникать в миллион косметических нюансов, а в каждом городе есть человек, которому интересно.

— Переходим к помадам. Сегодня для вас я выбрала стойкую, матовую... — Тома солирует, не умолкая.

Наконец мы закончили. Я еле дождалась конца этой ненужной мне лекции. Перевела Томе ее гонорар.

— Ольга, вам нравится результат? — спросила она.

— Да, вполне, — говорю. — Спасибо.

— Ольга, я представитель компании «...».

Вот вы заплатили мне сейчас деньги за один макияж, а если вы купите у меня набор косметики, которой я вам его делала, — а я специально остановилась на каждой позиции — то выйдет практически та же сумма, только хватит ее на сотню макияжей. Прямо сейчас я предлагаю вас не просто набор косметики, а экономию в размере нескольких сот тысяч рублей.

— О господи. Ну вот вы серьезно? Тома, я же сразу сказала: мне не надо!

— Вам же понравилось.

— Мне понравился макияж, который делала не я. А мастер-класс не понравился. Точнее то, что мне он был не нужен, и вы мне его впарили принудительно.

— В чем проблема научиться краситься? Я даю вам удочку.

— А в чем проблема научиться слышать клиента? Не все хотят владеть этим мастерством. Я вот не хочу. Скучно мне.

— Никто не хочет покупать! Меня штрафуют уже за плохие продажи... Косметика-то хорошая, почему никто не покупает? — вздыхает Тома.

— Потому что Ваши продажи слишком навязчивы... Как будто вам впарить важнее, чем оставить хорошее впечатление. Не надо так. Так и расстались мы, недовольные друг другом. Макияж хороший, настроение плохое.

96 2

3.7K

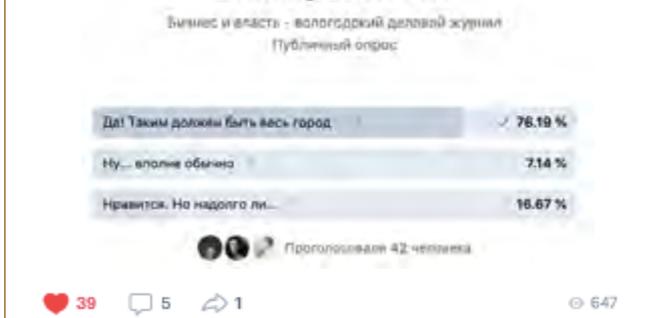
Бив **Бизнес и власть — вологодский деловой журнал**
вчера в 8:16

Главная новость минувших выходных — открытие бульвара ул. Пирогова.

Если быть точнее — это «технический запуск». В запуске приняли участие мэр Вологды Сергей Воропанов, заместитель председателя Законодательного Собрания Вологодской области Роман Заварин, куратор, советник мэра по развитию городской среды Надежда Снигирева, архитектор проекта, представители ТОС района, жители района и подрядчик.

Для вологжан также провели экскурсию по бульвару Катя Хоботова и Нина Смелкова.

Вам нравится?



Наталья Мантуло
вчера в 8:16

«Моя мама работающий, вернее подрабатывающий, пенсионер. Услышала она от знакомой пенсионерки, что рефинансирование пенсии можно сделать. Уволиться, получить перерасчёт, а потом снова оформиться и получать вместо 12 с копейками + 4 тысячи = 16 чего-то там еще....

Это пенсия человека официально с 16 лет отработавшего. Уверена, вся «подрабатывающая» бухгалтерия так и сделала для себя. Маме сказали:

— НЕТ, если уволим, то насовсем.

Про то, как она оформляла пенсию и искала концы организаций, где работала, а их не так много, отдельный пост надо писать. Они там «переназывались», а ты разбирай их мутные печати, доказывая стаж.

Разруха 90-х. Конечно же, мы всё узнали про индексацию для работающих пенсионеров...

Ответ ожидаемый. Ну не от жадности же пенсионеры подрабатывают...»

96 5 2

3.7K



ЕДИНСТВО В МНОГООБРАЗИИ: КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К АРХИТЕКТУРНОМУ ОБЛИКУ ВОЛОГДЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Этой осенью в областной столице принят новый генплан — один из основных документов территориального планирования, имеющий определяющее значение для развития города. Какие новшества он несет и что делается для создания комфортной городской среды уже сейчас, рассказал начальник департамента градостроительства администрации Вологды Алексей ГОСТИНЦЕВ.

Генплан: в масштабах города

— Чем так важно принятие нового генерального плана города?

— Генеральный план — это научно обоснованный перспективный план развития города, на его основе внедряются другие этапы градостроительной деятельности. В частности, разрабатываются правила землепользования и застройки (ПЗЗ) с установлением градостроительных регламентов. Сейчас этот процесс еще идет. В первой половине 2021 года проект ПЗЗ будет выставлен на общественные слушания. Генплан и правила станут отправной точкой для разработки документации по планировке территории и земельных участков под строительство.

Почему генплан принят именно сейчас? Предыдущий документ принимали в 2014 году, а для села Молочное, которое входит в городской округ, — еще раньше, в 2009 году. За это время законодательство в сфере градостроительства заметно изменилось. В частности, генплан учитывает действующие схемы территориального планирования города Вологды, а также сведения Единого госреестра

недвижимости, в том числе об ограничениях использования земель.

Кроме того, пришла пора пересмотреть существующие проектные решения: насколько они эффективны, рациональны сейчас, возможно ли их в принципе реализовать, как они соотносятся с новыми подходами к развитию городов.

— Насколько масштабны изменения в генплане?

— Остались ранее утвержденные документы по развитию многоэтажной застройки, социальной и инженерной инфраструктуры. Максимально сохранен каркас развития транспортной инфраструктуры: изменения коснулись лишь организации улично-дорожной сети на периферийных участках. То же касается озеленения: учтены существующие парки и скверы, проработаны зеленые зоны с учетом сложившейся застройки, новые зеленые зоны появятся на свободных территориях. Ограничения, установленные в исторической части города, также учтены.

Но разработчики учли мнения жителей ряда улиц, например, в Прилуках, Чернышово, Ананыно, Охмыльцево и других

районах. Жители предложили определить эти территории как зоны индивидуальной жилой застройки. Территории, отнесенные к промзонам, где фактически нет производства, промышленности, пересмотрены с возможностью их развития как общественных и деловых центров. Пустующие пространства тоже будут застраиваться. Например, территорию у Красных казарм планируется превратить в жилой район.

Комплексное благоустройство как требование времени

— Какие ключевые преобразования в градостроительстве и благоустройстве идут сейчас?

— В этом году город тестирует точечный подход к комплексному развитию общественных пространств.

Так, практически завершен бульвар на улице Пирогова. Это комплексный проект: он не сводится к ремонту тротуаров, дорог и газонов. Мы стараемся сделать улицу безопаснее, удобнее для пешеходов, с красивым освещением.

На всех этапах в проекте участвовали архитекторы «Лаборатории городской

среды», вели авторский надзор за строительством, корректировали при необходимости первоначальные планы. В проекте задействованы местные производители малых архитектурных форм и оборудования. Что важно, проект был разработан с участием жителей: мы старались учесть их запросы и пожелания.

— Есть мнение, что затраты на этот проект неоправданно высоки — больше 63 млн рублей. Эти деньги можно было бы потратить на ремонты нескольких дворов, учитывая, что «все эти ваши современные изыски» долго не просуществуют...

— При подготовке проекта мы выслушали разные мнения на этот счет, но все-таки большинство местных жителей высказались за комплексную реконструкцию. На мой взгляд, проект можно признать успешным: его удалось синхронизировать с ремонтом прилегающих дорог, обустройством парковочных мест, прокладкой ливневой канализации и так далее. Да, улица преобразилась, использовались необычные, порой дорогие материалы. Кому-то это покажется необычным.

Если с детства прививать вологжанам эстетический вкус, то и вандализма не будет. А будет стимул делать подобные интересные пространства в других частях города.

— Что еще планируется в ближайшем будущем?

— По программе «Комфортная городская среда» планируются еще два объекта: Рождественский парк и первая очередь из трех Осановской рощи. По обоим проектам проведена колоссальная работа: множество рабочих встреч, в том числе с жителями — и вживую, и онлайн.

Приглашаю всех заинтересованных вступить в группу «Осановская роща» во «ВКонтакте». В роще будет несколько функциональных зон: для мероприятий и встреч, детская и спортивная площадки, место для выгула собак и так далее. Лыжня тоже останется, только будет пролегать немного в стороне от рощи.

Кроме этого, разрабатывается проект первого этапа веломаршрута. Он получил

название «Студенческий», так как соединит улицы Гагарина и Ленинградскую с центром города и объединит корпуса университета. Этот маршрут — начало работы по развитию велоинфраструктуры в городе. Студенты кафедры архитектуры провели глубокий анализ: опрашивали жителей и заинтересованных лиц, была учтена критика и рекомендации экспертов образовательной программы «Городские практики». Сейчас проект на доработке, в следующем году начнется первый этап.

Еще один ключевой проект, по которому создана рабочая группа, — «Ревитализация реки Содемы». С него мы начнем комплексно приводить в порядок малые реки города. Основная цель —

СЕГОДНЯ УЖЕ МНОГИМ ПОНЯТНО, ЧТО БЕЗ УЧАСТИЯ ГОРОЖАН В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ ГОРОД ПРОСТО НЕ МОЖЕТ РАЗВИВАТЬСЯ СБАЛАНСИРОВАННО. ПОСТЕПЕННО МЫ УЧИМСЯ ВНЕДРЯТЬ ЭТОТ ПОДХОД В ПРОЕКТАХ БЛАГОУСТРОЙСТВА И РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ И СО ВРЕМЕНИ ПЛАНИРУЕМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕГО В КОМПЛЕКСНОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ.

показать эффективность создания экологического каркаса города на основе природных территорий с использованием малых рек как экологических коридоров и взаимосвязи общественных пространств, средообразующих элементов и средоохранительной функции. Первая очередь благоустройства — от устья Содемы до железнодорожной магистрали в районе ВОМЗ. Планируется привлечь средства из бюджетов всех уровней, а также помощь бизнеса.

— В последнее время часто говорят, что каждому более-менее крупному городу нужен дизайн-код. В этом направлении что-то делается?

— Да, такую работу планируется начать в 2021 году. Часто под дизайн-кодом понимают правила размещения вывесок и наружной рекламы, но можно

смотреть и шире, на город в целом: как развивать облик улиц и общественных пространств, какую ставить уличную мебель и малые архитектурные формы, как должна выглядеть городская навигация и символика. Основная задача дизайн-кода — создать такую среду, которая органично связывала бы пятна застройки городских кварталов, подчеркнув их конфигурацию, пространственные связи и логику наполнения.

Другими словами, дизайн-код определяет правила проектирования комплексного благоустройства и размещения элементов благоустройства, учитывая их взаимное расположение. Дизайн-код систематизирует подход к формированию стилистически единой и взаимосвязанной среды.

Сейчас в эту работу включены специалисты нашего департамента, вологодские архитекторы. Не исключено, что будем привлекать экспертов из других городов, где дизайн-код уже успешно внедрен.

Неравнодушные участники процесса

— Молодые архитекторы и общественники участвуют в планировании? Соучастие — модное слово или ключ к решению проблем?

— В марте этого года при МКУ «Градостроительный центр города Вологды» создана уже упоминавшаяся «Лаборатория городской среды». Это группа молодых и амбициозных архитекторов. Они трудятся над проектами по развитию общественных пространств. В частности, они участвуют в разработке комплексной стратегии развития зеленого и водного каркаса, рекреационного каркаса и спортивной инфраструктуры малых рек, занимаются концепцией развития общественных пространств в центре города, рекультивации свалки на Мудрова, проектами по работе с общественными интерьерами — например, интерьерами школ.

Эта проектная группа и наш департамент тесно сотрудничают с университетской кафедрой архитектуры. Студенты с удовольствием занимаются проектами по благоустройству, понимая

ПРИМЕР КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ В ЦЕНТРЕ ВОЛОГДЫ — ПРЕОБРАЗИВШАЯСЯ УЛИЦА ПИРОГОВА: НЕОЖИДАННЫЕ ДИЗАЙНЕРСКИЕ РЕШЕНИЯ, АРТ-ОБЪЕКТЫ, НЕОБЫЧНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ, НОВЫЕ ПАРКОВКИ И СКАМЕЙКИ, ЕСТЬ ДАЖЕ ТАКАЯ ОПЦИЯ, КАК МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ С АУДИОГИДОМ.

возможность участия в развитии города.

Вообще, соучаствующее проектирование — разработка городских проектов с участием всех заинтересованных сторон — уже не просто тренд, а необходимость. Оно фигурирует в требованиях Минстроя, в «Стандарте вовлечения» Минстроя и Агентства стратегических инициатив. Уже многим понятно, что без участия жителей город не может развиваться сбалансированно. Постепенно мы учимся внедрять этот подход в проектах благоустройства и развития городской среды. Со временем будем использовать его в комплексном развитии территорий. Конечно, поначалу и горожанам, и чиновникам сложно включаться в процесс: культура такого диалога не очень развита, часто нет доверия, все хотят разного, поэтому сложно договариваться. Но соучастие — это уже не будущее, это новые реалии.

— А с бизнесом, в частности строительными и проектными организациями, легко удается договариваться?

— В целом да. По линии согласования архитектурно-градостроительного облика. При администрации города действует такая комиссия. Еженедельно она рассматривает эскизы архитектурных решений и элементов благоустройства капитальных объектов. Комиссия учитывает не только эстетическое, функциональное и техническое состояние зданий и сооружений, но и социально-экономические, градообразующие, экологические, противопожарные и другие обязательные параметры. То есть задача комиссии — предупредить архитектурно-градостроительные ошибки и уже на ранней



стадии поправить застройщиков и проектировщиков. Часть решений комиссии носит рекомендательный характер, а часть — обязательный.

— Какие ошибки в основном совершают застройщики? Как этих ошибок избежать?

— Конкуренция на рынке большая, каждый хочет выделиться, чтобы привлечь покупателей. Придумывают нестандартные названия для жилых комплексов, подбирают яркую расцветку и материалы для фасадов. Но порой на улице или в квартале быть слишком ярким или нарушать расстояния между домами недопустимо, особенно в исторической части города.

Чтобы снизить количество споров и чтобы инвестор уже на визуальном уровне понимал, как будет развиваться территория, разрабатываются мастер-планы.

В следующем году мы планируем подготовить мастер-план центральной части Вологды. В отличие от генплана, сконцентрированного на вопросах землепользования и размещения тех или иных объектов, мастер-план более четко связан со стратегиями социально-экономического и пространственного развития. Он показывает, каким будет город в ближайшей и среднесрочной перспективе, какие объекты возможны и необходимы. Проект будет сопровождаться трехмерными видами с объемными решениями, определяющими пространственные рамки для размещения этих объектов. Также мастер-план будет определять стратегические документы пространственного развития — и комплексные, и отраслевые. На основе этого документа можно будет внести изменения и уточнения в правила землепользования и застройки. А это позволит шире и более комплексно подходить к развитию города. **BB**

Фото: пресс-служба администрации города Вологды



ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ЗАСТРОЙЩИКА — СЛЕДОВАТЬ ТРЕНДАМ, КОТОРЫЕ ДИКТУЕТ РЫНОК

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Специализированный застройщик «РЕАЛ-СВ» имеет большой опыт в сфере строительства. За последние пять лет компания ввела в эксплуатацию шесть многоквартирных домов в Череповце и Вологде. Сейчас активное строительство ведется в Зашекснинском районе города металлургов. Директор компании Наталья ГОРДЕЕВА рассказала, как при этом учитываются предпочтения горожан.

— Каков ваш подход к строительству?

— Мы строим кирпичные дома, несмотря на то, что данная технология является наиболее трудоемкой — «кирпич к кирпичу». Более того, уже на стадии проектирования многоквартирного дома, а каждый из них у нас индивидуален, мы ставим перед собой задачу максимально учесть возможные пожелания покупателей, анализируя предыдущий опыт проектных решений и определяя, насколько они положительно были оценены жильцами дома. Так в непрерывном процессе рождается истина, которая приводит к повышению комфорта проживания в наших домах.

Кроме того, «РЕАЛ-СВ» выполняет не только функцию застройщика, но и генерального подрядчика. То есть мы определяем, кому можно доверить выполнение того или иного технологического процесса. Наши специалисты осуществляют бдительный контроль на каждом этапе строительного процесса. Они имеют большой опыт работы в гражданском и промышленном строительстве, их вклад в развитие города отмечен многочисленными грамотами и благодарственными письмами администрации Череповца и благодарностью губернатора Вологодской области.

Еще один немаловажный момент: мы напрямую контактируем с покупателями наших квартир. Именно покупатели ставят перед нами задачи, которые мы воплощаем в своих проектах.

Конечно, не все вопросы на сегодня мы можем решить самостоятельно в своих проектах, поэтому тесно взаимодействуем с местной администрацией.

— Вы ведете активное строительство в Зашекснинском районе. Что ждет там череповчан?

— Да, сейчас мы строим три многоквартирных дома на улице Рыбинской. Администрация города поставила перед собой амбициозные задачи: будет развиваться всепогодный спортивный комплекс на базе лыжного стадиона (за ТЦ «Аксон»), вскоре там появятся лыжероллерные и пешеходные маршруты, удобные подъезды для автотранспорта и парковочные места. В перспективе — возведение новых спортивных объектов.

Ведется строительство детских садов. В частности, в 108-м микрорайоне предусмотрен детский сад на 420 мест. Еще один немаловажный социальный вопрос будет решен со строительством поликлиники в 105-м микрорайоне. Развивается

и транспортная инфраструктура: Шекснинский проспект расширят и продлят до Южного шоссе.

Большое внимание уделяется озеленению. К юго-востоку от 108-го микрорайона запроектирована большая парковая зона, а в самом микрорайоне — рекреационная озелененная территория, тематический парк и бульвар.

— А что с новыми жилыми домами?

— Сегодня ключевым трендом рынка строящегося жилья становится переход от продажи квадратных метров к предложению уже комплексного продукта, отвечающего основным потребностям потенциальных покупателей. Поэтому наша главная задача как застройщика — соответствовать тем требованиям, которые диктует рынок.

— Пандемия, наверное, тоже сказалась?

— Безусловно, и не только на нас, на всей строительной отрасли. В частности, сильно ударил неконтролируемый рост цен — до 25% — на многие группы стройматериалов. Кроме того, ощущается нехватка трудовых ресурсов. Однако и в таких сложных условиях мы с оптимизмом смотрим в будущее, исполняя взятые на себя обязательства. **BB**

Наша справка

Учредитель ООО СЗ «РЕАЛ-СВ» — Анатолий Инокентьевич Юганов. Он начал свою профессиональную деятельность еще в 1990 году и внес огромный вклад в развитие Череповца и строительного бизнеса региона в целом.

