

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

№3 (118) АПРЕЛЬ 2021



АЛЕКСАНДР ШЕМЯКИН
О ЦИФРОВЫХ СТАНДАРТАХ
В СОВРЕМЕННОЙ СТОМАТОЛОГИИ

Победа!

1945

76

ЛЕТ СО ДНЯ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ!





**УВАЖАЕМЫЕ ВЕТЕРАНЫ
ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ,
ТРУЖЕНИКИ ТЫЛА, А ТАКЖЕ
ИХ ДЕТИ, ВНУКИ И ПРАВНУКИ!**

Примите самые искренние поздравления
С НАСТУПАЮЩИМ ДНЕМ ПОБЕДЫ!

Этот праздник очень значим для всех – он сплотил вокруг себя все поколения россиян, он откликается в каждом сердце. Он помогает нам помнить, что никакие невзгоды и неурядицы не сломят силу духа и стойкость наших людей.

Отдавая дань признания и благодарности тем, кто проливал кровь за будущее Родины, мы с вами это светлое будущее и творим.

Берегите себя и своих близких, будьте здоровы, благополучны и счастливы!

Юрий и Арутюн Атомяны

5 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ

8 ТЕМА НОМЕРА

В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ

Развитие негосударственной медицины



в период пандемии приобрело новый импульс. Представляем краткий обзор российского рынка.

РЕАЛИИ ЦИФРОВОЙ СТОМАТОЛОГИИ

Как технологии меняют возможности современной медицины? Рассказывает руководитель стоматологической клиники Da Vinci Александр Шемякин.

ЖИЗНЕННО ВАЖНЫЕ ГОРМОНЫ

Известный эндокринолог Светлана Калинин — о том, какие изменения в организме человека происходят с наступлением весны.

WELLNESS: ПУТЬ К КРЕПКОМУ ЗДОРОВЬЮ И СИЯЮЩЕЙ КРАСОТЕ

Несложный генетический тест помогает выявить индивидуальные особенности человека и точно определить потребность организма в витаминах и микроэлементах.

18 B2B

ГИБКИЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

«Вологодская типография» уверенно чувствует себя на рынке полиграфических услуг и упаковки.

20 АКТУАЛЬНО

НЕ ДОГОНЯТЬ, А СМОТРЕТЬ ВПЕРЕД

Председатель областного Комитета информационных технологий и телекоммуникаций Ирина Просвирякова — о цифровой экономике и цифровой трансформации в регионе.

22 ОБРАЗОВАНИЕ

НЕ ДОГОНЯТЬ, А СМОТРЕТЬ ВПЕРЕД

В условиях пандемии интерес родителей к альтернативным форматам обучения — «удаленка» и домашнее образование — возрос.

«НАСЛЕДНИКИ»: СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ ДОМАШНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Здесь детей с раннего возраста не только учат «читать и считать», это настоящая подготовка к взрослой жизни в современном быстро меняющемся мире.

«МОТИВАТОР» ДЛЯ ДЕТЕЙ

«Чтобы быть успешным в жизни, уже в школьном возрасте нужно научиться раскрывать свой творческий потенциал, уметь мастерить своими руками, знать необходимые азы работы в интернете, — считает Ирина Медникова, директор учебного центра «Мотиватор».

УДАЛЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ЛУЧШЕ ДОМА?

Опрос наших читателей, у которых есть опыт преподавания или обучения своих детей за рамками обычной школы.

ПОВЫШАЯ УРОВЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ ДЛЯ ВСЕХ ПОКОЛЕНИЙ

Выпускники Вологодского филиала РАНХиГС являются настоящими лидерами, а их компетенции пользуются высоким спросом у работодателей.

ВГМХА: В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Современные образовательные технологии и эффективное взаимодействие с работодателями позволяют вузу со столетней историей готовить востребованных специалистов для аграрного и лесопромышленного сектора.

32 ОБЩЕЕ ДЕЛО

ВМЕСТЕ С ХЭДЛАЙНЕРАМИ БИЗНЕСА

регионального Союза промышленников и предпринимателей и приуроченный к 15-летию отделения.

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ — БЕЗ КОРРОЗИИ

Представляем компанию «Монолит Центр» — дистрибьютора финского производителя лакокрасочной продукции и антикоррозионных покрытий NOR-MAALI.

МЫ ДЕЛАЕМ ГОРОД СВЕТЛЕЕ

Директор компании «Вологодские инженерные сети и технологии» — о выгодах для крупных заказчиков в работе с малым бизнесом.

НА ПЕРЕДОВОЙ В БОРЬБЕ С КОРОНАВИРУСОМ

Оборудование для обеззараживания воды и воздуха, изготовленное вологодской компании «Новотех-ЭКО», оказалось крайне востребованным в период пандемии.

БАЗОВЫЙ ПОДРЯДЧИК

Череповецкая строительно-монтажная компания «ЭнергоСтрой» — еще один новый член СППВО.

ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН

Более 10 лет компания «Лидер» обеспечивает качественными продуктами питания жителей Харовского района.

ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

41 КОНСАЛТИНГ

КАК СДЕЛАТЬ БИЗНЕС СИСТЕМНЫМ

Почему в рамках реализации стратегии развития компании важно создать виртуальное рабочее пространство.



42 ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ЦИФРОВОЙ СЛЕД

Что известно о нас в интернете и как Big Data помогает компаниям улучшать свои сервисы.

43 ЮРИДИЧЕСКИЙ ВОПРОС

СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Практика показывает, что обезопасить себя, сложив ответственность на других, владельцу проблемного бизнеса не получится.

50 ИСТОРИЯ УСПЕХА

ВЕКОВОЕ НАСЛЕДИЕ

Как меценат Сергей Щукин собрал лучшую в мире коллекцию импрессионистов и модернистов.

52 ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ЧТО МЕШАЕТ РАСКРЫТЬСЯ ГОРОДСКОМУ БРЕНД-БУКУ

В этот раз наш колумнист Дмитрий Монахов делится своим мнением о механизмах создания дизайн-кодов для городов региона.

«МИЛЫЕ БРАНЯТСЯ...»

Современные экономические реалии сильно влияют на судебные процессы по разделу общего имущества супругов, поэтому при их планировании рекомендуется учитывать ряд важных (но не очевидных для многих) аспектов.

46 МАРКЕТИНГ И PR

ВЗРЫВНОЙ УСПЕХ В БИЗНЕСЕ НАЧИНАЕТСЯ СО «ВЗРЫВОВ» В ГОЛОВЕ РУКОВОДИТЕЛЯ

По приглашению ПЦ «SV-класс» Вологду посетил один из лучших пиарщиков России Роман Масленников.

КТО ВЫ, МИСТЕР БРЕНД?

Вместе с Марией Азарёнок продолжаем разговор о последовательных шагах на пути к активации личного бренда.



48 ФИЛЬМОТЕКА

ВЕСЕННИЕ НАДЕЖДЫ

Новинки киноиндустрии, которые цепляют зрителя особым образом.

49 КНИЖНАЯ ПОЛКА

БЕСТСЕЛЛЕРЫ

Что почитать на работе и дома.





Если коротко: этот номер посвящен Жизни. На фоне всевозможных экономических проблем и политических бурлений последнего времени мы осознанно решили поговорить о самом, на наш взгляд, главном — о здоровье и образовании. Естественно, с точек зрения бизнеса и власти, а также их взаимодействия. Частная медицина, несмотря на общий экономический спад, связанный с пандемией, активно развивается, современные технологии позволяют сегодня получить тот высокий уровень диагностики и лечения, который раньше многим

был недоступен. Альтернативные формы основного и дополнительного образования — тоже актуальная тема для тех, кто всерьез задумывается о будущем своих детей и повышении собственной квалификации.

Не осталась за рамками нашего внимания и деловая жизнь региона. В апреле в Вологде прошел бизнес-завтрак, приуроченный к 15-летию городского отделения Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. Отличный повод обсудить актуальные меры поддержки предпринимательства и конкретные механизмы бизнес-кооперации, а заодно поближе познакомиться с членами этой солидной общественной организации.