Череповец, ул. К. Либкнехта, 15
(8202) 25-33-31
realsv.ru

ЧЕРЕПОВЕЦ: НОВЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ



— Сейчас идет обсуждение нового генплана Череповца. В чем его принципиальное отличие от действующего?

— В генплане появятся несколько новых позиций. Одно из ключевых направлений — озеленение города. Сразу в нескольких районах города предусмотрены большие зеленые зоны. Например, в Зашекснинском районе отведен целый микрорайон под центральный парк — 22 гектара. В Макаринской роще в Заречье отказываемся от многоэтажной застройки, там будет большой парк. Мы добиваемся, чтобы в результате на одного человека приходилось примерно 20 квадратных метров зеленых насаждений. Это больше, чем по нормативу.

Пересмотрена перспектива жилых микрорайонов, формируем территории смешанной застройки — малоэтажной, среднеэтажной и многоэтажной. Это создаст архитектурную выразительность облика улиц и города в целом. Плюс мы меняем функциональное зонирование

нескольких микрорайонов полностью под малоэтажную застройку в Зашекснинском районе.

Еще один вектор развития города — создание в Зашекснинском районе административно-общественного центра. Там, где есть свободные участки и неосвоенные территории. В нем будут сфокусированы театр, школа искусств, картинная галерея, библиотека, другие культурные объекты, гостиничный комплекс, общественные пространства, бульвары.

Выделение территорий для комплексного развития — тоже новшество генплана. К примеру, микрорайон № 107 будет осваивать крупный застройщик: это и жилье, и детский сад, и парк, и бульвар. Его задача — создать комфортное городское пространство без пустырей и заброшенных участков. С одной стороны, он может уверенно планировать свою деятельность на десятки лет вперед, с другой — у него есть обязательства планомерно вводить объекты параллельно с комплексным благоустройством.

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Как будет меняться архитектурный облик города металлургов и какие современные подходы будут при этом задействованы? Об этом мы поговорили с главным архитектором Череповца Антоном АНИКИНЫМ.

Подобный подход развития территорий планируется реализовать и в других микрорайонах.

Добавлю, что генеральным планом предусматривается не только функциональное зонирование, но и развитие инфраструктуры, в том числе транспортной. В частности, заложены широкие профили улиц — на 4–6 полос, с тротуарами и велодорожками, кольцевые развязки, система парковок. Причем велодорожки рассматриваются не как локальные, ограниченные белой полосой на тротуаре участки, а как отдельная транспортная инфраструктура, по которой будет удобно и безопасно передвигаться.

— В городе ведется работа по созданию мастер-плана: что это такое и в какой он стадии подготовки?

— Я не очень люблю это название. Мне ближе такое понятие, как стратегия пространственного развития города.

Существенно они ничем не отличаются — это разработка комплекса мер по развитию потенциала территории, среды, общества.

Сейчас мы планируем масштабное исследование с привлечением различных сообществ: бизнеса, культуры, строителей, жителей, студентов и так далее — для выяснения их потребностей, их видения развития города. Полученные данные проанализируют узкие специалисты по градостроительству, транспорту, социологии, экономике и другие эксперты. Выводы должны показать, какие направления нам следует усилить, какие — начать с нуля, это своеобразный срез того, куда нужно двигаться. Сформируется комплексный подход для представления потенциала территорий города и его уникальных особенностей для дальнейшего создания благоприятной.

— Как учитываются потребности экономики при принятии градостроительных решений?

— Хороший вопрос. Градостроительные и планировочные документы предусматривают определенное развитие территории на несколько лет вперед, и не всегда в нашем динамично меняющемся мире оно соответствует потребностям горожан, инвесторов. Приходится поднимать вопрос пересмотра функционального зонирования территории для повышения привлекательности среды. При принятии любых подобных решений проводится глубокий анализ влияния изменений на соседние территории, просчитывается общий баланс самых разных показателей.

Внесение изменений в градостроительную документацию — сложный процесс. Порой он может занимать более года и проходить согласования на федеральном и региональном уровнях, в граничащих муниципалитетах, в структурах мэрии, в инженерных службах и так далее. Итог всего этого — общественные обсуждения, на которых горожане вносят свои замечания и предложения.

— Как выстроена работа со строительными организациями города?

БЕЗ ДИЗАЙН-КОДА ГОРОД СТАНОВИТСЯ ПОХОЖ НА САЙТ С ВИРУСНОЙ РЕКЛАМОЙ: РАЗНОЦВЕТНЫЕ БАННЕРЫ, НАВЯЗЧИВАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЖЕЛАНИЕ СРОЧНО НАЖАТЬ НА КНОПКУ ВЫКЛЮЧЕНИЯ.

— Каждые две недели совместно с другими подразделениями мэрии проводим совещания, сейчас в режиме видео-конференц-связи, на которых рассматриваем текущие вопросы, показываем, в каких направлениях развивается город. Основные предметы обсуждения — подключение к сетям, строительство и ремонт дорог, согласование облика капитальных объектов.

Что касается последнего, то здесь наша задача — создание гармоничного внешнего вида на уровне улицы, квартала, микрорайона, проработка основных архитектурных, конструктивных инженерных и технологических решений. По сути, проект — это детализированный концепт, необходимый для принятия решения о дальнейшей судьбе планируемого объекта. И тут порой возникают споры. Но мы всегда находим компромиссное решение.

— Привлекаете ли вы молодых архитекторов и общественников к развитию городской среды?

— Недавно мы создали проектный офис, в котором работают молодые и активные архитекторы и дизайнеры городской среды. Их основная задача — создание современного благоустройства общественных пространств, дизайн-кода города, разработка правил оформления паспортов фасадов.

При создании общественных пространств в современных реалиях не обойтись без механизмов соучастия. Эксперты проектного офиса будут тесно взаимодействовать с местными сообществами. Формируется группа медаторов: от мэрии, бизнеса, инвесторов, просто неравнодушных жителей города.



Они вместе определяют, чего хотят, с какими проблемами и задачами сталкиваются, а потом уже вырабатывают решения по развитию территории.

Дизайн-код (стандарты проектирования) — это своего рода инфографика, набор правил, требований и рекомендаций по вопросам облика города, который в дальнейшем войдет в правила благоустройства. Без этих правил город становится похож на сайт с вирусной рекламой: разноцветные баннеры, навязчивая информация и желание срочно нажать на кнопку выключения, чтобы все это исчезло. Мы же хотим создать дизайн-коды озеленения, благоустройства, оформления фасадов, наружной рекламы, некапитальных торговых объектов и так далее.

Думаю, важно для каждого человека жить в красивом, удобном и процветающем городе. ⁵⁵

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



ОСОБОЕ МЕСТО В ВОЛОГДЕ ПОЯВИТСЯ ПЕРВЫЙ КЛУБНЫЙ ДОМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Строительный комплекс региона далек от стагнации: он ищет неосвоенные ниши и предлагает жильцам эксклюзивные продукты. Клубный дом «Галкинский» от компании «ВологдаЖилСтрой» — первый в своем роде: удобное расположение, материалы высочайшего качества и изысканный архитектурный дизайн. Благодаря сотрудничеству застройщика с одним из крупнейших банков жилье премиум-класса доступно тем, кто ценит комфорт, красоту и безопасность.

В самом центре, вдали от суеты

«Галкинский» построен в самом центре города, в глубине небольшого квартала улиц Галкинской, Козленской, Зосимовской и Советского проспекта, в двух шагах от драмтеатра. Это удобное место для прогулок и досуга, проведения бизнес-встреч и походов по магазинам. Здесь не будет шумно, а закрытый двор обеспечит безопасность.

«Особенная территория требует соответствующего благоустройства. Например, для озеленения двора мы приглашаем ландшафтных дизайнеров. Каждый элемент двора продуман», — говорит начальник отдела маркетинга компании «ВологдаЖилСтрой» **Дмитрий Варзин**.

Для своих

Дом действительно клубный. Он относительно небольшой: 51 квартира

площадь от 55 до 129 квадратных метров с уникальной планировкой. Впрочем, в квартирах нет несущих стен, межкомнатные перегородки легко демонтируются, чтобы владельцы смогли перестроить пространство под себя.

Стены толщиной 64 сантиметра сделаны из керамического кирпича. Этот материал прочнее бетона и обеспечивает отличную звуко- и теплоизоляцию: когда снаружи холодно, он отдает тепло, а при жаркой погоде создает прохладу.

За счет использования дорогостоящих материалов и расположения в центре города стоимость метра в «Галкинском» выше среднерыночной и составляет 85 тыс. рублей. Это вполне оправданно для тех, кто по-настоящему ценит эксклюзив.

Эксклюзив в каждой детали

При строительстве дома была продумана каждая деталь. В каждой

квартире установлен газовый котел — это не только дополнительный комфорт (владельцы квартир сами настраивают погоду в доме исходя из своих предпочтений), но и экономия при оплате коммунальных услуг (платить нужно только за газ, поступающий в котел).

Система отопления размещена в полу. Это значит, что в углах квартир нет труб — вся система отопления спрятана.

Бонусом — шикарные подъезды с невероятной отделкой, керамической плиткой на полу, большими зеркалами и стильными почтовыми ящиками.

Просторно и светло

«Сейчас дом стоит под крышей, идет монолитное остекление фасада и установка стеклопакетов. Профиль из алюминия, а не из ПВХ, что придает окнам дополнительную прочность

и экологичность. Стекло используется также необычное. Это стемалит — закаленное эмалированное стекло, безопасное и термически упрочненное. Ему не страшны никакие перепады температур», — отмечает главный инженер компании «ВологдаЖилСтрой» **Илья Волков**.

Окна в доме значительно больше привычных размеров. Такой ход строители использовали, чтобы максимально увеличить пространство и наполнить его естественным светом.

Сделать мир чуточку лучше

«Миссия нашей компании — строить такое жилье, которое понравилось бы нам самим. Так мы стараемся сделать окружающий мир и городскую среду чуточку лучше, — говорит директор компании «ВологдаЖилСтрой» **Антон Павлов**. — У нас большой опыт строительства комфортного жилья в ЖК «Флагман». Мы решили сделать следующий шаг и построить что-то особенное, чего пока не было в Вологде, — первый клубный дом, в котором будет приятно жить вам и вашим детям. Конечно, на начальном этапе строительства у людей было некоторое недоверие — это довольно большие вложения. Но уже продана треть квартир, и мы рассчитываем продать все к сдаче дома в эксплуатацию в следующем году.

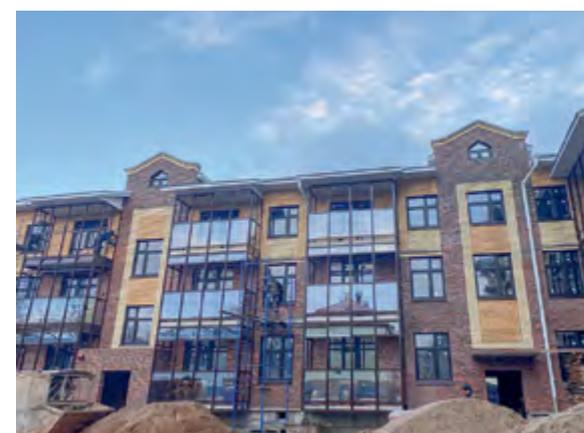
Большая часть продаж осуществляется через участие в программе ипотеки с господдержкой в Сбербанке на льготных условиях от 6,1% годовых (при регистрации сделки в электронном виде). **Р**



Елена ПАРФЁНОВА, заместитель управляющего Вологодским отделением Сбербанка:

«Программа ипотеки с господдержкой, стартовавшая в конце апреля этого года, продлена до 1 июля 2021 года. В рамках программы выдается кредит на покупку жилья в новостройках. Максимальная сумма кредита для регионов — 6 млн рублей, минимальная — 300 тыс. Первоначальный взнос — не меньше 15% стоимости жилья. Срок кредита — до 20 лет.

Доступность ипотеки — это важная социальная задача, которую мы решаем совместно с правительством области и нашими партнерами. И спрос на ипотечные кредиты на покупку квартир в новостройках очень высок: с начала лета он увеличился в два раза. Продление программы льготной ипотеки позволит еще большему числу вологжан улучшить жилищные условия. А мы продолжим развивать ипотеку с господдержкой, интегрируя ее в совместные программы с застройщиками, чтобы как можно больше заемщиков могли ею воспользоваться».





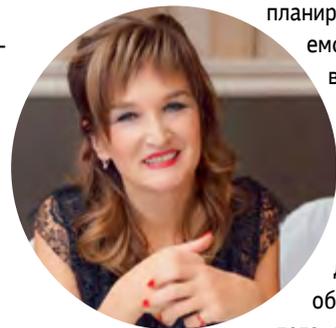
КОМФОРТНАЯ СРЕДА: КАК СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ГОРОЖАН ЛУЧШЕ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Благоустройство — сейчас одна из актуальных тем. Ее активно обсуждают и вологжане, и череповчане. Как сделать так, чтобы застройка создавала, а не разрушала комфортную среду наших городов. Что лучше — комплексная или точечная застройка? Мы выяснили, что думают по этому поводу руководители строительных компаний и общественники.

Татьяна КИРЕЕВА, зам. генерального директора ООО «ВологдаСтройЗаказчик-специализированный застройщик»:

«Часто вокруг красивого жилого комплекса, благоустроенного внутри, не благоустроена прилегающая городская территория, и такой она остается долгое время. Всем застройщикам важно, чтобы в перспективных районах городские власти заранее продумывали дороги и другую инфраструктуру, для чего необходимо своевременно резервировать бюджетные деньги на проектные работы для будущих дорог, проездов, школ, детских садов, ведь только под готовые проекты возможно выделение федеральных средств на строительство этих объектов. Хочется, чтобы этой теме



власти уделяли более пристальное внимание и оперативнее принимали соответствующие решения.

Кроме того, значительно сдерживало строительство в Вологде отсутствие актуального генплана города и проектов планировок территорий. Наде-

мся на изменение ситуации в лучшую сторону. Комплексная застройка предпочтительнее, но часто бывает, что единственно возможный вариант — дом среди готовых объектов. Кроме того, в классиче-

ском понимании, комплексная застройка — это участок, который город выставляет на торги, и в этом случае в договоре указывается, что должен построить застройщик, а что — муниципалитет. В Вологде такой вариант строительства практически не применяется.

Наша компания в основном строит крупные жилые комплексы на несколько тысяч человек — ЖК «Осановские зори», «Южная крепость». Но и точечную застройку ведем там, где иначе не получается».

Анатолий ДИАНОВ, предприниматель, член Общественного совета Вологды:

«Я выступаю за комплексную застройку, потому что такой формат удобнее для жителей. В районах с комплексной застройкой есть все для жизни: инфраструктура, парки для прогулок и занятий спортом, дороги и тротуары.

При строительстве многоэтажек часто разрушается территория вокруг стройки. Считаю, что власти должны спрашивать с нарушителей и держать этот вопрос на контроле».



Максим ВАСИЛЬЕВ, председатель ТОС «Горького» и ЖСК № 60, член Общественного совета Вологды:

«Считаю, что благоустройство территории у строящегося дома в большей степени зависит от застройщика. Какие-то компании сразу делают максимально удобный для жителей двор, а какие-то беспокоятся только о своей выгоде.

Решение о застройке территории могут принимать только власти. А воплощение этих решений в жизнь должны контролировать в том числе горожане, например, через ТОСы, которые в Вологде есть в каждом районе. Если сравнивать Вологду с ближайшими городами, то у нас неплохая застройка. Но есть дома, к которым нет ни дорог, ни тротуаров, но это скорее исключение, чем правило.

В качестве примера застройки можно взять Финляндию. Климат и плотность населения у нас похожи. В Финляндии районы очень комфортные для людей: с большими зонами отдыха, парковками, спортплощадками. Финны бережно относятся к природе, стараются максимально сохранить природный ландшафт. Думаю, мы должны перенять этот опыт и строить такие же удобные районы.

В точечной застройке плюсов я не вижу. В той же Финляндии точечной застройки нет.

В старых кварталах нужно сносить аварийные здания. Много аварийных домов в исторической части города. Эти объекты нужно восстанавливать или сносить и строить что-то другое. После сноса дома остается пустырь, и построить там новый дом — вполне оправданная и разумная перспектива. Но и сохранение исторической среды — разумный шаг. И такая застройка не вызывает негатива у жителей. А когда дом строят вместо парка или сквера, это недопустимо».

Анатолий КРУГЛОВ, экс-заместитель председателя Вологодского горисполкома по вопросам строительства и коммунального хозяйства:

«Застройщик и городские власти в лице архитектуры должны тесно сотрудничать по вопросам благоустройства территорий вокруг строящихся домов. О подъезде к новому дому нужно думать еще на стадии проектирования здания. Власти, застройщики и инвесторы должны совместно решать социальные вопросы, в том числе строительство дорог, школ и детских садов.

К точечной застройке нужно подходить очень осторожно. Она увеличивает нагрузку на сети и инфраструктуру, а также на детские сады и школы района. Жители соседних домов обычно воспринимают негативно строительство нового дома у них во дворе, и им никто не объясняет, что все неудобства, связанные со строительством, — временные. Из-за новых домов в старых районах урезаются границы скверов и детских площадок, меньше мест под парковку, учебные заведения переполнены. Точечные дома «врезаются» в системы коммуникации, при этом жилье в таком здании будет на 10–15% дороже, чем в доме при комплексной застройке. Кроме того, при точечной застройке не сделать уютный двор.

Комплексная застройка — самый перспективный метод: сразу проектируются социальные объекты, инженерные сети, дороги, парки, а также продумывается единый архитектурный стиль. Но у комплексной застройки есть и недостатки: на первом этапе будут неудобства, например, грязь и шум из-за строек вокруг. Но при грамотном подходе можно организовать стройку так, чтобы она не мешала людям, которые уже въехали в свои квартиры».

Александр БАЛАШОВ, исполнительный директор ООО «Дорстрой»:

«По закону, вся земля в городе поделена на участки. Например, в одном квартале могут быть памятники культурного наследия с особым статусом, хрущевки, может быть городское, федеральное и частное имущество. При строительстве многоэтажки застройщик не может выйти за пределы предоставленного ему участка и благоустроить, например, подъезды к дому.

Это будет нецелевым использованием средств и повлечет ответственность. Важно, чтобы в вопросах строительства и благоустройства территории действовало комплексное законодательство, которое и определяет функционал. Мы в переходном периоде: власть не может ответить, кто и что должен делать при благоустройстве территории у дома. Должен быть план мер по обустройству такой территории. Главная проблема при благоустройстве территории у стройки — отсутствие четкого законодательного регулирования.

Зачастую под застройку продаются участки без подключенных коммуникаций. Возникает такая ситуация: сначала строится дом, а только потом тянут сети. Сейчас часто торгуют неподготовленными участками. Иными словами, нет законодательного регулирования такого понятия, как «земля под застройку».

Этот правовой вакуум — корень всех проблем. Нет однозначного толкования законов в сфере градостроительства, а это возможность для коррупции.

В городе должна быть комплексная и точечная застройка. У обеих свои цели. Комплексная застройка — это стратегическое развитие города, а точечная нужна для сохранения территории».



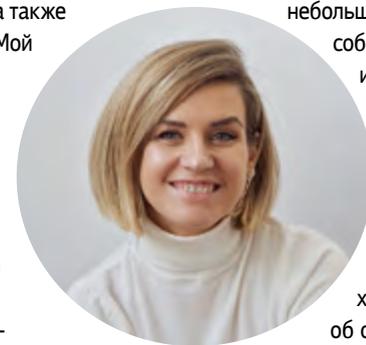


БИЗНЕС-СТАРТ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

17 ноября в Вологде подвели итоги областного конкурса «Молодой предприниматель». Всего на него в этом году поступило 62 заявки от школьников и студентов в возрасте 14-17 лет из 15 муниципальных образований. В финал вышли 20 лучших бизнес-проектов.

Учредителем конкурса выступил областной центр молодежных и гражданских инициатив «Содружество» при участии департамента внутренней политики области. В состав жюри вошли бизнесмены **Наталья Киселева, Екатерина Дмитриева и Андрей Стулов**, а также и.о. директора центра «Мой бизнес» **Анна Торопилова** и координатор вологодского отделения «Российского движения школьников» **Владимир Беляев**. «При формировании жюри мы стараемся, чтобы в его составе были представители разных сфер деятельности. Обязательно приглашаем действующих предпринимателей, поскольку они знают, что актуально, а что нет, понимают законы бизнеса и рынка. Мы берем в жюри статусных людей, которые могут помочь



связями. Именно поэтому в жюри был представитель областного Клуба деловых людей, — поясняет координатор конкурса **Екатерина Петухова**. — В этом году члены жюри учредили специальный приз и из собственных средств выделили небольшую сумму на развитие собственного дела одной из участниц. Таким образом, наши эксперты готовы не просто оценивать, но и поддерживать тех ребят, у кого есть потенциал. Екатерина Петухова рассказала также об основных задачах конкурса: «Активное участие в каком-либо проекте дает возможность развития и получения навыков публичных выступлений. Предпринимателям важно уметь рассказывать о своих идеях миру, без этого успех невозможен.

Подобные мероприятия дают возможность научиться качественно и интересно подавать свою идею. Поэтому участие в конкурсе является очень важным опытом для дальнейшего развития участников как бизнесменов.

В нашем конкурсе зачастую участвуют ребята, у которых уже есть свой небольшой бизнес: они что-то продают или оказывают какие-либо услуги. Для таких ребят открывается возможность получить некий толчок извне, дополнительную поддержку, они смогут начать развивать свой бизнес уже до более серьезных масштабов. Для таких участников конкурс является возможностью не только заявить о себе, но и утвердиться в нужности того, что они делают.

Для тех ребят, у кого есть задумка, но бизнеса пока что нет, конкурс дает возможность попробовать себя в презентации бизнес-идеи. Когда человек описывает свой проект, он еще раз

анализирует его слабые и сильные стороны, с другой стороны смотрит на свой проект и может дать объективную оценку своей деятельности. Защита своего проекта и ответы на вопросы жюри дают возможность «протестить» свою идею. И это очень хорошо, когда человек получает объективную оценку от представителей бизнеса еще на стадии разработки идеи».

«Сферы бизнеса, которые были представлены в заявках юных предпринимателей, очень различны. Но чаще всего ребята представляли проекты в отрасли аграрно-животноводческого хозяйства. Это связано с тем, что большая часть участников конкурса была из села. Ребята видят, чем занимаются их родители, учатся этому и знают на чем можно заработать, — отметил член жюри Андрей Стулов. — Также мне показался интересным проект участника из Череповца. Он представил на суд жюри тестовую версию мобильного приложения, которое позволяет абитуриенту выбрать подходящее для себя учебное заведение путем прохождения всех этапов от профориентации до выбора специальности. Автор проекта не попал в число победителей, что связано с тем, что он не смог столь же эффективно, как победители, преподнести свой проект. Но я считаю, что за такими проектами будущее. Мобильное приложение может быть доработано, создан удобный интерфейс, и оно будет востребовано. Еще мне очень понравилось рвение ребят, их желание создавать и реализовывать свои бизнес-проекты. Молодые люди уверены, что у них все получится. Очень бы хотелось, чтобы ребята эту энергию сохранили».

Победителями конкурса в этом году стали **Юрий Лапин** и **Арсений Муравьев** (на фото) с проектом по заготовке и продаже чаги «ЧАГИНТон». «Мы с другом занимаемся лыжами, ходим на рыбалку и часто бываем в лесу. Как-то раз мы решили узнать, как заготавливается чага, которую мы часто видели на деревьях. Мы нашли



информацию о заготовке этого гриба в интернете и примерно в это же время увидели объявление в местной газете о приеме чаги. Сначала мы просто хотели немного подзаработать на этом, но потом поняли, что если собирать ее регулярно, то можно получить неплохие деньги. Всю прошлую осень и зиму мы собирали чагу, а весной сдали первую партию. Сейчас мы вновь занимаемся сбором и уже накопили большой объем. Весь проект от начала до конца мы придумали сами, наши родители не занимаются сбором чаги, но поддерживают нас в наших начинаниях. Я думаю, что жюри конкурса отметило наш проект, потому что он актуален и не требует никаких дополнительных вложений. Кроме того, жюри понравилась наша презентация, я ответил на все заданные мне вопросы», — комментирует Юрий Лапин.

Сейчас юные предприниматели задумались о сборе сосновых шишек, а также



планируют продавать чагу не только как сырье, но и как готовый продукт — высушенный и расфасованный. «Еще хочется продавать чагу в Китай, там вся фармакологическая промышленность ориентируется на природное сырье, — добавляет Юрий Лапин. — Чаги в лесах Сямженского района много, но для того, чтобы ее обнаружить, нужно зайти подальше в лес, поблизости чагу по большей части собрали. Думаю, что на пару лет нам в наших лесах работы хватит». Второе место на конкурсе занял **Иван Фомин** из Чагодощенского района с проектом по плетению корзин из ивовых прутьев. А бронзу завоевал **Эдуард Советов** из Шекснинского района с проектом по созданию и развитию студии графического дизайна. Все победители получили дипломы и сертификаты магазина цифровой и бытовой техники. Также специальным призом за трудолюбие жюри единогласно наградило Алену Бакунину из Шекснинского района. Она получила 3 тыс. рублей на развитие и реализацию собственного проекта «Для дома, для сада — для глаз улада». **Р**

Наша справка

Цель конкурса «Юный предприниматель» — создание условий для формирования интереса молодых граждан к предпринимательской деятельности. Его основными задачами являются:

- популяризация предпринимательской деятельности и формирование позитивного имиджа предпринимательства в обществе;
- повышение уровня компетенций у обучающихся в области экономики и основ предпринимательства;
- развитие предпринимательских и лидерских качеств у обучающихся организаций общего и среднего профессионального образования;
- формирование условий для дальнейшей профессиональной ориентации учащихся.

К участию в конкурсе допускаются бизнес-проекты, которые могли быть сформулированы как на этапе выдвижения идеи, так и быть уже на этапе разработки, организации и исполнения. Помимо актуальности, новизны и ясности изложения сути проекта при отборе финалистов жюри оценивает наличие плана его реализации, расчета необходимых ресурсов, экономического и социального эффекта, а также способы продвижения и рекламы проекта.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА СОЦЗАЩИТЫ: СТАБИЛЬНАЯ РАБОТА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

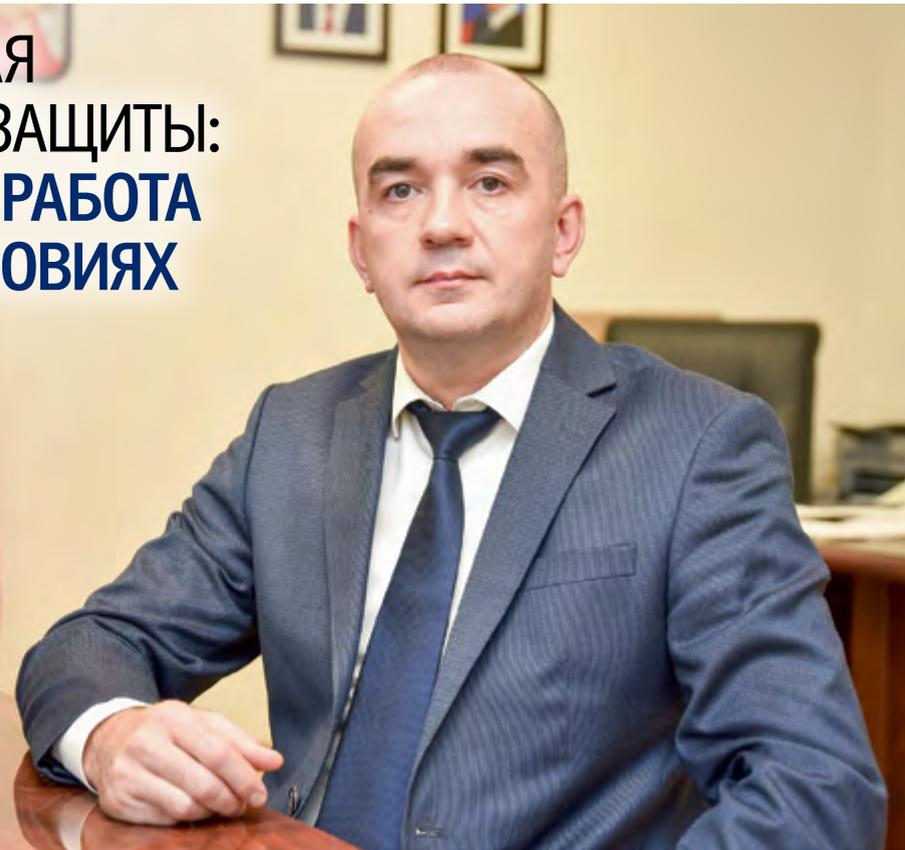


Фото: Алексей Сопезин

ТЕКСТ: ПОЛИНА ЩАПКОВА

Пандемия коронавируса, безусловно, повлияла на все сферы жизни, при этом показав степень эффективности мер, предпринимаемых государством. Свою работу мобилизовала и система социальной защиты населения. О том, как она развивается с учетом новых вызовов, мы поговорили с начальником департамента социальной защиты населения Вологодской области Александром ЕРШОВЫМ.

— Александр Васильевич, вы вступили в должность руководителя департамента еще до пандемии. Какие задачи были первоочередными, какие вы определяете главными сейчас?

— Уже год я возглавляю департамент социальной защиты населения. За это время и в регионе, и в стране произошли заметные изменения, вызванные пандемией коронавируса, самоизоляцией и так далее.

Но социальная защита как отрасль работает давно и делает это успешно, поэтому главной задачей на первом этапе было продолжать ее развитие с опорой на тот фундамент, который был заложен сотрудниками департамента. Ведь

социальная защита — это про людей и для людей.

Фактически благополучие всех слоев населения разных возрастов в той или иной мере входит в зону нашей ответственности. Наши подведомственные учреждения представлены в каждом районе области: это и психоневрологические интернаты, где постоянно проживают граждане, и комплексные центры социального обслуживания, где волонтеры могут получить определенный перечень социальных услуг, и центры помощи семье и детям. Департамент продолжает заниматься начислением гражданам различных видов выплат и оказанием мер социальной поддержки. На сегодняшний день их получают более 370 тыс. вологжан.

Сегодня нашими приоритетными задачами являются: укрепление материально-технической базы, продолжение работы по выявлению граждан, которые нуждаются в нашей поддержке, и, конечно же, помощь детям в обретении семьи. На мой взгляд, одна из важнейших наших задач звучит так: любой ребенок должен жить в семье.

— Как пандемия коронавируса повлияла на работу системы социальной защиты населения области?

— В ведомственном подчинении есть ряд закрытых учреждений: психоневрологические интернаты, дома для инвалидов общего типа и дома для

детей с ограниченными возможностями здоровья. Как правило, там живут самые слабозащищенные граждане, нуждающиеся в помощи государства. Фактически с марта эти учреждения работают в закрытом режиме: работники заходят на 14-дневную смену и живут внутри все это время. Понятно, что такая мера направлена на снижение риска заражения получателей социальных услуг новой коронавирусной инфекцией. Очень важно, что мы получаем помощь от правительства области и Министерства труда и социальной защиты РФ в виде стимулирующих выплат тем, кто работает в этих новых условиях.

Этот подход дал свои результаты. Весной, в критический период, у нас практически не было заболевших. В таком же режиме работали и центры помощи детям, оставшимся без попечения: открылись они только с началом учебного года, в сентябре.

Значительно увеличилась нагрузка на социальных работников: в их помощи нуждаются пожилые волонтеры, которые сейчас наиболее уязвимы. Но ведь и те, кто им помогает, сейчас тоже в группе риска. Поэтому все специалисты по социальной работе обеспечены средствами индивидуальной защиты, в рамках этого вызова они работают по-новому. Да, учреждения социальной защиты населения сейчас работают особенно напряженно, но стабильно. Мы держим ситуацию под контролем.

— С учетом этой ситуации произошли ли какие-то изменения в программе «Социальная поддержка граждан Вологодской области на 2021–2025 годы»?

— Важно отметить, что, несмотря на новые обстоятельства, все показатели прошлого периода достигнуты. Да, сейчас планы меняются, но могу сказать уверенно: все меры социальной поддержки, положенные гражданам, все выплаты будут сохранены в полном объеме и будут выплачиваться в установленные ранее сроки.

Кроме того, с учетом новых вызовов скорректированы бюджеты и государственной соцпомощи, и содержания

организаций. Они пересмотрены с учетом новых расходов на средства индивидуальной защиты, на лекарственное обеспечение, с поправкой на новый режим труда и отдыха работников.

В предстоящем периоде на реализацию этой государственной программы планируется выделить свыше 71 млрд рублей. Это средства и федерального бюджета, и областного. Отмечу, что при этом объеме финансирования программы каждый год будет уточняться с учетом ситуации.

ОБЩИМИ УСИЛИЯМИ МЫ СИТУАЦИЮ С КОРОНАВИРУСОМ ПРЕОДОЛЕВАЕМ, КАК И ВСЯ СТРАНА. ДА, УЧРЕЖДЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ СЕЙЧАС РАБОТАЮТ ОСОБЕННО НАПРЯЖЕННО, НО СТАБИЛЬНО. МЫ ДЕРЖИМ ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ.

— Получается, что малозащищенные слои населения подверглись еще большему удару. Что позволяет эту ситуацию стабилизировать?

— В связи с этим в области налажена работа оперативного штаба, задача которого — контролировать ситуацию, которая сложилась из-за пандемии. Практически все вопросы, которые решаются благодаря его работе, являются межведомственными. Большой объем приходится на департамент труда и занятости населения, в чьем ведении определены выплаты и пособия, которые назначаются пострадавшим от распространения коронавирусной инфекции. Департаментом экономического развития контролируется работа организаций и предприятий. Большой пласт работы приходится и на департамент социальной защиты населения: она также касается выплат и других мер поддержки. Мы плотно работаем с Пенсионным фондом, через который проходит много выплат.

Важно, что все организации, все ведомства сейчас нацелены на то, чтобы по максимуму перевести оформление услуг в электронный вид. Именно это

помогает нам минимизировать контакты между получателями, а им получать необходимое не выходя из дома. В этом нам помогает система госуслуг.

— В области продолжается реализация ряда национальных проектов. Как проект «Демография» меняет социальную сферу региона?

— «Демография» — важнейший нацпроект. Весь комплекс его мероприятий направлен на достижение главной государственной задачи — на сохранение населения, на сохранение здоровья и благополучия людей. Как показала практика, меры этого проекта востребованы и актуальны, поэтому нам было важно сохранить те механизмы, которые работают эффективно.

В рамках нацпроекта и регионального проекта «Финансовая поддержка семей с детьми» производятся необходимые выплаты семьям с детьми и молодым семьям. Но работа здесь не ограничивается только выплатами. Сюда включены определенные меры по жилищной поддержке, моменты, связанные с медицинской частью и повышением рождаемости. На мой взгляд, важность этого проекта в том, что он объединяет различные ведомства и за счет достижения отраслевых показателей воздействует на социальную ситуацию в целом. Положительные изменения происходят именно благодаря этому.

— Социальной помощью занимается не только государство, но и благотворительные фонды, коммерческие и некоммерческие организации. Насколько такое сотрудничество развито в Вологодской области?

— В социальную работу эти организации, безусловно, включены, мы работаем с ними не только на региональном, но и федеральном уровне. Например, у нас заключено соглашение о сотрудничестве с крупным российским благотворительным фондом «Старость в радость».

У нас существует реестр поставщиков социальных услуг, сейчас в нем пять

крупных частных поставщиков, но стать его частью может практически любая организация. Часть из них оказывает стационарную помощь, часть — нестационарную. Не так давно Почта России тоже вошла в этот реестр.

Сфера, связанная с оказанием социальных услуг, постоянно развивается, и наша задача — обеспечить равный подход государственным и негосударственным организациям к условиям оказания социальных услуг, обеспечить безопасность граждан. Уверен, что эта тема и в дальнейшем будет развиваться очень активно. Я считаю, что сфера социальной помощи невозможна без участия социально ориентированного бизнеса и некоммерческих организаций. Где-то они работают даже лучше государства, где-то им нужно у него поучиться. Вологодская область по уровню вовлеченности таких компаний в этот процесс уже показывает уверенные результаты по сравнению с другими регионами Северо-Запада.

— **Какой опыт в сфере социальной защиты населения наша область готова продемонстрировать на федеральном уровне?**

— Это опыт реализации сразу нескольких крупных проектов, задачи которых — создание условий сохранения ребенка в семье, обеспечение безопасности детства и поддержка семей, воспитывающих детей с ограниченными возможностями здоровья. К решению этих задач привлекаются ресурсы и государства, и общественных организаций, и социально ответственного бизнеса. Ярким примером такого партнерства является программа «Дорога к дому», которая нацелена на профилактику социального сиротства и детской безнадзорности.

Программа внедряет новые технологии работы с семьями, в которых родители ненадлежащим образом исполняют свои обязанности, злоупотребляют алкоголем. «Дорога к дому» также включает мероприятия по поддержке семей, находящихся в трудной жизненной ситуации, в том числе воспитывающих детей-инвалидов.