Как природа весной наполняется новой жизнью, так и предпринимательская активность с приходом тепла возрастает. По крайней мере, нам так кажется. Появляется и развивается множество проектов, о которых хочется рассказать в этом и последующих номерах. Впереди еще много нового и это не может не радовать.

**Главный редактор
Александр Мальцев**

Областной деловой журнал

БИЗНЕС и ВЛАСТЬ

Для тех, кто принимает решения

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

ООО «АН-МЕДИА»

Областной деловой журнал «Бизнес и власть»

ДИРЕКТОР

НАТАЛЬЯ НЕСТЕРОВА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ МАЛЬЦЕВ

КОРРЕКТОР

МАРИЯ СМЕРНОВА

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

ЕГОР ЕЛИН

СВЕТЛАНА ЗАГОСКИНА

АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

ФОТОГРАФИИ

РОМАН НОВИКОВ

АЛЕКСЕЙ СОПЕГИН

ДИЗАЙН

АННА ОМЕНКО

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

ТЕЛЕФОН: (8172) 70-87-17, 72-07-91

ТЕЛЕФОН/ФАКС: (8172) 72-07-90

EMAIL: REKLAMA@VOLBUSINESS.RU

ОТПЕЧАТАНО

ТИПОГРАФИЯ ООО «ПФ «ПОЛИГРАФ-ПЕРИОДИКА»

160001, Г. ВОЛОГДА, УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 3

ТИРАЖ 2500 ЭКЗ.

ПОДПИСАНО В ПЕЧАТЬ 22 АПРЕЛЯ 2021 Г.

ВЫХОД ЖУРНАЛА В СВЕТ 28 АПРЕЛЯ 2021 Г.

СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ:

ПИ № ТУ 35 00 120, ВЫДАНО УПРАВЛЕНИЕМ РОСКОМНАДЗОРА

ПО ВОЛОГДСКОЙ ОБЛАСТИ 21 ОКТЯБРЯ 2013 ГОДА.

МАТЕРИАЛЫ, ОБОЗНАЧЕННЫЕ ЗНАКОМ ,

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.

12+



На обложке:

Александр ШЕМЯКИН, руководитель
стоматологической клиники Da Vinci.

Фотограф: Роман Новиков

**ДЛЯ ТЕХ,
КТО ПОМОГАЕТ
ГОРОДУ**

**ОСОБЫЙ
ЛИЗИНГ**

Аванс от 0% на технику

ЛИЗИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

+ 7 (8172) 23-98-98

mik-lizing.ru


МИК

АРТЕРИАЛЬНОЕ ДАВЛЕНИЕ — ПОД ЦИФРОВЫМ КОНТРОЛЕМ



С помощью системы дистанционного мониторинга здоровья «МТС 120/80» у больных сердечно-сосудистыми заболеваниями в Вологодской области будет проводиться постоянное наблюдение за показателями артериального давления. Контроль и со стороны пациента, и со стороны лечащего врача позволит вовремя принимать меры по сохранению здоровья и уменьшит число госпитализаций в регионе.

Пилотный проект был запущен 1 апреля при участии представителей департамента здравоохранения области, компании МТС и Вологодской городской поликлиники № 3.

«К сожалению, от болезней системы кровообращения, куда входят инфаркт миокарда и инсульт, умирают около 8 тыс. жителей Вологодской области ежегодно. В то же время, постоянный контроль за собственным здоровьем позволяет вовремя заметить ухудшения и принять необходимые меры», — отметил заместитель начальника департамента здравоохранения Игорь Ульяновский.

Система «МТС 120/80» предназначена для дистанционного наблюдения за пациентами с артериальной гипертонией и другими сердечно-сосудистыми заболеваниями. Система состоит из мобильного приложения для широкого круга пользователей, созданного в сотрудничестве с НИИЦ кардиологии Минздрава РФ, и личного кабинета мониторинга для медицинских специалистов. Последний позволяет дистанционно наблюдать за показателями артериального давления, частоты сердечных сокращений, температуры и индекса массы тела, которые пользователи самостоятельно вносят в приложение. Так медики смогут видеть те события, которые требуют внимания: превышение современных норм артериальной гипертензии, колебания веса, температура выше 37, аритмия, отметка о плохом самочувствии.

«Система дистанционного мониторинга артериального давления «МТС 120/80» выводит на технологический уровень взаимодействие пациентов и кардиологов, помогая вовремя обнаружить ухудшения и назначить необходимое лечение. Запуская проект, мы надеемся вывести на новый цифровой уровень медицину Вологодской области, чтобы сохранить здоровье и жизни тысячам людей», — прокомментировал директор Вологодского филиала МТС Владимир Шевердин.



novostivlogdi

ПРОДЛЕНА ЗАМОРОЗКА ЦЕН НА САХАР И МАСЛО

Правительство страны продлило соглашения о стабилизации цен на подсолнечное масло (до 1 октября 2021 года) и сахарный песок (до 1 июня 2021 года) российского производства, которые были утверждены в декабре 2020 года.

Тогда соглашения подписали все крупные региональные торговые сети Вологодской области. Они фиксируют стоимость одного килограмма сахара на уровне не выше 36 рублей для оптовиков и 46 рублей для розничных покупателей, одного литра масла — на уровне 95 и 110 рублей соответственно.

Одновременно с решением о продлении сдерживания цен правительство предложило ряд мер поддержки бизнеса. «Производителям белого сахара при соблюдении условий по отгрузке только в розницу может быть предоставлена субсидия из федерального бюджета на срок до шести месяцев из расчета 5 рублей на 1 кг, при условии, что цена завода не будет повышена», — заявили в кабинете министров. Кроме того, Минэкономразвития сообщило, что с 1 сентября планируется ввести экспортные пошлины на подсолнечное масло, а пошлина на подсолнечник с 1 июля станет запретительной.

Напомним, срок действия ранее заключенных соглашений истек 1 апреля. Считается, что их продление позволит сохранить доступность социально значимой продукции для населения. Эксперты полагают, что заморозка целесообразна лишь в краткосрочной перспективе — потом производители будут сокращать выпуск продукции, на которую установлена предельная цена. Поэтому правительство, скорее всего, не будет продлевать означенные меры — это позволит избежать серьезного дефицита, но к осени цены неизбежно вырастут.

НАМ ЛЮБЫЕ ДОРОГИ ДОРОГИ

В этом году в Вологодской области отремонтируют дорог на 8,1 млрд рублей.

Первоначально в рамках нацпроекта «Безопасные качественные дороги» в 2021 году в регионе планировалось отремонтировать дорожную сеть протяженностью 362 км. Но благодаря заранее заключенным госконтрактам, из федерального бюджета дополнительно предоставлено 922 млн рублей на проведение ремонтных работ на участках региональных автодорог общей протяженностью 41,83 км. В итоге плановая протяженность ремонта составит 403,8 км — 378,7 км региональных дорог и 25,1 км муниципальной дорожной сети.

«Общая стоимость работ составит порядка 8,1 млрд рублей. Работы запланированы на 53 объектах, в том числе: 21 — региональный, 32 — муниципальных (20 — в Вологде,

десять — в Череповце, два — в Череповецком районе)», — сообщает пресс-служба правительства области.

Наиболее значимые ремонты пройдут на трассах Тотьма — Никольск, Сокол — Харовск — Вожега, Лентьево — Бабаево — Борисово-Судское, Воскресенское — Иванов Бор — Кириллов, Грязовец — Вохтога, Вологда — Ростилово.

Кроме того, на днях прошли первые корректировки в текущий областной бюджет на трехлетний период. На развитие дорожной сферы дополнительно выделяется 11,6 млрд рублей. Из них 2,3 млрд пойдут на строительство в Вологде улицы имени поэта Романова (от ул. Ярославской до ул. Конева), еще 2 млрд добавлено на возведение мостового перехода через реку Вологду в створе улицы Некрасова в 2023 году.

НАСТРОЕНИЕ УЛУЧШИЛОСЬ

В марте деловые настроения малого и среднего бизнеса продолжили улучшаться — значение измеряющего их показателя превысило уровень докризисного 2019 года, следует из нового замера индекса RSBI.