За годы реализации программы с 2009 года в нашей области в три раза

Инфраструктура социальной защиты

Социальные услуги в регионе предоставляет 61 организация социального обслуживания. Десять из них негосударственные. Стационарным социальным обслуживанием занимаются 23 учреждения, где в целом количество мест превышает 4 тыс. Сюда же относятся две негосударственные организации на 450 мест. Таким образом, жители области имеют право выбора такого учреждения, и именно это помогает расти качеству и доступности оказываемых услуг.

«С 2017 года в регионе нет очереди в стационарные организации социального обслуживания, — говорит Александр Ершов. — Это очень важный показатель нашей работы. При этом нам также удалось удовлетворить потребность в социальном обслуживании на дому — его получают ежегодно более 9 тыс. пожилых людей и инвалидов».

Ежегодно за социальной помощью обращаются около 300 тыс. человек (26% жителей области), более 60 тыс. семей с детьми (37% от общей численности семей с детьми), в том числе около 4 тыс. семей с детьми-инвалидами (86% от общей численности семей с детьми-инвалидами).

снизилась численность семей, находящихся в социально опасном положении, и на 31% уменьшилось количество детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в 3,5 раза сократилось количество детских домов.

Также в этом году Фондом социальных инвестиций отобраны две технологии, внедренные на территории области фондом «Дорога к дому» при поддержке нашего департамента. Это проекты «Здоровая семья для ребенка» (работа с семьями, в которых один или оба родителя злоупотребляют алкоголем) и «Вариативная система услуг присмотра и ухода за детьми до трех лет» (организация групп дневного пребывания и кратковременного присмотра за детьми, в том числе с ограниченными возможностями здоровья). Сейчас осуществляется интеграция этих технологий в проекты развития для дальнейшего привлечения ресурсов, которые далее будут направлены для масштабирования в другие субъекты федерации.

С 2019 года по поручению губернатора реализуется социальный проект «Мобильный офис для семей с детьми-инвалидами». В его рамках организуются выезды в отдаленные районы психологов, логопедов, дефектологов, инструкторов по адаптивной физической культуре, методистов — специалистов по реабилитации инвалидов. Этот проект вошел в топ-100

лучших региональных проектов в рамках инициативы уполномоченного по правам ребенка «Вектор: Детство-2019» и стал победителем Всероссийского конкурса лучших управленческих региональных и муниципальных практик в сфере детства, организованного Агентством стратегических инициатив.

Ну и, конечно, одним из самых успешных региональных социальных проектов является «Забота». Это дополнительная поддержка социально незащищенных слоев населения, в первую очередь выражающаяся в скидках в магазинах для пенсионеров, членов многодетных семей, ветеранов боевых действий и других категорий граждан. Социальный аспект проекта «Забота» — создание центров активного долголетия. Центры организуют разные мероприятия: концерты, торжественные вечера, посещение музеев, выставок. И направления деятельности таких центров постоянно расширяются. На мой взгляд, это именно тот опыт, которым мы готовы делиться, потому что реализация подобных проектов значительно расширяет сферу влияния социальной защиты населения. Все это помогает ассоциировать ее не только с различными выплатами, но и с вовлечением граждан в общественную жизнь. Это возможность показать людям, что они не одни, что безвыходных ситуаций не бывает. 

Фото: Пресс-служба Центра поддержки экспорта Вологодской области



— **Людмила Александровна, как повлияла пандемия коронавируса на экспортную статистику?**

— Пандемия — это кризис, а кризис, как нам известно, — время новых возможностей для бизнеса. И в такой непростой для экономики ситуации экспортные цифры региона выглядят вполне достойно. За половину 2020 года общий экспорт превысил 2 млрд долларов, а количество малых экспортеров по сравнению с 2019 годом выросло на 19%.

— **Какую ключевую задачу вы ставите перед собой, работая с экспортерами региона, и какие меры поддержки оказываете?**

— Прежде всего — донести информацию о существующих мерах поддержки и помочь экспортеру в решении возникших вопросов при выходе на новые рынки.

Наш ориентир — «упаковка» бизнеса на каждом этапе его развития, поддержка в комплексе. Это такие меры, как перевод презентационных и иных материалов более чем на 18 языков, создание или модернизация сайта экспортера на иностранном языке, подготовка профессионального коммерческого предложения для зарубежного рынка сбыта, получение международного сертификата.

На протяжении всего цикла экспортного проекта компания может воспользоваться разными услугами центра: консультироваться по вопросам экспортной деятельности, таможенного оформления экспортных поставок, сопровождения и экспертизы экспортного контракта,

ЭКСПОРТ БЕЗ ГРАНИЦ

ТЕКСТ: ИВАН МАКАРОВ

Зачем компании, которая успешно работает в Вологодской области, выходить на внешние рынки? Как понять, востребованы ли ее товары за рубежом? Где искать покупателей? С этими и другими вопросами предприниматели региона приходят в Центр поддержки экспорта Вологодской области, руководителем которого является Людмила МАЛОВАНИНА.

оформления необходимой документации, банковского сопровождения валютных сделок, организации логистики и проверки зарубежного партнера.

— **Какие меры стали для бизнеса наиболее востребованными?**

— Сертификация на настоящий момент является наиболее востребованной, в особенности для стран Европы, где получение международного сертификата является обязательным. Данная услуга включает оплату до 80% стоимости услуг по проведению испытаний и выполнению иных обязательных требований сертификационных организаций для подтверждения соответствия продукции международным стандартам.

Кроме того, в условиях повсеместного внедрения режимов самоизоляции основной рост показал рынок электронной торговли, поэтому департамент экономического развития области в этом году увеличил финансирование этого направления с 8,6 млн рублей на четыре площадки (в марте) до 29 млн на 15 площадок (в июне).

— **Расскажите о новой технологии поиска зарубежных партнеров, которую вы применяете в своей работе?**

— Суть новой технологии в том, что целевую аудиторию для предпринимателя определяет нейросеть. Программа позволяет напрямую взаимодействовать с людьми, принимающими решения о заключении конкретных сделок в компаниях-партнерах, минуя звенья секретариата и среднего менеджмента.

— **Как вы оцениваете активность бизнеса региона и его стремление к выходу на зарубежные рынки?**

— За последние годы все больше предприятий Вологодской области выбирают для себя в качестве стратегии развития выход на международный рынок. Они понимают, что концентрируясь только на внутреннем рынке, в любом случае придется столкнуться с международной конкуренцией. Так почему бы не делать это на ее территории?

— **Что бы вы хотели пожелать экспортерам в канун нового, 2021, года?**

— Очевидно, что жизнь начинает возвращаться к прежнему ритму. Границы откроются, экономика заработает с новой силой. Но экспортный подвиг компаний Вологодской области, которые в это непростое время показали высочайший уровень профессионализма, смелости и уверенности, останется. Спасибо вам за работу!

И пусть 2021 год обязательно принесет вашим компаниям новые успешные контракты за рубежом, надежных партнеров и стабильность в бизнесе! Ждем вас в Центре поддержки экспорта! 



Вологда, ул. Конева, 15
(8172) 500-112
mail@mb35.ru
мойэкспорт35.рф
vk.com/myexport35

ПЕРЕГОВОРЫ: НАУКА, ИСКУССТВО, СПОРТ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Как научиться побеждать на переговорах, от чего зависит выбор тактики и как руководитель может мотивировать сотрудников совершенствовать навыки переговорщиков? На эти вопросы нам ответил Константин СМИРНОВ, двукратный чемпион России по управленческой борьбе, бизнес-тренер, эксперт по сложным переговорам и продажам.



Фото: Павел Абрамченко

Переговоры как вид борьбы

— Для начала расскажите, что такое управленческие поединки. И как на них становятся чемпионами?

— Управленческий поединок — это технология Владимира Тарасова, известного социального технолога, одного из лучших бизнес-тренеров России. Родилась эта технология из обычного упражнения на тренинге. Оно называется парными диалогами. Но Владимир Константинович сделал это упражнение столь технологичным, что оно стало одним из лучших инструментов для тренировки переговорных и управленческих навыков.

Если же говорить коротко, то управленческий поединок — это публичное переговорное противостояние двух участников по заранее подготовленному кейсу. То есть при зрителях в ограниченный промежуток времени (10 минут) два человека пытаются разрешить сложную, конфликтную ситуацию, а их действия оценивает судейская коллегия из 7–9 человек. После поединка судьи голосуют, определяя победителя, а также дают обратную связь игрокам. Иными словами, судейская коллегия не просто определяет победителя, но и поясняет, почему именно этот человек победил.

Управленческие поединки обрели популярность и стали своеобразным интеллектуальным видом спорта. В начале 2000-х была создана общественная организация — Федерация управленческой борьбы. У нее есть отделения в крупнейших городах страны. Федерация проводит региональные первенства и чемпионат России. Соревнования проводятся ежегодно. Победа в чемпионате — непростая задача. Я к ней шел около восьми лет.

От чего зависит выбор тактики и стратегии переговоров

— В чем принципиальная разница в ведении переговоров с бизнесменом и с чиновником?

— Диалог бизнеса с бизнесом — это разговор людей из одного мира.

А госорганы и бизнес — две совершенно непохожие друг на друга структуры, представители которых в своей деятельности руководствуются разными принципами.

Если внимательно почитать труды Николо Макиавелли, становится понятно, что население и политики руководствуются разными нормами, у них разные задачи и цели. Среди населения бытует мнение, что чиновники коррумпированы и жестоки, издают неправильные законы и неправильно действуют. Но если разобраться, то понятно, что обществу для цивилизованной жизни нужны нормы морали, а политики вынуждены руковод-

ПРИЕМЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ ЗАВИСЯТ ОТ МАСШТАБА БИЗНЕСА. ЧЕМ КРУПНЕЕ БИЗНЕС, ТЕМ ВЫШЕ СТАВКА, И ТЕМ ПОДГОТОВЛЕННЕЕ И ПОДКОВАННЕЕ БУДУТ ПЕРЕГОВОРЩИКИ. И НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ ВЕСТИ ТАКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ СПЕЦИАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ НЕВОЗМОЖНО ИЛИ ОЧЕНЬ СЛОЖНО

ствоваться нормами целесообразности.

Чтобы успешно вести переговоры с чиновниками, нужно понимать, что их обязанность — заботиться о жителях, поддерживать стабильность. Это непростые задачи, часто чиновникам приходится принимать сложные решения и делать нелегкий выбор. На переговорах нужно учитывать различие норм, которыми руководствуются чиновники и обычные люди (а предприниматели относятся к обычным людям или находятся посередине между этими группами).

Безусловно, нужно опираться не только на свою картину мира, но и на восприятие другого человека. Можно провести такую аналогию: если нужно договориться с аборигенами, значит, нужно учитывать мировоззрение аборигенов, понимать их язык, иначе ничего не получится.

— Зависят ли приемы ведения переговоров от сферы бизнеса?

— Если собираетесь вести переговоры с представителем другой сферы бизнеса, то важно подготовиться, изучить терминологию собеседника, узнать, что ценно для его компании.

Тактика и приемы ведения переговоров зависят от масштаба бизнеса. Чем крупнее бизнес, тем выше ставка, тем подготовленнее и подкованнее будут переговорщики. И вести такие переговоры на высоком уровне без специальной подготовки невозможно или очень сложно.

Чтобы вести переговоры качественно, нужно освоить много приемов. Но в первую очередь изучить систему ведения переговоров: подготовку, проведение встреч и прочее. Поэтому начать лучше с системы, а затем уже изучать приемы проведения переговоров. Когда есть система, можно двигаться дальше.

— Телефонные продажи и живое общение с клиентом: у каждой формы есть свои преимущества и недостатки. Когда есть возможность выбора формы, какая будет предпочтительнее?

— Есть три формы переговоров: телефонные, личная встреча и видеовстреча. Отличие этих форм — в количестве каналов влияния на собеседника. У живой встречи 100-процентная эффективность, поскольку задействованы все каналы воздействия. На видеовстрече невозможно влиять на собеседника с помощью позы, жестикюляции, а из невербального общения остается только мимика.

По оценкам экспертов, слова — это только 7% воздействия, еще 37% — интонация, 56% — язык тела и жестов. Интонации — очень богатый источник передачи и получения информации и мощный инструмент воздействия на собеседника. С помощью интонации можно заострить внимание на каком-то моменте, считать и передать эмоции. На своих тренингах по телефонным продажам я учу с помощью интонаций управлять эмоциональным состоянием собеседника. И это высший пилотаж.

Таким образом, самый эффективный способ переговоров — личные встречи. В

2-3 раза менее эффективны видеовстречи, еще менее эффективны телефонные переговоры.

— **В чем специфика ведения личных переговоров?**

— Тут как минимум нужно учитывать особенности мужского и женского склада ума. Мужчина — человек результата. Если нужно договориться с мужчиной, нужно говорить о результатах. С женщиной нужно говорить о процессе. И о красоте.

В личных отношениях намного больше эмоций, поэтому очень важно тщательно подбирать слова, чтобы не задеть и не обидеть человека. В остальном такие переговоры подчиняются общим законам: собеседника нужно расположить к себе, сделать комплимент; прежде чем доносить свою мысль, нужно поинтересоваться мыслями собеседника, спросить его мнение, и за это он будет вам благодарен.

Переговоры становятся жестче

— **Как бы вы оценили общую культуру ведения переговоров в России? Как меняются с годами запросы клиентов, которые приходят к вам на тренинги?**

— Общая культура ведения переговоров — это как средняя температура по больнице. Люди в России разные: и в национальном плане, и по культурному уровню, и по месту проживания. Я бы не взялся это оценивать.

В последние 10–12 лет есть очевидный крен: переговоры становятся жестче, что связано не с лучшей рыночной ситуацией, ростом конкуренции, напряженной общественно-политической обстановкой. Но такие переговоры вполне соответствует времени. Кроме того, в этом есть и плюсы: чем жестче переговоры, тем люди быстрее растут, поскольку вынуждены работать над собой. Вопрос же этичности жестких переговоров зависит от того, какие люди их проводят.

В целом в бизнесе переговоры стали культурнее и цивилизованнее. С другой стороны, в более крупном бизнесе переговоры могут проводиться в стиле 90-х.

— **Можно ли вести успешный бизнес, не прибегая к манипуляциям в общении с партнерами и потенциальными клиентами?**

— Важно, что мы понимаем под манипуляциями. Для меня это умышленный обман собеседника для получения определенного результата. Это когда собеседник не понимает, о чем речь, его умышленно вводят в заблуждение и с помощью этого обмана заставляют принять решение. Конечно, можно и нужно вести бизнес без подобных действий.

Звездная болезнь сотрудника — хорошо или плохо?

— **Как мотивировать работников отдела продаж самосовершенствоваться и проходить обучение?**

— Нужно брать на работу уже замотивированных людей. Стараться замотивировать людей, которые ничего не хотят, — дело неблагоприятное. Часто HR-специалисты идут по простому пути и берут людей со сложным материальным положением. В целом вопрос найма работников и подбора мотивированных людей — это компетенция HR.

Для мотивации сотрудников нужно использовать различные методы нематериальной мотивации: конкурсы, походы в кино, игры, соревнования, рейтинги. Людей мотивируют не только деньги. Даже простая похвала от руководителя — неплохой способ мотивации, но при этом нельзя хвалить не по делу.

— **Есть начинающие продавцы, а есть «звезды», которые думают, что все знают, и не хотят развиваться. Как с ними быть?**

— В теории продаж есть такое мнение, и я его тоже придерживаюсь, что иметь продавцов-«звезд» вредно. Лучше команда середнячков, чем пара «звезд» и 10 других менеджеров. Работодатель может попасть в зависимость от «суперпрофессионала», поскольку при его уходе теряется 30–50% объема продаж. «Звезда» требует к себе особого отношения, что будет нарушать

корпоративную культуру, дисциплину в коллективе и деморализовать сотрудников. Поэтому лучше стремиться к коллективу середнячков, которые бы подталкивали друг друга и развивались.

Если в коллективе есть «звезда» и вы делаете для нее исключение, коллектив должен четко знать, почему вы делаете такие исключения для этого человека. Должна быть четкая и прозрачная система понимания, как человек может стать таким же, или нужно изолировать «звезду» от других сотрудников должностью, кабинетом и прочими вещами.

— **Сейчас множество специалистов, которые учат вести переговоры, продажи и прочее. Как выбрать самого эффективного тренера?**

— Нужно смотреть на результаты его учеников. Можно обратиться к отзывам. Я размещаю отзывы со ссылкой на соцсети человека, который этот отзыв оставил. Можно написать человеку и спросить о качестве и результатах обучения. Кроме того, при выборе тренера можно и нужно спрашивать телефоны его корпоративных клиентов, чтобы им позвонить.

Если тренер не хочет давать контакты своих клиентов, значит, он пытается уйти от ответа на вопрос о качестве своей работы. Заблуждение — судить о тренере по его регалиям и опыту в бизнесе: человек может иметь колоссальный опыт в бизнесе и при этом не уметь доносить информацию, или же его опыт не подходит другим.

Российский рынок коучинга постепенно уплотняется и при этом наполняется непрофессионалами. С другой стороны, непрофессионалы — нормальное явление развивающегося рынка. Приходят времена, когда нужно много учиться, чтобы не отстать от жизни.

Я выступаю за формат тренинга, за практическое обучение. Считаю, что курсы по ведению переговоров или продажам должны содержать не меньше 70–80% практики. Я выбрал эту сферу около 10 лет назад, поскольку она одна из самых важных: мы социальные существа и всего достигаем с помощью переговоров. 



— Чем больше пространств для работы, творчества и отдыха в городе, тем больше возможностей у жителей. Именно поэтому «Эпицентр» — это прежде всего сообщество активных и независимых людей разных профессий.

Более трех лет я выступаю спикером сама, поэтому организация тренингов, лекций и бизнес-встреч — для меня привычное дело. В пространстве «Эпицентра» мы проводим по 2–3 мероприятия в неделю. Уже выступали специалисты из Вологды, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода и Перми. Главным критерием при выборе тем и спикеров для меня является то, насколько человек понимает и верит в то, что делает. Не могу назвать

В ЭПИЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

В 2019 году в Вологде открылся новый коворкинг «Эпицентр». Полностью оборудованный, удобный и гостеприимный, он готов не только принимать фрилансеров и специалистов, работающих на удаленке, но и организовывать бизнес-мероприятия. Юлия КАМИНОВА, директор коворкинга, рассказала, для кого она организовала это пространство и какие мероприятия здесь проводятся.

себя гуру по «считыванию людей», но это видно и слышно практически сразу.

В октябре мы решили принять у себя особый формат бизнес-тренинга — «Бизнес-лагерь». Совместно с Константином Смирновым мы проводили бизнес-игру «Государство, Бизнес и Власть», в которой участвовало более 100 человек.