По результатам опроса 1,8 тыс. компаний значение индекса (совместное исследование «ОПОРЫ РОССИИ», банка ПСБ и агентства Magram Market Research) составило 52,2 пункта (п.) против 51,6 пункта в феврале.

Рост зафиксирован по всем компонентам индекса (продажи, кадры, инвестиции, финансовая доступность). Впрочем, итоговую динамику во многом обеспечил наиболее пострадавший от пандемии сектор — уверенный рост показала сфера услуг (+2,1 п.). Незначительное улучшение — в торговле (+0,2 п.), в производстве же деловая активность снизилась (-0,6 п.), что сигнализирует об исчерпании потенциала к восстановлению, отмечают авторы исследования. Замеры индекса в зависимости от размера бизнеса также указывают на замедление темпов «реабилитации»: плавное восстановление продолжил лишь микробизнес (+2 п.), индексы среднего (-2,1 п.) и малого бизнеса (-0,3 п.) упали по отношению к февралю.

До сих пор позитивная динамика была связана с надеждами бизнеса на восстановление потребительской активности и рост прибыли в будущем. Опрос показал незначительное улучшение продаж и в реальности — об этом заявили 12% компаний (+1 п.), улучшения в апреле ожидают 33% (+2 п.). Впрочем, доля отметивших спад продаж по-прежнему высока — 46% респондентов (-7 п.). Позитивная тенденция наметилась и по части кадров: о найме сотрудников сообщили 11% компаний (+1 п.), о сокращениях штата — 13% (-4 п.).

По словам президента «ОПОРЫ» Александра Калинина, бизнес восстанавливает обороты, но резко выросли издержки и, соответственно, цены. «Главный вопрос — это стимулирование бизнеса больше инвестировать. Также важно наладить контроль за издержками, так как они сильно выросли», — поясняет он.

ТРИ ГОДА БЕЗ ПРАВА ПЕРЕПИСКИ

В Госдуму внесен законопроект, в соответствии с которым операторы связи должны будут в течение трех лет хранить информацию о передаче сообщений и медиа-файлов через интернет.

Речь идет о хранении на территории России собственниками и владельцами технологических сетей связи данных о передаче текстовых сообщений, изображений, звуков, видео и голосовой информации, которая нужна госорганам, «осуществляющим оперативно-розыскную деятельность или обеспечение безопасности РФ», — говорится в пояснительной записке к документу.

«Коммерсантъ» напоминает, что в стране действует так называемый «закон Яровой». В соответствии с ним операторы связи должны с 1 июля 2018 года хранить информацию о содержании разговоров и текстовых сообщений пользователей в течение полугода, с 1 октября 2018 года — интернет-трафик пользователей в течение 30 суток, а далее в течение пяти лет наращивать емкости для хранения на 15% ежегодно. **ББ**



ЗАБОЛЕЛ? ДЕЙСТВУЙ В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ!

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Развитие негосударственной медицины в период пандемии приобрело новый импульс, следует из исследований этого рынка. Выживают, на нем, как и положено, сильнейшие игроки. Но государственные органы, также заинтересованные в развитии рынка, должно активнее участвовать в поддержке частного сектора.

Найти своего пациента

На сегодняшний день доля частных клиник в системе здравоохранения страны достигает около 38%, объем платных медицинских услуг — порядка 738-740 млрд рублей. Да, темп прироста показал отрицательную динамику (см. график), однако в целом ситуация далека от кризисной — пандемия коронавируса закрыла двери для одних клиентов, открыв их для других.

Население, несмотря на снижение реальных доходов и вынужденной самоизоляции, обращалось и обращается в коммерческие медицинские учреждения для проведения диагностических обследований: это тестирование на COVID-19, компьютерная томография и т.п. «Провести подобную диагностику в государственных клиниках возможно только в соответствии со строгими показаниями. Поэтому драйверами роста

в период пандемии стали лабораторная диагностика, КТ и телемедицина», — говорится в недавно опубликованном исследовании компании «Деловой профиль». Во время пандемии обычные пациенты старались избегать посещения государственных медучреждений по причине того, что из этих учреждений полностью или частично были переведены на лечение пациентов с коронавирусной инфекцией.