— **Поделитесь вашими впечатлениями от тренинга Константина Смирнова.**

— Тренинг «Территория Лидера» — это гениальный, не имеющий аналогов тренажер, где за короткий промежуток времени можно прожить опыт, эквивалентный нескольким годам. Здесь

можно проверить любые рискованные стратегии поведения, реализовать самые смелые замыслы, не опасаясь последствий в виде многомиллионных убытков и разрыва отношений с деловыми партнерами. Другими словами, здесь можно все!

Неудивительно, что мне до сих пор нам пишут и звонят участники, рассказывая о том, как изменилась их жизнь после тренинга.

— **Планируете ли вы организовывать подобные мероприятия в будущем?**

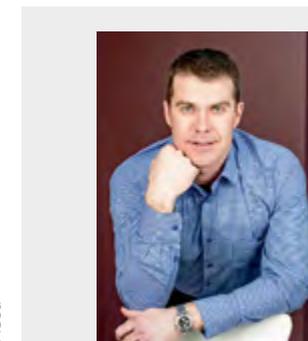
— Непременно проведем «Бизнес-лагерь» в следующем году! 

КОВОРКИНГ «ЭПИЦЕНТР» — ОТЛИЧНОЕ МЕСТО ДЛЯ ТЕХ, КТО РАБОТАЕТ УДАЛЕННО:

- УЮТНО, КАК ДОМА
- ОРГАНИЗОВАННО, КАК В ОФИСЕ
- ДУШЕВНО, КАК В КАФЕ



Вологда, ул. Яшина, 3а
 (8172) 70-25-50, +7 921 716-25-50
 vepicentru@yandex.ru
 vepicentre.ru
 vk.com/vepicentru



Николай ВЕДЕНСКИЙ, владелец компании «ВолИнжКомпани»:

«Я уже во второй раз участвую в проекте «Бизнес-лагерь». Для меня это площадка, где можно понять свои сильные и слабые стороны. Среда, в которую ты попадаешь, не щадит тебя, происходит ломка сознания, тебя будто рентгеном просвечивают. Выходишь оттуда совершенно новым человеком, более сильным и уверенным в себе. У каждого появляется четкий план действий, становится понятно, над чем нужно работать и к каким высотам стремиться в своей жизни».

Фото: Елена Сычева



ОНЛАЙН-КУРС

PR-ПРОРЫВ

курс для PR-специалистов
с опытом работы от нуля до трех лет**14 января – 28 января 2021 года****Автор и ведущий курса – Тимур Асланов****НА КУРСЕ ВЫ УЗНАЕТЕ:**

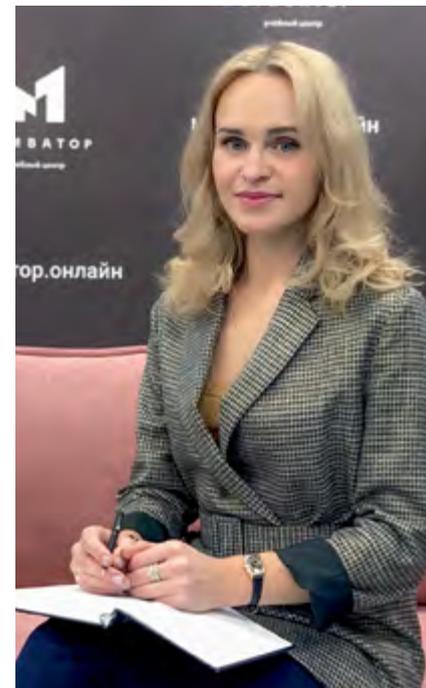
- ✓ **зачем вообще нам весь этот PR** и что с ним делать,
- ✓ **как сделать качественный рывок** и из начинающего PR-специалиста превратиться в матерого волка,
- ✓ **почему журналисты не любят пиарщиков** и что с этим делать,
- ✓ **как приручить СМИ** и сделать так, чтобы они плясали под вашу дудочку,
- ✓ **что делать с PR**, если начальник сказал «денег нет, но вы держитесь»
- ✓ **зачем нам информационная политика**, PR-стратегия, PR-план и как из скучных документов извлекать максимум пользы,
- ✓ **что делать**, если вы подорвались на информационной mine,
- ✓ **о чем рассказывать ЦА**, если рассказывать не о чем,
- ✓ **хочу, чтобы меня все узнавали** или что делать с личным брендом,
- ✓ **богатый пиарщик** это миф или есть ли деньги в этой профессии?



ПОДРОБНЕЕ

(495) 540-52-76www.conference.image-media.ru

реклама



НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ: КАК ОНИ МОГУТ ПОМОЧЬ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ЕГОР ЕЛИН

Вологодский учебный центр «Мотиватор» готов ответить на животрепещущие вопросы каждого предпринимателя: где найти квалифицированных работников, как обучить сотрудников и как руководителю повысить компетенции. Мы поговорили об этом с руководителем центра **Евгенией СМIRНОВОЙ**.

— В чем специфика вашего центра?

— Наша особенность — это консалтинг компаний под ключ. Ни для кого не секрет, что бизнесу, тем более в период пандемии, совсем не просто. Задача нашего учебного центра — помочь руководителям компаний безболезненно пройти этот этап путем улучшения знаний и устранения текучки сотрудников. Консалтинг под ключ включает несколько этапов работы с заказчиком. Специалисты нашего учебного центра по критериям клиента подбирают кандидатов на открытую вакансию. Затем команда педагогов нашего центра обучает новых сотрудников и аттестует перед выходом на работу. Мы также помогаем работодателям во время адаптации новых сотрудников.

— А как строится в общем работа с клиентом, сам образовательный процесс?

— Наши клиенты — компании, которым необходимо обучить своих

сотрудников: руководителей, менеджеров, рекрутеров, HR и так далее. Алгоритм следующий: сначала мы проводим аудит деятельности сотрудников, которых необходимо обучить, также изучаем продукт, с которым они работают. На основе полученного среза компетенций даются рекомендации: какие слабые места нужно усилить, какие сильные стороны стоит развивать. Так готовится индивидуальная программа обучения, формируются учебные группы, составляется график занятий.

Занятия проходят в офлайн- и в онлайн-формате: здесь все зависит от запроса заказчика.

В команде центра «Мотиватор» большой штат педагогов по различным направлениям. Это финансовые аналитики, налоговые консультанты, юристы, маркетологи, психологи, SMM-менеджеры, таргетологи, специалисты по кадрам, бизнес-тренеры по продажам и переговорам и многие другие. Все программы обучения

сертифицированы и ведут их преподаватели с достойным уровнем практики.

— Такой подход очень трудозатратный...

— Согласна. В бизнесе не бывает все просто. В любом случае это командная работа специалистов, которая нацелена на результат. Ведь в компаниях тоже каждый сотрудник отвечает за свой функционал, не правда ли? Команда нашего учебного центра помогает бизнесу стать системным, таким образом увеличиваются его показатели и растет прибыль. **P**



Вологда, ул. Зосимовская, 71
(8172) 509-059
мотиватор.онлайн



Фото: Роман Нозиков

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ — ПАРТНЕР, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

В нашей области в 2004 году было создано Вологодское областное потребительское общество, которое сейчас является учредителем Регионального союза потребительских кооперативов (Союзкооп). О том, как живет потребкооперация сегодня, нам рассказала председатель правления Регионального союза Наталья ТОЛОКОННИКОВА.

— Чем сегодня является Союзкооп?

— Деятельность Союзкоопа выстроена на принципах кооперации, принятых во всем мире. Это добровольное членство, демократичность при принятии решений, коллективизм и взаимопомощь.

При переходе к рыночным условиям в конце прошлого века кооператоры попали в сложную ситуацию. В связи с разрушением сельского хозяйства мы были лишены оборотных средств и потеряли большую часть материально-технической базы. Облпотребсоюз утратил управляемость на местах.

В начале 2000-х, проанализировав деятельность зарубежных коллег — членов Международного кооперативного альянса, облпотребсоюз пришел к выводу, что в первую очередь нужно восстановить менеджмент. Союзам как некоммерческим организациям было запрещено заниматься коммерческой деятельностью, поэтому было решено создать общество. Ему передали всю коммерческую недвижимость.

Мы восстановили своего рода «вертикаль власти», но власти, основанной на экономических принципах. Жизнь показала правильность нашего выбора. У нас внедрена единая система управления

производственными процессами, финансами, кадрами и собственностью. Благодаря этому у нас четко соблюдается основной принцип менеджмента — процесс принятия решений и контроль за их исполнением. Образно говоря, за основу принят ленинский принцип демократического централизма: свободное обсуждение проблемы на стадии выработки решения и неукоснительное исполнение после его принятия. Это нас отличает от облпотребсоюза, который по сути своей является консультативным органом.

Сейчас в Союзкооп входят организации, расположенные в 15 районах области. Центр управления бизнес-процессами находится в Вологде. У нас слаженный коллектив, который не только профессионально ведет хозяйственную деятельность, но и готовит кадры, оказывает методологическую и практическую помощь районным организациям. Мы регулярно выезжаем в районы, решаем разные проблемы в трудовых коллективах, а также постоянно взаимодействуем с местными властями.

Такая модель управления позволяет быстро реагировать на изменения в экономике, в том числе оперативно решать кадровые проблемы.

— Насколько остро стоит вопрос с кадрами в районах?

— Это один из наиболее острых вопросов в нашей деятельности. Мы отлично понимаем, что самостоятельно эту проблему не решить. С каждым годом сокращается сельское население почти во всех районах. Иногда мы вынуждены закрывать торговые предприятия из-за недостатка людей. Молодежь на селе не остается, понять их можно, ведь требования к социальной инфраструктуре сейчас очень высоки.

Конечно, в последнее время правительство области предпринимает определенные усилия для улучшения ситуации: строятся дороги, объекты инфраструктуры, но этого пока явно недостаточно. Нам остается надеяться на лучшее будущее.

— Какие предприятия входят в Союзкооп?

— Региональный союз — это объединение диверсифицированных организаций, работающих в различных отраслях: оптовой и розничной торговле, хлебопечении, на производстве, в общественном питании, на заготовке сельхозпродукции, в бытовой сфере. Мы занимаемся

организацией питания в бюджетных учреждениях, также поставляем разную продукцию. Зачастую наш магазин в деревне — единственное место для общения сельян.

Например, в Нюксенице мы возобновили работу предприятия общепита, пекарни и частично переоборудовали магазины для работы в новом формате. В Белозерске работает популярный у туристов ресторан «Калина красная» — он такой же, как в известном фильме Василия Шукшина. В центре Вытегры открыт придорожный сервис и кафе «Морошка». Год назад в деревне Морино Вологодского района, там всего около 200 жителей, мы построили современный магазин.

Также мы широко практикуем работу по заказам и готовы привезти почти любой товар: от продуктов до стройматериалов и бытовой техники.

— Правительство области поддерживает вас?

— Во все времена потребкооперация была добросовестным партнером власти. Конечно, при социализме государство в большей степени опиралось на потребительскую кооперацию. Но и сейчас областное правительство уделяет нам внимание. В последние годы мы постоянно пользуемся средствами из регионального Фонда ресурсной поддержки МСП для обновления основных средств. Существенная поддержка — льгота по налогу на имущество, она распространяется на помещения площадью до 200 квадратных метров в сельской местности. Также нам частично возмещают стоимость горюче-смазочных материалов при доставке товаров в отдаленные и труднодоступные населенные пункты. В рамках государственно-частного партнерства мы получили субсидии на покупку транспорта по программе «Мобильный магазин». Кроме того, при правительстве создан координационный совет по развитию потребительской кооперации, там рассматриваются текущие проблемы.

— Как выстроены отношения с Вологодским кооперативным колледжем?



Марина КИРИЛЛОВА,
директор Вологодского
кооперативного колледжа:

«У нас современная материально-техническая база: есть учебная бухгалтерия, учебный ресторан, гостиничный номер, магазин, кондитерский цех, лаборатория программирования, сертифицированный центр «1С». Для раскрытия творческого потенциала студентов созданы студии танца и вокала, работают спортивные секции, студенческий медиацентр. Взаимоотношения студентов и преподавателей строятся в форме сотрудничества, наставничества. Наше общежитие стало лучшим в городском конкурсе «Лучшее студенческое общежитие».

Колледж — это интерактивная площадка для курсов повышения квалификации, мастер-классов, конкурсов, семинаров и других образовательных программ, в том числе по целевому обучению студентов. Кроме того, представители кооперативного сообщества — наши эксперты в учебной и во внеучебной деятельности. Особенно ценно для нас — участвовать в выездных совещаниях Союзкоопа. Они проходят с посещением предприятий и всесторонним анализом их достижений и проблем.

Колледж — это интерактивная площадка для курсов повышения квалификации, мастер-классов, конкурсов, семинаров и других образовательных программ, в том числе по целевому обучению студентов. Кроме того, представители кооперативного сообщества — наши эксперты в учебной и во внеучебной деятельности. Особенно ценно для нас — участвовать в выездных совещаниях Союзкоопа. Они проходят с посещением предприятий и всесторонним анализом их достижений и проблем.

В 2019 году Министерство просвещения проводило мониторинг, и мы вошли в российский топ-500 и региональный топ-10. В этом году колледж получил диплом Вологодской торгово-промышленной палаты «Серебряный Меркурий» в номинации «Лучшая образовательная организация».

Вологодский кооперативный колледж — одно из первых в России негосударственных учебных заведений, которое получило возможность учить студентов на бюджетной основе. За восемь лет нам выделили 350 бюджетных мест, сейчас 138 студентов учатся за счет областного бюджета. Однако если поначалу госфинансирование предоставлялось в достаточном объеме, то в последние три года частные образовательные учреждения финансируются по остаточному принципу. Тем не менее мы продолжаем подавать заявки на конкурс, поскольку хотим, чтобы у студентов была возможность учиться у нас бесплатно».

— Мы всегда исходим из принципа, что любая уважающая себя бизнес-структура должна иметь свое корпоративное образование, свою, так сказать, кузницу кадров.

Колледж — это наша гордость, одно из ведущих учебных заведений Северо-Запада и системы потребительской кооперации России. Его учредители — организации, которые входят в Региональный союз. Колледж неоднократно занимал первые места в соревнованиях кооперативных учебных заведений

страны. В 2008 году он был награжден высшей ведомственной наградой Центрального союза РФ — орденом «За вклад в развитие потребительской кооперации России».

У учебного заведения богатейшая история: в 2022 году ему исполнится 100 лет. Вряд ли в народном хозяйстве Вологодской области найдется отрасль, где нет выпускников колледжа. Они работают и в Союзкоопе. У нас даже сформировались трудовые династии кооператоров. Мы сохранили и развиваем это учебное заведение, и это прекрасно.



**Виталий ЦВИРКО,
руководитель организации
потребкооперации
Вытегорского района:**

«Наш район один из самых больших в Вологодской области, что вынуждает нас уделять особое внимание логистике. Поэтому для нашей организации актуальна мобильная торговля в труднодоступных и малонаселенных пунктах, где нет стационарных торговых предприятий. Решению этого вопроса помогла программа правительства области «Мобильный магазин». Мы в ней приняли участие. Что касается торговли, то в наших магазинах всегда свежая продукция, широкий ассортимент товаров собственного производства и других вологодских производителей. Покупатели могут купить продукцию на развес, что для многих очень удобно. Но главное — это персонал. Сотрудники знают потребности каждого покупателя, работают с душой. Это люди, которые любят свое дело и дорожат репутацией своего предприятия. Недавно мы открыли два новых магазина, создали рабочие места, установили новое оборудование на хлебозаводе и таким образом снизили трудозатраты. Развиваем торговые связи с коллегами и партнерами. Надеемся, что в этом непросто для всех году к новому году покупатели выберут именно нашу продукцию».

Решению этого вопроса помогла программа правительства области «Мобильный магазин». Мы в ней приняли участие.

Что касается торговли, то в наших магазинах всегда свежая продукция, широкий ассортимент товаров собственного производства и других вологодских производителей. Покупатели могут купить продукцию на развес, что для многих очень удобно.

Но главное — это персонал. Сотрудники знают потребности каждого покупателя, работают с душой. Это люди, которые любят свое дело и дорожат репутацией своего предприятия.

Недавно мы открыли два новых магазина, создали рабочие места, установили новое оборудование на хлебозаводе и таким образом снизили трудозатраты. Развиваем торговые связи с коллегами и партнерами. Надеемся, что в этом непросто для всех году к новому году покупатели выберут именно нашу продукцию».

— Есть ли система обмена опытом между вашими районными организациями?

— Мы постоянно проводим конференции, семинары, совещания, зачастую они проходят в выездном формате, на базе районных кооперативных организаций. Также мы обмениваемся опытом с коллегами не только из соседних регионов, но и из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Мы производим только очень качественную продукцию. Можно сказать, изделия ручной работы, хотя себестоимость у них несколько выше, чем у товаров с конвейера. Это вынуждает нас постоянно обмениваться опытом с другими производителями.

— Заканчивается сложный год, какие прогнозы на следующий?

— В работе наших магазинов прослеживается ярко выраженная сезонность — зимой обороты падают. Кроме того, все осложняется тем, что сейчас доходы людей не растут. К тому же пандемия несколько ухудшила финансовое

предприятия перейдут на другие системы налогообложения, что резко увеличит налоговую нагрузку. Кроме того, в этом году заканчивается мораторий на налог на имущество. Все это может привести к закрытию больше половины торговых предприятий на селе и значительному ухудшению снабжения продуктами и товарами первой необходимости жителей села.

Но несмотря на это мы планируем развивать и модернизировать предприятия. Надеемся, что в результате диалога бизнеса и власти будут разработаны меры поддержки сельской торговли, а проблемы налогообложения будут решены. **Р**

СОЮЗКООП
РЕГИОНАЛЬНЫЙ СОЮЗ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Вологда, ул. Залинейная, 26
(8172) 21-86-42
vologda.coop



**Юрий НАЗАРОВ,
руководитель организации
потребкооперации
Вашкинского района:**

«Конечно, предприятиям потребкооперации сложно тягаться с федеральными сетями, которые производят и продают продукцию по более низким ценам. Но мы стараемся конкурировать на уровне качества: хлеб, выпечка, кондитерские изделия, мясные полуфабрикаты, пельмени ручной лепки — всё как домашнее, экологически чистое, без добавок. Как покупатели говорят: если однажды попробуешь нашу продукцию, то уже и будешь ее выбирать, а не продукты конкурентов.

Сохраняя традиции потребкооперации, мы обеспечиваем бесперебойное снабжение жителей села необходимыми товарами. Мы отлично понимаем, что в деревнях живут в основном малообеспеченные люди пенсионного возраста, но несмотря на все трудности, иногда в ущерб себе мы стараемся наилучшим образом обслужить их, за что они нам всегда благодарны».

положение наших организаций, особенно предприятий общественного питания. С 2021 года отменяется ЕНВД — специальный налоговый режим. Наши



Новый год –

самый долгожданный и волшебный праздник в году.

Дети и взрослые с нетерпением ждут, когда зажгутся сотни огней на улицах, а дома поставят елку, украшенную красивыми игрушками. Но больше всего мы ждем чуда и подарков от Деда Мороза – главного волшебника Нового года.

Каждый год компания «Кондитерская фабрика» исполняет мечты, делая вкусные и натуральные сладости, которые любят все.

Конечно, этот год стал испытанием для всех нас, но мы продолжаем верить в чудеса и волшебство. Несмотря ни на что, мы продолжаем выпускать сладкие подарки для вас и ваших близких.

Подарки на любой вкус и кошелек, с увлекательными играми для всей семьи, с полезными и вкусными сладостями. Мы рады, что вы вместе с нами тоже не унываете и продолжаете верить в лучшее.

*Раиса Иванова, генеральный директор
вологодской «Кондитерской фабрики»*

**Ждем ваших заказов!
Пишите: mail@sladosti35.ru
Звоните: (8172) 21-60-20**



ВЫЙТИ ИЗ ЯМЫ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Недавно Вологодский научный центр РАН представил первый аналитический доклад о демографических тенденциях последнего десятилетия и демографическом поведении жителей области*. Авторы не только фиксируют положение дел в регионе и на местах, но и делают выводы о направлениях совершенствования социальной и демографической политики. Вот как мы увидели общую картину.

Общий тренд

Известно, что последние годы численность населения в России падает. И Вологодская область здесь не исключение. За период с 2000 по 2020 год это падение составило 11% (с 1299,6 до 1160,4 тыс. человек). Но не это самое главное — неизбежная урбанизация привела к тому, что численность сельского населения сократилась и того больше — на 22% (в то время как городского лишь на 6%). Для сравнения: в среднем по России число селян сократилось на 5%, по СЗФО — 15%.

С рождаемостью ситуация в регионе получше, но могла быть еще лучше. Если в 2000 году коэффициент рождаемости составлял 8,8 рождений на 1000 человек, то в 2019 году — 9,6 (+9%). Но это все равно ниже среднероссийского показателя (10,1).

То же самое со смертностью. Вроде бы показатели неплохие: если в 2003 году было 19,8 случая на 1000 человек, то в 2019 году — уже 14,1. Но последняя цифра все равно на 15% выше общероссийской (12,3 умерших на 1000 человек населения).

Структура причин смертности жителей региона повторяет таковую по России в целом, указывают авторы доклада. Вместе с тем, уровень смертности населения нашей области существенно превышает страновой по таким классам причин, как болезни органов пищеварения (на 33%) и органов дыхания (на 32%). Также

жители региона чаще, чем в среднем по стране, умирают от болезней системы кровообращения (на 24%) и новообразований (на 14%).

Еще одна тревожная тенденция — увеличение экономической нагрузки на трудоспособное население. Его доля за десятилетие сократилась с 59 до 54%, удельный вес лиц старших возрастных когорт, напротив, вырос с 21 до 27%, как и доля населения моложе трудоспособного возраста — с 19% до 20%. Как указывают авторы доклада, в целом наблюдаемые изменения соответствуют тенденциям на уровне страны и СЗФО, но в нашей области доля трудоспособных граждан сравнительно ниже.

А что в районах?

За десять лет численность постоянного населения сократилась практически во всех муниципальных образованиях области, за исключением Вологды (включая Молочное) и Вологодского района, где был отмечен прирост жителей (на 3% и 2%). Наиболее существенное снижение численности жителей (более чем на 1/3) зафиксировано в Вашкинском и Харовском (на 38% соответственно), Белозерском (на 37%), Кичменгско-Городецком (на 35%) и Междуреченском (на 33%) районах.

По данным на начало 2020 года самым многочисленным населенным пунктом региона является областной центр (317,4 тыс. человек), тогда как самая низкая численность населения отмечается

в Междуреченском районе (5,3 тыс. человек).

Что будет дальше

Аналитики сделали прогноз по четырем сценариям — инерционному, «повышения рождаемости», «снижения смертности» и «оптимизации управления». Первый предполагает сохранение сложившихся тенденций рождаемости, смертности и миграции населения на протяжении всего прогнозного периода на уровне базового (2019-го) года. В остальном — на целевые индикаторы, установленные в Стратегии социально-экономического развития Вологодской области на период до 2030 года. Сценарий «повышения рождаемости» предусматривает увеличение уровня рождаемости в регионе к 2030 году на 4%. Согласно сценарию «снижения смертности» ее уровень должен сократиться на 26%. Сценарий «оптимизации управления» основан на предположении о ежегодном повышении рождаемости и снижении смертности в соответствии со стратегическими целями, т.е. предполагает ежегодное повышение рождаемости (на 1,00244%) и снижение смертности (на 0,9826%).

Согласно всем вариантам прогноза численность населения Вологодской области к 2035 году неизбежно сократится. При этом инерционный сценарий демонстрирует самый неблагоприятный вариант развития событий — снижение численности к 2035 году до 978,5 тыс. человек (— 16% к 2019 году).

Примечательно, что из всех сценариев «снижение смертности» обладает наиболее позитивным эффектом для численности населения.

Миграционный вопрос

В ходе распределения муниципальных образований области по соотношению естественного, миграционного и общего движения населения и для 2000, и для 2019 годов аналитиками выявлены три типа территорий. Первый — это где самая неблагоприятная демографическая ситуация (т.е. наблюдается нисходящая динамика численности населения); второй — это территории с миграционным приростом и естественной убылью населения и нисходящей динамикой его численности; третий — где есть естественная убыль, но при этом и общий прирост населения (т.е. восходящая динамика его численности). И эту динамику в целом нельзя назвать положительной (см. таблицу).

Таким образом, на основе приведенного в докладе анализа можно вполне уверенно прогнозировать не только дальнейшее снижение численности населения региона (по всем сценариям развития), но и невысокую миграционную привлекательность региона. Что делать?

Предложения и рекомендации

Не будем сейчас говорить о тех мерах по «сбережению народа», которые принимались в последние годы, особенно в период пандемии, — их было немало, и на федеральном, и на региональном уровнях. И они действительно имели определенный эффект. Но все же, изучая доклад ВолНЦ РАН, можно выделить несколько направлений, которые нужно добавить или усилить:

— В направлении стимулирования рождаемости. «Разработку мероприятий демографической политики следует осуществлять в соответствии с особенностями и потребностями групп населения, наиболее к ним восприимчивых [молодежь, семьи с детьми]. Кроме того, отдельно стоит уделить внимание тем людям, которые не определились со своими репродуктивными планами (молодежь с высокими репродуктивными установками)». Также

Движение численности населения (2000–2019 годы)

год	Территории с нисходящей динамикой численности населения	Территории с миграционным приростом и естественной убылью населения и нисходящей динамикой его численности	Территории, где есть естественная убыль, но при этом и общий прирост населения
2000	10	17	1
2019	14 территорий: Вологда, Череповец, Бабушкинский, Белозерский, Вашкинский, Великоустюгский, Вожегодский, Вытегорский, Кичм.-Городецкий, Междуреченский, Никольский, Сокольский, Сямженский, Тарногский	12 территорий: Бабаевский, Верховажский, Вологодский, Грязовецкий, Кадуйский, Кирилловский, Тотемский, Усть-Кубинский, Устюженский, Харовский, Чагодощенский, Шекснинский	2 территории: Нюксенский и Череповецкий районы

нужна система мероприятий, нацеленных на повышение уровня потребности в детях. Речь идет, в первую очередь, о формировании семейных ценностей у детей и подростков, повышении престижности многодетной семьи.

Также рекомендуется разработка системы мероприятий, способствующих совмещению женщинами воспитательной и трудовой функций, а именно помощи матерям, находящимся в отпуске по уходу за ребенком, в части развития их профессиональной деятельности.

— Снижение смертности и пропаганда здорового образа жизни: использование соцсетей считается одним из самых эффективных «инструментов формирования у жителей региона самосохранительных установок и практик, создания социально одобряемого «модного» образа здорового человека», как и традиционные уроки в школах (и провешение родителей) на соответствующую тематику.

Мониторинг самосохранительного поведения населения региона (установки на долголетие и мотивация на ведение здорового образа жизни, принятие мер по сохранению и укреплению здоровья, медицинская и физическая активность,

питание, наличие вредных привычек, соблюдение режима труда и отдыха) также был бы полезен.

Есть и меры экономического стимулирования, например оплата (или частичная компенсация) спортивных занятий государством, работодателем. Можно стимулировать работодателей к введению здоровьесберегающих технологий на рабочих местах.

— В направлении повышения миграционной привлекательности региона предлагается распространение опыта программ закрепления в сельской местности специалистов в сфере образования («Земский учитель») и медицины («Земский доктор») на специалистов других профессий. Особое внимание и контроль — за возвращением молодых специалистов, прошедших обучение по целевым направлениям. Нужно создание гарантированных рабочих мест для специалистов, обучавшихся в других регионах, при необходимости — с предоставлением служебного жилья. **Р**

Проект «Развитие территорий» реализуется при поддержке информационной политики Вологодской области.

* Демографическая ситуация и демографическое поведение населения Вологодской области: I региональный демографический доклад / А.А. Шабунова, О.Н. Калачикова, А.В. Короленко, А.П. Будилова, А.Н. Гордиевская; под ред. А.А. Шабуновой. — Вологда: ВолНЦ РАН, 2020. — 122 с.

В докладе представлены региональные данные первой волны всероссийского социологического исследования «Мониторинг демографического самочувствия населения регионов России», выполненного при поддержке Российского научного фонда.



ШТРАФ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТА: ВАЖНОСТЬ КОРРЕКТНЫХ ФОРМУЛИРОВОК

ТЕКСТ: НАТАЛИЯ МЕРЗЛЯКОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ВОЛОГОДСКОГО УФАС РОССИИ

Ответственность заказчика и поставщика (подрядчика, исполнителя) за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом, установлена ст. 34 Федерального закона № 44 «О контрактной системе».

В случае просрочки исполнения заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом, а также в иных случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения заказчиком обязательств поставщик (подрядчик, исполнитель) вправе потребовать уплаты неустоек (штрафов, пеней). Пеня начисляется за каждый день просрочки исполнения обязательства, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом срока исполнения обязательства. Такая пеня устанавливается контрактом в размере одной трехсотой действующей на дату уплаты пеней ключевой ставки ЦБ РФ от не уплаченной в срок суммы.

За ненадлежащее исполнение заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом, начисляются штрафы. Размер штрафа устанавливается контрактом согласно соответствующих правил, утвержденных постановлением правительства РФ № 1042 от 30.08.2017.

Распространенными ошибками заказчиков при формировании документации являются:

— Неправильное определение размера штрафа. Например, в проекте контракта устанавливаются размеры штрафа, которые противоречат указанному выше постановлению.

— Неправильные формулировки о начислении неустойки, штрафов, пени, использование в проекте контракта формулировок из старой редакции ФЗ № 44 и положений утратившего

силу постановления правительства РФ № 1063.

Рассмотрим пример из практики Вологодского УФАС России. Этим летом в управление поступила жалоба участника закупки на положения документации при проведении аукциона на ремонт улиц в одном из районных центров.

Первый довод заявителя: проект контракта устанавливает обязанность подрядчика привлечь в качестве субподрядчиков соисполнителей из числа

РАСПРОСТРАНЕННОЙ ОШИБКОЙ ЗАКАЗЧИКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КОНТРАКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ НЕПРАВИЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗМЕРА ШТРАФА.

субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных НКО в объеме 30% от цены контракта. При этом в проекте контракта отсутствует положение о размере ответственности за невыполнение данного требования.

Довод заказчика о том, что размер штрафа будет указан при заключении контракта, не принят комиссией антимонопольного органа во внимание, так как данные действия противоречат ч. 1 ст. 34 ФЗ № 44. Она гласит, что контракт заключается на условиях, предусмотренных извещением об осуществлении закупки или приглашением принять

участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), документацией о закупке, заявкой, окончательным предложением участника закупки, с которым заключается контракт.

Позиция антимонопольного органа заключается в том, что размер ответственности сторон по контракту относится к существенным условиям контракта и должен быть указан в проекте контракта, являющимся неотъемлемой частью аукционной документации.

Второй довод заявителя: формулировка проекта контракта, касающаяся начисления штрафов, противоречит пп. 11 и 12 постановления № 1042. Общая сумма начисленных штрафов за неисполнение или ненадлежащее исполнение поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом, не может превышать цену контракта. В то же время в соответствующих пунктах проекта контракта вместо слов «начисленных штрафов» указано «начисленной неустойки (штрафов, пени)». Комиссия пришла к выводу, что формулировки, содержащиеся в проекте контракта, противоречат постановлению № 1042 и не соответствуют требованиям ч. 8 ст. 34 ФЗ № 44.

Таким образом, комиссия по рассмотрению жалоб Вологодского УФАС России признала данную жалобу обоснованной. Заказчик признан нарушившим статью 34 закона о контрактной системе, аукционной комиссией выдано предписание. **66**



ПОДВОДНЫЕ КАМНИ В РАБОТЕ С КОРПОРАТИВНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ

ТЕКСТ: НАТАЛИЯ ФЁДОРОВА, АДВОКАТ

Несоблюдение элементарных юридических норм и правил приводит к большим проблемам. Игнорирование условий договора, нарушение сроков подписания и передачи документов, отсутствие корпоративных актов может привести к арбитражным спорам, вплоть до расторжения документов, штрафным санкциям и судебным издержкам. Чтобы этого избежать, стоит обратить внимание на ряд правил, соблюдение которых однозначно снизит ваши риски.

1. Не используйте шаблоны юридических документов

Каждая компания индивидуальна, поэтому не бывает на 100% подходящих документов, которые смогут защитить ваш бизнес. При заключении любого договора каждая из сторон должна разработать свои проекты документов. Затем, через протокол разногласий, стороны приходят к оптимальным условиям, заранее предусмотрев все риски и возможности.

При слепом копировании договора можно столкнуться с наличием ссылок на недействующие законодательные нормы. Разделы «Права и обязанности», «Штрафные санкции» могут сработать против вас, так как разработаны под другие компании. Для налоговых органов несоответствие между условиями договора и документооборотом может свидетельствовать о фиктивности сделки. При допуске элементарных ошибок договор может быть признан недействительным в суде. Более того, если документ будет «пустым» и не будет содержать индивидуальных условий, это неминуемо приведет к судебным разбирательствам и большим издержкам.

2. Уклонение от подписания актов выполненных работ не освобождает от ответственности

Это миф, что неподписание актов выполненных работ освободит вас от оплаты по договору либо станет

доказательством претензий к качеству работ.

При отказе одной из сторон подписать акт в нем делается отметка об этом, и акт подписывает другая сторона. Односторонний акт сдачи или приемки результата работ может быть признан судом недействительным лишь в случае, если мотивы отказа от подписания акта признаны им обоснованными (п. 4 ст. 753 ГК РФ).

Таким образом, игнорирование подписания соответствующих документов, наоборот, будет автоматически приравниваться к согласию с выполненными работами и обязательству их оплатить.

3. Трудовой договор предпочтительнее договора ГПХ

Отсутствие кадровых документов в первую очередь является грубым нарушением трудового законодательства, за которое предусмотрены серьезные штрафные санкции (для ИП — до 10 тыс. рублей, для юрлиц — до 100 тыс.).

Обратите внимание, что замена трудового договора иным — не выход для бизнеса, так как закон прямо запрещает подменять трудовые договоры договорами гражданско-правового характера (ст. 59 ТК РФ).

Для работодателя официальные трудовые отношения это не только обязанности, но и определенные возможности: например, есть право требовать

соблюдения распорядка трудового дня и заключать договор о полной материальной ответственности, если сотруднику вверены материальные ценности. Кроме того, официальные трудовые отношения дают сотрудникам уверенность, а когда люди настроены на долгую работу, они более мотивированы работать не кое-как, что в итоге положительно повлияет на эффективность вашего бизнеса.

4. Корпоративные документы — залог крепкого бизнеса

Корпоративные документы — документы юридического лица, которыми подтверждается его правовой статус, устанавливаются основы деятельности, регулируются внутренние отношения. Это фундамент и одновременно лицо вашей компании. Поэтому при создании юридического лица очень важно грамотно оформить все учредительные документы и разработать локальные акты, ведь на их основании вы будете в дальнейшем строить свой бизнес.

Соблюдение юридических норм и правил при составлении документов — залог процветания вашего бизнеса, поэтому не стоит пренебрегать услугами специалистов в сфере юриспруденции. **66**



2020 ГОД И МЫ

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

Редакционная политика журнала, ориентированная на качественную работу со своими читателями, позволила нам в этом году достичь серьезных результатов. Благодаря этому мы даже в сложный 2020 год смогли сохранить периодичность выхода. И даже больше — выпустим на один журнал больше, чем обычно. Я объясняю это тем, что нам читатель верит, что он нуждается, как и раньше, в качественной прессе. И главное, нам есть что сказать и предложить.

Недавно проведенный ВолНЦ опрос бизнес-аудитории региона (март, 2020) показал, что выбранная нами редакционная стратегия себя оправдала. Все также растет качество публикаций и уровень проникновения. За счет чего? В каждом номере читатель найдет не только обзоры событий деловой жизни и интервью с первыми лицами региональной власти и бизнеса, но и актуальные материалы аналитического характера. Чтобы издание было интересным большому кругу читателей, мы расширили охват затрагиваемых тем. Это и проблемы экономического развития страны и региона, это и различные аспекты развития отдельных отраслей: сельского хозяйства, промышленности, связи и IT, это и вопросы, затрагивающие повседневную жизнь наших читателей: здоровье, образование, психология, имидж и прочее. Мы дорожим нашими экспертами — представителями федеральных и региональных властных структур, учеными, представителями реального сектора экономики.

Любые материалы, в том числе коммерческие, мы рассматриваем с точки зрения их полезности. Понимаем, что публикуемый на правах рекламы материал должен приносить конверсию заказчику. Иногда это не прямая отдача в виде потока заказов и новых клиентов, но то, что наши материалы «работают», мы знаем от своих рекламодателей. А среди них около 40% — наши постоянные партнеры.

Для расширения территории охвата и возможности больше общаться с аудиторией у нас есть портал volbusiness.ru. В начале этого года мы его обновили: сделали акценты на фото- и видео-контенте, сделали отдельный блок для партнеров, голосование, удобный поиск и прочее. В целом переформатировали ресурс и добавили мобильную версию. Работая одновременно над печатным изданием и сайтом, как нам кажется, мы нашли баланс между погоней за посещаемостью и интересом лояльных читателей. Другое дело, что сейчас, особенно в интернете, еще больше стало создаваться площадок, на которых нет содержания, а только форма. Хотя «упаковка» для нас тоже важна — мы умеем не только находить информацию, но и правильно ее подавать. Сегодня на сайте ежедневно обновляющаяся лента новостей, расширенные версии ключевых статей из журнала, специальные онлайн-проекты и многое другое.