Исследование компании Vademecum показывает: в среднем выручка клиник в апреле-июне 2020 года была на 40–50% меньше аналогичного показателя в 2019 году. Часть услуг многие коммерческие клиники были вынуждены перестать оказывать (например, «не экстренную» стоматологию), а вот по лечению онкозаболеваний и лечению в стационаре был зафиксирован рост. Падение пациентопотока и выручки на

40–50% в апреле 2020 года многие частные клиники компенсировали уже к сентябрю.

Для того чтобы сдержать падение финансовых показателей в период самоизоляции, медучреждения пытались оптимизировать фонд оплаты труда и зарабатывать на актуальных направлениях — ПЦР-диагностике новой коронавирусной инфекции (позже и на диагностике на антитела), компьютерной томографии, телемедицине, обслуживании на дому, а также, по возможности, оказании плановой медпомощи пациентам.

По мнению опрошенных нами представителей частных клиник Вологды на дальнейшее развитие рынка платных медицинских услуг будет влиять укрепление конкурентных преимуществ медицинских организаций. В первую очередь это:

- расширение направлений медицинских услуг и развитие узкоспециализированных направлений;
- внедрение телемедицинских консультаций;
- высокий уровень квалификации врачебного персонала;
- повышение сервисной составляющей (комфортные условия приема, работа в выходные дни, наличие удобных дистанционных сервисов обслуживания).

Консенсусный прогноз экспертов таков: рост потребителей платных медицинских услуг будет обеспечиваться за счет развития диагностических

Динамика объема рынка платных медицинских услуг в России за 2006–2020 годы, млрд рублей



Источник: rbc.ru.

возможностей частной медицины и внедрения инновационных технологий диагностики и лечения. В ближайшие годы изменится и культура потребления медицинских услуг, в результате чего более молодое поколение будет отдавать предпочтение качественной медпомощи в частных клиниках, а также создаст более высокий спрос на услуги профилактики здоровья.

Государство и частный сектор

«Если мы посмотрим на график государственных расходов на медицинскую помощь, то увидим, что они так или иначе растут. Однако при этом очень многие показатели качества здравоохранения у нас перестали улучшаться и по-прежнему отстают от европейских, — считает академик РАН, завкафедрой в РНИМУ им. Н.И. Пирогова, президент АО «Медицина» Григорий Ройтберг в одном из недавних интервью «Коммерсанту». — Например, возьмем такой показатель, как продолжительность жизни пациента с онкологическим заболеванием. В Москве, так же как и во многих европейских городах, средний возраст мужчины, у которого обнаружен рак, составляет 61 год. Но если за рубежом такой пациент после постановки диагноза проживет в среднем 15–16 лет, то у нас только пять».

По мнению многих экспертов, в том числе и вологодских специалистов, важнейшее условие развития этого рынка — стимулирование конкуренции. Очевидный пример — оказание стоматологических услуг. «Вряд ли кто-то из вологжан сегодня поедет в столицы или за границу лечить зубы или ставить имплант. Наш уровень стоматологии вполне сопоставим с федеральным, при этом услуги остаются вполне доступными, а сервис с каждым годом только растет, — говорит врач одной из популярных вологодских клиник. — При всей зарегулированности рынка, по большому счету, не пострадали ни пациенты, ни врачи — и те, и другие всегда могут найти, куда прийти».

«Но дело не только в повышении качества работы больниц и клиник, которое происходит, если

Задача региона — обеспечить доступность и качество медицинской помощи

В конце прошлого года в нашей области была утверждена пятилетняя программа модернизации первичного звена здравоохранения. На строительство и ремонт поликлиник, покупку современного оборудования и автотранспорта в ближайшие пять лет будет направлено 5,4 млрд рублей из средств федерального и регионального бюджетов.

В настоящее время департамент здравоохранения анализирует состояние и эффективность деятельности первичного звена. «Проведена инвентаризация объектов здравоохранения, материально-технической базы, состояния транспортной инфраструктуры. По результатам составлен план мероприятий на период 2021–2025 годов», — сообщил СМИ начальник департамента Сергей Бутаков.

Для создания оптимальной инфраструктуры медицинских организаций в период с 2021 по 2025 годы в городах и районах области будет построено три новых объекта здравоохранения. Так, в 2022–2024 годах планируется построить взрослые поликлиники в микрорайоне Бывалово в Вологде и Зашекснинском районе Череповца, лечебный корпус больницы в Верховажье. До 2025 года запланировано строительство детской поликлиники в районе Заречья в Вологде и поликлиники Вологодской ЦРБ. Также намечена замена на модульные конструкции девяти фельдшерско-акушерских пунктов и врачебных амбулаторий в районах области.

Еще на семи объектах — поликлиниках, участковых больницах, стационарах — будет сделан капремонт. Медицинские организации для замены и дооснащения получают более тысячи единиц эндоскопического, рентгенологического, диагностического и иного оборудования.

Авторы программы обратили внимание и на такую проблему, как доступность медицинской помощи. Планируется серьезно укрепить автопарк районных медучреждений. Всего будет приобретено 240 автомобилей.

им приходится конкурировать за пациента. — говорит Григорий Ройтберг. — Конкуренция также сокращает государственные расходы. Возьмем, к примеру, лечение онкологического больного — в коммерческой клинике оно обходится на 30–50% дешевле, чем в государственной. То есть если фонд ОМС выделяет на лучевую терапию для каждого пациента 260 тыс. рублей, то частная клиника и лечит его за эти деньги. А государственной еще необходимы вложения в строительство здания и оборудование».

При этом эксперт считает, что лишь одно увеличение расходов государства на здравоохранение не позволит добиться кардинального повышения качества медицинской помощи: «Почему-то большинство людей думает, что в государственной больнице их лечат бесплатно, хотя на самом деле они

оплачивают ее работу из своих налогов, а в частной клинике лечение стоит огромных денег. Возьмем Сингапур — там расходы на здравоохранение составляют около 3,6% ВВП, то есть они сопоставимы по объему с российскими, а уровень медицины там — один из самых высоких в мире... Государство должно устанавливать стандарты качества оказания медицинской помощи и контролировать их соблюдение. Иными словами, оно должно выступать в качестве регулятора, а не исполнителя медицинских услуг. Потребитель, безусловно, рано или поздно разберется, какая клиника соблюдает стандарты качества, а какая нет, однако рисковать для этого жизнями людей нельзя. В США такие стандарты устанавливаются самим медицинским сообществом, однако я не думаю, что такое возможно в России». **68**



РЕАЛИИ ЦИФРОВОЙ СТОМАТОЛОГИИ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Руководитель стоматологической клиники Da Vinci, врач стоматолог-ортодонт Александр ШЕМЯКИН — о том, как цифровые технологии используются в современной стоматологии, о новых возможностях клиники и особых подходах к диагностике и лечению пациентов.

— **Александр Романович, расскажите, что такое цифровая стоматология?**

— Сейчас в стоматологии происходит своеобразный бум — сканирующие, анализирующие и производственные возможности отрасли продолжают стремительно развиваться. «Ручной» труд врача-стоматолога и лечение «на глаз» отходит на второй план. Касается это, прежде всего, ортодонтии и ортопедии.

Благодаря современной цифровой стоматологии пациенты могут

по-настоящему оценить возможности того, что когда-то было недоступно, получить высокотехнологичную, высококвалифицированную помощь по современным стандартам. Хотя в цифровой стоматологии многое по-прежнему зависит от оператора, рук зубного техника и мастерства врача у кресла пациента.

Например, процесс трехмерного сканирования зубов системы CEREC с применением сканера является максимально оперативным, удобным и гарантирует высокую точность и функциональность

изготавливаемых протезов зубов. Не требуется снятие оттисков зубов и производство моделей.

А благодаря цифровой трехмерной рентгенологической диагностике и интраоральной цифровой камере выполняется точное определение диагноза и планируется лечение. Также такое сканирование используется в производстве хирургических направляющих, при помощи которых возможно выполнение исключительно точной и оперативной имплантации.