В совокупности это позволяет нам быть площадкой для общения и получения информации как со стороны бизнес-сообщества, так и со стороны власти.

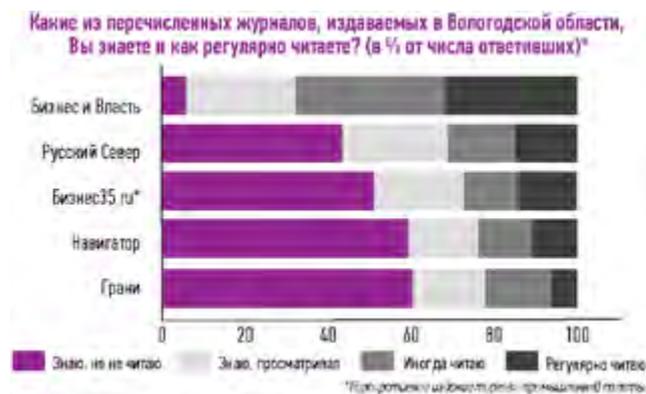
Еще один существенный момент: несмотря на обилие образовательных программ для представителей малого бизнеса, практика показывает, что многим из них не хватает полезной и актуальной информации. Кроме того, в современных условиях предпринимателям необходима позитивная энергия для движения вперед.

Поэтому, развивая интернет-активность, в 2020 году мы настроили обратную связь со своими читателями в наших аккаунтах в социальных сетях: во «ВКонтакте», «Инстаграме», «Фейсбуке».

Внедрили до 20 новых рубрик, ввели на постоянной основе прямые эфиры, минимум раз в неделю проводим опросы и розыгрыши, игры и флешмобы. Последние были настолько популярны, что позволили нам нарастить более 7 тыс. подписчиков в группе «ВКонтакте».

Мы давно планировали больше погрузиться в онлайн-общение, в условиях пандемии данный процесс значительно ускорился.

В этом году «Бизнес и Власть» еще больше расширил свое присутствие и уверенно смотрит в будущее. Мы увеличили площадки общения с читателем, журнал стал чаще выходить, став практически ежемесячным. Впереди много планов по организации и участию в мероприятиях и событиях, направленных на то, чтобы наш регион развивался. Работаем!



7 ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ЧТО ВЫ ПРАВИЛЬНО СТРОИТЕ ЛИЧНЫЙ БРЕНД



ТЕКСТ: ТИМУР АСЛАНОВ,
ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ PR
И КОММУНИКАЦИЙ,
АВТОР ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛА
@ASLANOVPR

Вы активно занялись строительством личного бренда. Ведете блог, выступаете на отраслевых мероприятиях, публикуете много интересных постов в соцсетях и так далее. Всё по стратегии. А как понять, в правильном ли направлении вы движетесь, делаете ли то, что нужно, и приближаетесь ли к цели?

Измерение эффективности PR — тема, о которую сломалось немало копий. Как измерить изменения в головах людей? Как понять, что они теперь думают о вас то, что вам бы хотелось? Для ответа на эти вопросы есть вполне определенные инструменты.

1. Рост числа подписчиков в социальных сетях.

Если вы активно себя продвигаете, наполняете соцсети классным контентом, а на публичных мероприятиях приглашаете всех подписываться, то подписчики будут прирастать.

Они будут приходить за классным контентом, их будут приводить репосты ваших интересных публикаций и в целом интерес к вашей фигуре. А значит, вы движетесь верным курсом.

И тут надо понять, что стало больше не просто подписчиков, а именно целевых подписчиков — тех, кто вам интересен и кому интересно то, что вы продвигаете.

2. Вовлеченность подписчиков.

Вот она-то как раз и является важным индикатором того, что подписчики не случайные, а целевые. Ваши посты на тематику в той области, в которой вы строите свой персональный бренд,

набирают большое количество лайков, комментариев и репостов. Значит, вы собрали тех людей, которым ваша тема интересна.

3. Интерес со стороны целевых сообществ.

Вас начинают приглашать в дискуссионные клубы, на отраслевые конференции, привлекают к работе группы в соцсетях, посвященной вашей теме. Всё это

ЕСЛИ ВЫ АКТИВНО СЕБЯ ПРОДВИГАЕТЕ, НАПОЛНЯЕТЕ СОЦСЕТИ КЛАССНЫМ КОНТЕНТОМ, А НА ПУБЛИЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ ПРИГЛАШАЕТЕ ВСЕХ ПОДПИСЫВАТЬСЯ, ТО ПОДПИСЧИКИ БУДУТ ПРИРАСТАТЬ.

свидетельство растущего авторитета в той области, в которой вы формируете нужный вам имидж.

4. Запросы со стороны СМИ.

К вам начинают обращаться средства массовой информации с просьбой прокомментировать те или иные актуальные темы, дать интервью и так далее. В первую очередь это будут, конечно, отраслевые медиа, а потом и общественно-политические и другие, когда будут писать

статьи или снимать сюжеты по теме, на которой вы специализируетесь.

5. Коллаборации.

К вам активно обращаются коллеги с предложением о партнерстве или совместных проектах в вашей сфере. Значит, вы уже признанный авторитет, набравший определенную долю медийности.

6. Поисквые запросы.

Растет количество поисковых запросов с вашим именем и фамилией в «Яндексе» и Google, что означает, что люди про вас слышали и ищут дополнительную информацию, а может быть, и контактные данные, чтобы связаться.

7. Растет количество входящих заявок от потенциальных клиентов.

Это самое приятное и самое важное.

К вам активно обращаются покупатели вашей услуги или товара, растет выручка, увеличивается прибыль. Это собственно и маркер, и главный результат работы. Ради этого во многом все и делалось. Теперь можно быть уверенным, что все идет как надо, но не расслабляться ни в коем случае. В качестве бонуса и награды себе можете поднять ценник. Востребованная услуга должна стоить дорого. **66**

ОНЛАЙН-ТРАНСЛЯЦИИ: КАК НЕ ПОТЕРЯТЬСЯ В ИНФОПОТОКЕ

ТЕКСТ: РОМАН БОГАТИН, РУКОВОДИТЕЛЬ «СТУДИЯ BRO!»

Мы уже поднимали тему организации прямых трансляций.* Но развитие ситуации, связанной с ограничениями на публичные мероприятия, подталкивает к тому, чтобы пошагово осветить этот вопрос, тем более, что «просто» запустить трансляцию с телефона уже не работает: такого контента стало много, и ваша трансляция просто потеряется в растущем инфопотоке.



Это универсальное руководство и подойдет для коммерческих и для социально ориентированных проектов.

Шаг 1. Анализ аудитории

Кто ваши потенциальные зрители? Какие вопросы их волнуют? Что им действительно интересно узнать о вашей компании? Какие их проблемы вы можете решить с помощью своего продукта? Ответьте на эти вопросы и получите список тем для прямых эфиров.

Шаг 2. Выбор площадки для трансляции

Что выбрать: YouTube, «ВКонтакте», Facebook, Instagram, Zoom, официальный сайт вашей компании или лендинговую страницу мероприятия? Опираясь на собственный опыт, мы предлагаем клиентам максимально охватить аудитории в разных социальных сетях. Так, например, концерт вологодской группы Jam Square в поддержку event-индустрии бесперебойно транслировался одновременно с «одной картинкой» во все соцсети, и это имело неплохой эффект.



Шаг 3. Выбор формата эфира

В нашей практике их было множество: репортаж с места событий (мероприятие, концерт, встреча, вручение наград, спортивные соревнования); проведение розыгрыша или конкурса; презентация продукта; ответы на вопросы; знакомство с партнерами, покупателями, клиентами; мастер-класс и прочее. Один из последних крупных наших проектов — трансляция дня рождения Деда Мороза из Великого Устюга. Этот праздник увидели во всем мире.

Шаг 4. Выбор оборудования и программного обеспечения

Для успешной трансляции необходимо четко понимать, как она будет снята, какой звук будет использоваться, будет

ли показ заранее подготовленного видео и так далее. Мы рекомендуем заказчикам использовать весь арсенал технических возможностей: съемку и трансляцию с квадрокоптера, статичные и подвижные камеры, графическое оформление эфира в фирменных цветах и тематическом исполнении, соответствующее оформление съемочной площадки. Особенным и важным моментом остается высокоскоростной и надежный интернет. На таких проектах мы всегда создаем резервный канал на случай падения основного.

Шаг 5. Тестирование

Всегда — подчеркиваю, всегда — делайте тестовый прогон прямого эфира. Да, это потребует времени и привлечения дополнительных ресурсов, но позволит избежать узких мест, которые не были видны при планировании.

Прямые эфиры — это эффективный инструмент, который поможет получить во время коронакризиса «те самые возможности». Если в вашей сфере еще никто не выходит в прямой эфир — будьте первыми! Узнавайте лучше свою аудиторию, продавайте дистанционно, повышайте экспертный статус компании или мероприятия. Экспериментируйте, и всё получится! А мы всегда будем рядом и поможем вам. 



Вологда, ул. Ленинградская, 71, корп. 4, оф. 3
+7 911 445-50-50
roman@brovideo.ru | brovideo.ru



РАЗДВИГАЯ ГРАНИЦЫ ЗНАНИЙ О МИРЕ И ЧЕЛОВЕКЕ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

В ноябре Вологду с серией лекций для детей и взрослых посетила Елена СУДАРИКОВА, антрополог, старший научный сотрудник научно-исследовательского отдела Государственного Дарвиновского музея. Мы поговорили с ней и о происхождении человека, и о популяризации современной российской науки.

— Ваша лекция для детей называется «Почему круто происходить от обезьяны?». Но ученые и философы до сих пор спорят по этому поводу, археологи ищут «промежуточное звено» и не находят. Доказано ли на 100%, что мы эволюционировали от обезьяны?

— Такие доказательства есть. Более того, чтобы доказать происхождение человека от человекообразной обезьяны, не нужны окаменелости. Достаточно генов и биохимии. Антропология активно

использует генетику, которая сравнивает геномы современных животных и людей. Любой исследователь-генетик, проанализировав геномы человека и шимпанзе, укажет, что они схожи. Кроме того, белки человека очень близки к белкам обезьяны. То есть можно взять пробирку крови и сказать, что к обезьянам мы значительно ближе, чем к другим животным. В то же время и находок археологов (антропология откололась от археологии около 150 лет назад) вполне достаточно, чтобы установить эволюционную цепочку изменений от обезьяны до человека.

— Почему некоторые виды эволюционируют, а другие остаются на прежнем уровне?

— Все зависит от того, как себя ведет вид при изменении среды. Какой-то вид остается в своей прошлой экологической нише, а какой-то меняет место обитания. 7,5 млн лет назад, когда началось похолодание, шимпанзе не покинули лес. Эволюционировали лишь те обезьяны, которые вышли в саванну. Они радикально изменили свою жизнь, не оставшись в джунглях, хотя 60 млн лет все обезьяны по всему миру жили только там.

* См. «Бизнес и Власть», июль 2020 года.

Жизнь в саванне оказалась для обезьян более выгодной. «Бонусом» выхода в саванну стало прямохождение и выносливый бег. В саванне очень много быстрых бегунов: антилоп, гепардов. Бегают они быстро, но на небольшие дистанции. А наши предки, которые ушли в саванну, могли бегать 100–150 км не останавливаясь, хоть и медленно.

После появления прямохождения австралопитеки стали активно пользоваться руками, со временем они смогли создавать орудия труда. А там, где появляются орудия труда: стесанные камни, заточенные палки и так далее, — можно говорить о древних людях. И хотя у древних людей по-прежнему были маленький мозг и голова, совершенно не похожая на человеческую, но это были уже не просто обезьяны.

Невозможно сказать точно, когда обезьяна превратилась в австралопитека, а потом в человека. Можно лишь сказать, что этот процесс был очень длительным — около 7 млн лет, и это огромная цепочка изменений.

Человек становится таковым с появлением культуры. Когда появляется что-то, что человек создал сам, — предметы, которые он специально обработал и навык обработки которых не передается по наследству — именно в этот момент можно говорить о появлении человека разумного.

— **Корректно ли сравнивать человека с другими биологическими видами? Существует такая научная практика, когда выводы исследований, посвященных животным, переносят на общество.**

— Сравнить человека с другими животными приходится, например, если мы говорим о медицине и создании лекарств, поскольку мы не можем сразу «обкатывать» лекарства на людях.

Закономерности, которые царят в природе, действительно иногда переносят на человеческое общество. Это называется ошибкой натуралиста, и люди очень часто ее совершают. Но так делать нельзя. Есть человеческое общество и правила этики, которые должны

быть универсальны для всех. Ранее люди искали эти правила в книгах, обращались к гуманистам, писателям и философам, сейчас люди ищут такие правила в науке. При этом они руководствуются принципом: раз в природе так, значит, и у нас должно быть подобно. Но многие вещи, которые приняты в природе, появились в результате стохастического процесса, то есть случайно.

— **Что будет дальше с эволюцией человека с точки зрения антропологических знаний?**

— История человека как вида насчитывает примерно 200 тыс. лет, все это время он менялся. На долгие перспективы предсказать будущее челове-

УЧЕНЫЙ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СПЕЦИАЛИСТОМ ПО ВСЕМУ. ТАКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛЮДЯХ НАУКИ ПРИВОДЯТ К ПОЯВЛЕНИЮ ШАРЛАТАНОВ, ЧЬИ РАССУЖДЕНИЯ ВЫГЛЯДЯТ ОЧЕНЬ НАУКООБРАЗНО, ВМЕСТЕ С ТЕМ ПРИВОДЯТ К ФАЛЬСИФИКАЦИИ УЖЕ ИМЕЮЩИХСЯ ЗНАНИЙ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ОБЛАСТИ.

ского вида сложно, однако существуют определенные неуклонные тенденции. Скорее всего у человека со временем перестанут вырастать зубы мудрости, конечности станут более длинными. Мозг человека все время немного уменьшается с момента открытия земледелия, потому эта тенденция также будет сохраняться. Если современный сидячий образ жизни большинства людей будет набирать обороты, то старческие болезни помолодеют, поскольку обезьянам несвойственно сидеть на одном месте восемь часов подряд.

— **Как вы считаете, изменит ли коронавирус и его последствия нашу жизнь?**

— Коронавирус наделал шуму, но я не считаю, что он сильно изменит нашу жизнь. Мы вступаем в период,

когда время от времени пандемии будут случаться. После двух мировых войн у человечества появилось ощущение неуязвимости, что связано прежде всего с изобретением большого количества лекарств, и мы успели забыть про пандемии, которые уже не раз случались в истории человечества. Нужно признать, что природа сильна и есть факторы, которые сильнее человека.

Коронавирус не кажется мне сильно страшным, пугает скорее отсутствие возможностей куда-то поехать или пойти. Я считаю, что меры правительства в целом адекватны, хотя иногда они и бывают противоречивыми. И сейчас, с приближением «второй волны», кажется вполне обоснованным уменьшить мощности, но в то же время не останавливать полностью экономический процесс.

Должна оговориться: вопросы коронавируса и ему подобные не входят в мою компетенцию как антрополога. И об общественных процессах, связанных с пандемией, я сужу скорее как наблюдатель. Нужно понимать, что ученый не является специалистом по всему. Такие представления о людях науки приводят к появлению шарлатанов, чьи рассуждения выглядят очень научнообразно, вместе с тем приводят к фальсификации уже имеющихся знаний в той или иной области.

— **На происхождение и природу человека наука и религия смотрят по-разному. Не возникает ли между ними конфликта?**

— Существует множество верующих людей, которые вместе с тем наслаждаются достижениями науки. Эволюционировать должно все: условно, и Русская православная церковь, и Российская академия наук. Противоборства между ними быть не должно, поскольку они занимаются совершенно разными вещами. О таком противоборстве говорят, как правило, люди, которые далеки как от РПЦ, так и от РАН.. Российское правительство не пытается загнать нас в темные века и финансирует науку. Церковь живет по своим правилам. Хорошо бы только, чтобы сохранялась светскость государства.

— **Как на сегодняшний день обстоят дела с популяризацией науки в стране?**

— Во многих странах ученые обязаны делать научно-популярные продукты, поскольку эти самые ученые существуют на деньги налогоплательщиков. Иными словами, наука отчитывается не только перед государством, но и перед налогоплательщиком. И научно-популярный продукт — это своеобразная форма отчетности перед людьми.

В СССР существовала система популяризации науки и в целом ликбеза, поскольку считалось, что все люди должны максимально обладать знаниями в научной сфере. В постсоветское время был провал в области популяризации науки, сейчас государство вновь пытается эту тенденцию возродить.

Многие современные ученые являются популяризаторами науки, такие как Александр Марков, Светлана Боринская, Станислав Дробышевский, Александр Панчин, Ася Казанцева. Работают в этом направлении и различные крупные фонды, такие как «Эволюция», «Прометей», «Траектория». Они печатают научно-популярную литературу, стараются присутствовать в регионах.

Кстати, в России немало ученых с мировым именем. Например, академик Анатолий Деревянко не так давно совершил прорывное открытие в антропологии — нашел «денисовского человека», неизвестного ранее вида Homo. Следует отметить, что этот ученый не занимается популяризацией науки, в том числе по причинам своей высокой занятости. Такие ученые считают, что людей не нужно приобщать к научным знаниям — каждый должен заниматься своим делом. Однако, на мой взгляд, у людей должна быть возможность расширить границы своего мира, получая знания в различных областях.

— **Как вы оказались в Вологде?**

— Здесь я оказалась по инициативе сообщества людей, которые занимаются популяризацией науки в городе, стремятся к тому, чтобы в жизни города были интересные события. До меня в Вологду приезжал мой преподаватель Станислав Дробышевский, он очень высоко

Наша справка

Организатором лекций Елены Судариковой выступил научно-популярный кино клуб «Федотово». «Федотово — это место, где мы начинали свою деятельность, — говорит один из координаторов клуба Дмитрий Долгулев. — На базе местного дома творчества мы с друзьями проводили открытые лекции для жителей поселка. Спустя несколько лет решили организовать настоящий лекторий и приглашать людей, которые занимаются этим профессионально. И в итоге организовали проект на краудфандинговой площадке planeta.ru, в результате чего нам удалось организовать в Вологде в августе этого года встречу с известным антропологом Станиславом Дробышевским. Планируем регулярно привозить и других интересных ученых из разных областей науки».



отзывался о вологжане. Поэтому, когда меня пригласили выступить с лекцией в Вологде, я сразу же согласилась. Здесь очень мотивированные и заинтересованные люди.

— **Какая аудитория в основном приходит на ваши публичные лекции?**

— Чаще всего это люди взрослые, которые уже построили какой-то заметный кусок своей жизни и начали задавать себе вопросы о том, что случилось

за эти 40–50 лет (улыбается). Молодежь тоже приходит.

Антропология ведь занимается не только происхождением человека. Есть морфология, изучающая разнообразие современных людей, есть расоведение, задающее вопросы о том, как разные географические варианты людей появились и что с ними будет дальше. Вопросы антропологии касаются самых разных аспектов нашего физического тела. И согласитесь, что мы очень сильно привязаны к нашему телу. **BB**

АФЕРИСТЫ

Да, когда на экраны и онлайн-платформы вышли такие атмосферные драматические работы с феминным оттенком, как суперпопулярный «Ход королевы», российский нуар «Метод 2» или, скажем, претенциозная «Ребекка», мы решили пройтись по фильмам бодрым, пропитанным духом настоящего мужского авантюризма.

КРИМИНАЛЬНЫЙ СЕРИАЛ «Бумажный дом» (Испания, 2017 — ...)

Неожиданно испанский сериал про то, как банда грабит банк, стал одним из самых любимых во всем мире проектов Netflix. В чем секрет? Считается, что устоявшийся жанр криминальной драмы, где brutальные мужчины с автоматами (и при этом с мозгами) умело уравновешен здесь мелодраматической составляющей: ведь и среди заложников, и в банде, и в команде отслеживающих ее копов есть весьма харизматичные женщины. Между героями неминуемо (и столь же неожиданно) завязываются любовные отношения.

Но, возможно, дело в другом: сериал год за годом хитро лавирует между классическими схемами развития сюжета, каждый раз подбрасывая зрителю все новые зацепки и повороты, заставляющие запоем смотреть серию за серией. Ведь смысл этого ограбления не в том, чтобы просто обчистить главный банк страны и ловко уйти.



БОЕВИК «Афера по-голливудски» (США, 2020)

Фильм The Comeback Trail, вышедший в российский прокат с поповым названием «Афера по-голливудски», и вправду не претендует на новое слово ни в драматургии, ни в сценарных кульбитах, ни в постановке экшен-сцен. Но его точно посмотрят почитатели живых легенд кинематографа, собравшихся на одной площадке ради того, чтобы беззлобно посмеяться над голливудскими клише.

Итак, Макс Барбер (Роберт Де Ниро) — типичный голливудский продюсер, а значит, тот еще аферист. И вот он наконец доигрался: крупно задолжал боссу мафии (Морган Фриман), и теперь спасти его могут только деньги, которые можно получить по страховке в случае смерти звезды фильма (Томми Ли Джонс). Остается лишь добавить побольше сцен с опасными взрывами и трюками. Вот только в жизни, как обычно, все идет не по плану, и убить главного героя не так-то просто.



КОМЕДИЯ «Непосредственно Каха!» (Россия, 2020)

Мы вряд ли бы упомянули эту треш-комедию, если бы не имя режиссера: Виктор Шамиров снял фильмы «Со мною вот что происходит», «Упражнения в прекрасном», «Игра в правду». С группой соавторов он сделал из одноименного веб-сериала (между прочим, аж с 2012 года собирающего за сочинско-кавказский акцент и бестолковые выходки Кахи и Серго миллионные просмотры на YouTube) «драматическую комедию про безбашенных друзей

и историю о настоящих мужчинах, тачках, гонках и любви». Картина удалось вернуть зрителей в кинозалы: она поставила рекорд по стартовым сборам после открытия кинотеатров, заработав 47,9 млн рублей в первый день проката. Придется поверить одному из продюсеров фильма Алексею Троцюку, который прокомментировал эту цифру так: «Мы смогли сделать хорошее, смешное и, безусловно, зрительское кино!».



МЕНЕДЖМЕНТ

Денис Шешуков «Систематизация бизнеса по шагам»

Новинка от издательства «Эксмо» посвящена теме, актуальной как никогда. Сегодня, когда экономический кризис может случиться в любой день, а условия для предпринимательской деятельности постоянно меняются, самыми большими ценностями для владельца бизнеса становятся стабильность и рост. Но как этого достигнуть, если продукт плохо продается, сотрудники не хотят нормально работать, а в операционной деятельности бардак? Денис Шешуков с 2002 года занимается систематизацией бизнеса, разрабатывает и внедряет инструменты управления и реализовал больше 150 проектов. Опираясь на накопленный опыт, он написал эту книгу, которая поможет читателю провести диагностику своего бизнеса и создать свою уникальную систему управления.

Эта книга будет полезна руководителям, которые постоянно в аврале, не понимают, как выйти на новый уровень дохода, и не знают, чем занимаются их сотрудники.

В издании — полный алгоритм создания успешной компании, позволяющий владельцу достигнуть своих целей. В книге нет мотивационных призывов, только практические советы: как планировать бизнес-процессы, как нанимать и контролировать сотрудников, выйдя из операционного управления.



ПСИХОЛОГИЯ

Эмили Фриман «Искусство принимать верные решения»

Когда предстоит сделать судьбоносный выбор: вступить ли в брак, переехать в другую страну, сменить работу или завести ребенка — списки «за» и «против» могут оказаться бесполезными и только еще больше ввести в заблуждение. Верное решение находится внутри нас самих, и отыскать его поможет метод Эмили П. Фриман — известной американской писательницы и коуча.

«Все мы нуждаемся в наставничестве в каждой сложной ситуации; всем нам нужна сила, чтобы поступать правильно; и во многих отношениях все мы от чего-то зависимы. Ничто не вытаскивает на свет божий эти зависимости вернее, чем непринятое решение», — пишет она, имея в виду желание быть абсолютно уверенным в каждой детали, прежде чем сделать шаг вперед, или, например, желание получить одобрение со стороны.

Если вам кажется, что вы в тупике или слишком перегружены, или нуждаетесь в новом свежем взгляде на принятие решений — эта книга для вас. Пройдя несколько простых шагов, вы научитесь лучше понимать себя и осознаете, что вам действительно нужно и чего вы хотите по-настоящему. А освоив этот мудрый и эффективный метод, наверняка будете его использовать еще не раз — ведь современная жизнь постоянно ставит нас в ситуацию выбора.



САМОРАЗВИТИЕ

Мари Кондо «Магическая уборка на работе»

Специалист по организации пространства, Мари Кондо прославилась в начале 2010-х благодаря книге «Магическая уборка. Японское искусство наведения порядка дома и в жизни».

Та книга помогла миллионам людей по всему миру разобрать завалы ненужного хлама и полюбить свои жилища. Теперь автор предлагает навести порядок на рабочем месте: в офисе, дома или в мастерской. Ведь когда нам комфортно, светло и уютно, мы больше успеваем и меньше устаем. Кипы документов на рабочем столе, бесполезные чаты и созвоны, бесконечные электронные письма и срочные задачи опустошают и лишают мотивации, ограничивают продуктивность и возможности карьерного роста.

В новой книге автор предлагает стратегии, которые помогут правильно организовать рабочее пространство, создать вдохновляющую атмосферу, освободить место в календаре для действительно важных задач, улучшить отношения с коллегами, наполнить профессиональную жизнь радостью и удовольствием. Используя авторский метод уборки «КонМари» и передовые исследования в тайм-менеджменте, вы раз и навсегда решите проблему беспорядка на рабочем месте и неэффективной траты времени. Остается наслаждаться успешной карьерой.



В БРИТАНСКОМ СТИЛЕ

ТЕКСТ: ИВАН МАРКОВ

В этом году Пол Смит отмечает 50-летие своего модного бренда. Один из самых уважаемых модельеров в мире известен прежде всего тем, что создает ладно скроенные мужские костюмы и трикотаж, сочетающие традиционные формы с юмором и озорством. И при этом, в отличие от коллег по цеху, он не продал свою торговую марку холдингу типа LVMH, созданному на базе Louis Vuitton, или PVH, основа бизнеса которого — Calvin Klein и Tommy Hilfiger. За счет чего ему удастся держаться особняком от трендов рынка и оставаться успешным?



Обычный парень

Детство Пола с модой никак не связано. Как некоторые шутят: «не было шьющей мамы или папы — торговца лифчиками. Ничего такого, что искалечило бы психику маленького мальчика, с детства насмотревшегося на полураздетых клиентов в примерочной».

Обычное английское детство в средне-статистической семье. Правда, парень бросил школу в 15 лет. Решил, что спортсмен может и так устроиться в жизни — Пол занимался велосипедным спортом очень серьезно. Но со спортом не сложилось: во время одной из тренировок или гонок на него наехал автомобиль, и авария уложила Смита в больницу на шесть долгих месяцев. Там он познакомился с молодежной богемной компанией, в которой была интересная девушка Полин Деньер — будущая и единственная жена Смита. Она училась в Королевском колледже искусств, занималась дизайном, умела шить и кроить.

Выйдя из больницы, практичный Пол понял, что надо чем-то зарабатывать на жизнь: высшего образования нет, профессии тоже, спортивная карьера закончена. В то же время ему очень хотелось стать частью удивительного мира творческой тусовки. И он решил заняться дизайном. Первые шаги делал под чутким руководством Полин. И еще учился по вечерам у настоящего английского мастера, знающего все секреты портновского искусства.

Нужно сказать, в конце 60-х Англия была одержима дизайном. Особенно молодежь, выучившаяся

благодаря грантам социалистического правительства.

Путь к славе

Овладев тайнами высокого шитья, в 1970 году Пол открывает первый магазин в Ноттингеме. Торговая точка называлась Paul Smith Vetements Pour Homme. С этого момента начинается его восхождение к популярности.

Правда, сам бренд был зарегистрирован позднее — в 1976 году. В этом же году коллекция Смита была впервые представлена на Парижской неделе мужской моды. Это были классические мужские костюмы, но сшитые по модным лекалам и с озорной подкладкой — разноцветной полоской, которая вскоре стала символом бренда.

Первый монобрендовый бутик в Лондоне открылся в 1979 году. Он был небольшой, но концептуальный: помимо одежды здесь продавались пластинки, книги, блокноты, забавные аксессуары. Этот подход Смит сохранит и в других бутиках своего бренда.

Главный магазин и штаб-квартира компании Пола Смита и по сей день находятся в Лондоне. Кстати, в этом магазине 74-летний модельер, несмотря на преклонный возраст, появляется часто, общается с покупателями. Он плохо отзывался о тех коллегах, кто отрывается от реального покупателя и колесит в лимузинах, окруженный охраной. По его словам, он предпочитает велосипед и мини-купер.

Сейчас одежда бренда продается более чем в 70 странах, это около 200 бутиков. Под брендом Paul Smith выпускаются не только коллекции мужской и женской одежды, но и ароматов, а также очки, ковры и даже фарфор. А сам сэр Пол Смит был включен в список 50 самых влиятельных представителей модной индустрии Великобритании (по версии издания The Evening Standard).

Особенный взгляд на стиль

Считается, что секрет успеха бренда Paul Smith, помимо высочайшего качества материалов и шитья, — в дизайне с чисто британской иронией.

У рубашки могут быть яркие манжеты другого оттенка, необычные роговые

пуговицы, которые смотрятся интересно, но не делают обладателя такой рубашки смешным. И всегда стройнящий силуэт.

Пол Смит первым ввел в моду цветочные мотивы и разноцветные полоски в мужской одежде. Это стало фирменным стилем марки: красочные костюмы и переосмысленная классика casual. В последних интервью Esquire Смит так высказывается о тенденциях в моде: «Раньше не существовало так называемой быстрой моды, а сейчас появилось много марок, которые выпускают недорогую одежду, отвечающую при этом последним трендам. Теперь

У МЕНЯ ЕСТЬ МОЙ БИЗНЕС. Я НИКОГДА НЕ БРАЛ ВЗАИМЫ, И ДАЖЕ В ЛОКДАУНЕ Я ПРОДОЛЖАЮ ЗАНИМАТЬСЯ БРЕНДОМ, ПУСТЬ И ЕСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ РИСК.

мы продаем онлайн, чего не делали прежде... Что касается мужчин, я думаю, они стали относиться к вещам намного проще. В начале моей карьеры мужчины не настолько интересовались модой, большинство просто придерживались классики... [Теперь] все больше мужчин стали уделять внимание тому, как они выглядят, что едят, какие средства по уходу за собой используют... Мне нравится, что люди становятся расслабленнее. Но хочется, чтобы на нас меньше давили соцсети и реклама. Хотелось бы одеваться так, как чувствуешь, а не так, как тебе говорят».

Душа дизайнера, мозги бизнесмена

По словам Пола Смита, быть просто хорошим бизнесменом или только талантливым дизайнером недостаточно. «Есть много гениальных дизайнеров, которые ничего не смыслят в бизнесе или настолько чувствительны, что не могут справиться со стрессом. Сегодня каждому необходимо понимать, как работает бизнес. Не обязательно быть в этом экспертом. С другой стороны, деловые люди могут прекрасно разбираться в финансовых отчетах и прочих бумагах, но при этом не имеют ни малейшего представления о том, как

меняется мир моды, и не умеют меняться вместе с ним». Возможно, именно это противоречивое сочетание в фигуре самого Пола Смита и позволило ему, в отличие от многих коллег по цеху, сохранить бизнес в собственности, не разориться в кризисные времена и не продаться какому-нибудь монстру из мировой индустрии моды.

Его утро начинается с бассейна, в шесть утра он уже на работе, в шесть вечера едет домой. Может поработать пару часов и в выходные. По стилю управления он вовсе не диктатор, привык работать в команде (сказалась спортивная юность): «команда создавалась годами, мы знаем все слабые и сильные стороны друг друга и работаем сообща».

Одни из ключевых навыков, которые Пол Смит, по его мнению, приобрел за годы работы — наблюдательность и созерцательность. Любовь к фотографированию научила его вглядываться в вещи. «Главное — всегда сохранять детскую любознательность. Это не значит быть инфантильным, это значит не переставать задавать вопросы и интересоваться тем, что происходит вокруг».

При этом он остается весьма прагматичным. «Я никогда не брал займы, и даже в локдауне я продолжаю заниматься брендом, пусть и есть определенный риск. Мы работаем по мере своих возможностей, — признается Пол Смит журналу GQ. — Мы не увлеклись логоманией, хотя это тренд последнего десятилетия. Это быстрые деньги, но нужно быть осторожным. Возможно, вы будете хорошо продаваться три года, а затем придет новое поколение, которое скажет: «В этом ходила моя сестра или брат, или папа — мне такое не нужно». Если же вы ведете себя чуть скромнее и делаете хорошую одежду по вменяемой цене, то успех не заставит себя ждать».

Смит никогда никому не делает скидок, даже знаменитостям, которых одевает, — от Дэвида Боуи до Гари Олдмана. «Не потому, что нам жалко, а потому, что один раз начнешь и больше не остановишься. Многие дизайнеры дарят подарки, но не владеют собственным бизнесом. Суть Paul Smith в том, что на двери написано имя Пола Смита. Так что я должен оставаться практичным».

АЛЕКСЕЙ ЛОГАНЦОВ: «НАДО УВАЖАТЬ СВОБОДУ ДРУГОГО»



Продолжаем знакомить читателей с членами команды «Бизнес и Власть». Предприниматель и общественный деятель Алексей ЛОГАНЦОВ — соучредитель журнала. Его многие знают в бизнес-сообществе Вологды и региона. Мы же посредством нашей анкеты постараемся раскрыть его с малоизвестной для многих стороны.

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

— В детстве я мечтал поступить в суворовское училище, стать военным. Сказывалось патриотическое воспитание: «Два капитана», «Кортик» и другие подобные произведения. Хотелось служить Отечеству. В 20 лет уже работал, поэтому было не до мечтаний.

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

— В первую очередь это долг перед государством, трудовым коллективом, семьей и близкими. Когда не забываешь про свою малую родину. С точки зрения общей этики это кодекс чести русского купечества. По нему торговые сделки купцы заключали устно, основываясь на честном слове. В нем такие заповеди, как «денежку наживай, да честь не продавай», «лишнего не бери, душу не губи» и так далее.

— **Если бы вам представилась возможность побеседовать с любым историческим деятелем или знаменитым современником, кого бы вы выбрали?**

— Ну, с Владимиром Владимировичем [Путин] я уже пообщался... (смеется). Поговорил бы с ним еще раз.

— **Что вам больше всего не нравится в других?**

— Когда человек «надевает корону», проявляет самодовольство. Надо уважать свободу другого.

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

— Эпохальных событий в нашей истории было много. Я назову Куликовскую битву. Это яркий пример того, когда все собрались, оставили междоусобицы и дали отпор врагу. Сегодня этого не хватает. Нужно уметь объединяться

на уровне подъезда, города, региона, страны. Сообща принимать решения, которые принесут пользу всем, даже тем, кто не согласен.

— **Какие три качества вы считаете самыми главными для руководителя? Для подчиненного?**

— Для руководителя это работоспособность, интуиция, внимание к персоналу. У нас, у айтишников, основной капитал — это все-таки люди. Для подчиненного это сообразительность, исполнительность, самомотивация. Я всегда говорю своим ребятам: «Вы работаете в первую очередь на себя и на свою репутацию».

— **Ваш идеальный отпуск?**

— У меня был такой опыт года три назад. Двухнедельное путешествие с друзьями и коллегами по Камчатке. Интернета нет, сотовой связи нет, большая физическая нагрузка. А когда однажды в семи метрах от меня неожиданно появился медведь, было, признаюсь, страшновато. На Камчатке понимаешь никчемность человека перед силой и красотой природы.

— **Ваша любимая книга?**

— Редко читаю художественную литературу. Периодически перечитываю Булгакова, «Волоколамское шоссе» Бека, вот такого плана книги... Очень уважаю [Ицхака] Адизеса, он создал целое направление в менеджменте, платформу, на которой выросло не одно поколение руководителей.

— **Музыкальные предпочтения?**

— Я всеяден (листая в телефоне приложение Spotify). От классики до Шарля Азнавура и Эда Ширана.

— **Самый счастливый момент вашей жизни?**

— Когда родились мои дети. 🇵🇷

«СЫРМЕЙСТЕР» — МАСТЕР В СВОЕМ ДЕЛЕ!

НАТУРАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ЧАСТНАЯ СЫРОВАРНЯ

СДЕЛАНО В ВОЛОГДЕ

СЫРМЕЙСТЕР

2021

ВКУСНЫЙ, СЫТНЫЙ, ПОЛЕЗНЫЙ ПОДАРОК
УКРАШЕНИЕ НОВОГОДНЕГО СТОЛА

Ул. Чехова, 12 (8172) 58-18-24

vk.com/cheesemeisters сырмейстер.рф

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