Еще цифровые технологии используются при выпрямлении зубов — с применением трехмерного сканирования и принтера производятся тонкие, практически невидимые капы для эффективной коррекции положения зубов в челюсти.

— **Как цифровые технологии наиболее активно используются в вашей клинике?**

— Самая важная часть работы ортодонта — планирование лечения. Без качественного планирования не бывает хорошего предсказуемого результата. Пациенты редко задумываются о том, сколько часов их врач провел за компьютером. Сначала он изучает рентгеновские снимки, фотографии и цифровые модели челюстей своих подопечных. А потом рассчитывает и моделирует необходимое перемещение зубов в специальной программе.

При помощи линейки цифрового оборудования от компании Sirona и специального программного обеспечения наши врачи видят окончательный результат ортодонтического лечения еще даже до того, как пациенту зафиксировали брекеты. Называется этот процесс «цифровым моделированием результата ортодонтической коррекции на компьютерных моделях челюстей».

Цифровой CAD/CAM-комплекс мы ввели в эксплуатацию еще год назад. Он включает в себя цифровой сканер, шлифовально-фрезерный станок, который используется при изготовлении реставраций различной сложности, 3D-принтер для печати моделей зубов, кап-элайнеров, хирургических шаблонов, а также печь для обжига. Программное обеспечение печи имеет функции дизайна вкладок, виниров, коронок, мостовидных протезов, каркасов и колпачков, опцию Smile Design и прочее.

— **Чем еще обслуживание у вас отличается от других частных клиник?**

— Мы специализируемся на комплексном лечении — от диагностики и планирования до полной реабилитации пациента. Основные направления: ортодонтическое лечение детей и взрослых

на брекетах, элайнерах и с применением съемной аппаратуры, протезирование, имплантация.

Наша клиника работает по командному принципу. Это значит, что часто наших пациентов ведут несколько врачей различных стоматологических специальностей — например, ортодонт и ортопед; или ортодонт, ортопед и хирург-имплантолог. Каждый случай обсуждается на внутриклинических консилиумах. Наиболее опытный специалист курирует процесс лечения, контролирует все его ключевые точки, а другой врач

«БЛАГОДАРЯ СОВРЕМЕННОМУ ОБОРУДОВАНИЮ ПАЦИЕНТЫ МОГУТ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ОЦЕНИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ТОГО, ЧТО КОГДА-ТО БЫЛО НЕДОСТУПНО, ПОЛУЧИТЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНУЮ И ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННУЮ ПОМОЩЬ. ХОТЯ МНОГОЕ В ЦИФРОВОЙ СТОМАТОЛОГИИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАВИСИТ ОТ ОПЕРАТОРА, РУК ЗУБНОГО ТЕХНИКА И МАСТЕРСТВА ВРАЧА У КРЕСЛА ПАЦИЕНТА».

из команды ведет очередной прием, выполняет манипуляции в полости рта пациента. Эту систему работы мы «подсмотрели» у наших западных коллег, в российской практике в большинстве случаев пациент — «собственность» только одного ортодонта.

— **А в чем преимущества командного подхода для пациента? Не повысится ли таким образом стоимость услуг?**

— Во-первых, при очень высоком экспертном качестве лечения его стоимость остается вполне доступной — средней и даже ниже средней на рынке. Это возможно за счет того, что во время лечебной «рутины» пациентом занимается врач, стоимость работы которого ниже, чем врача-эксперта.

Во-вторых, пациенту легче назначать прием в удобные для себя часы. Если вы,

как пациент, привязаны к одному врачу, да еще и экспертного уровня, приходите на прием к нему вы будете тогда, когда он сможет вас принять. А его рабочее время, как правило, очень занято. При командной системе к одному из врачей вам легче записаться на нужный день и час.

В-третьих, ваши шансы стать «брошенным пациентом» — а таких в ортодонтии немало — в данном случае равны нулю. При командной работе выстраивается такая система, которая практически не зависит от конкретного человека. Если кто-то из членов команды в силу жизненных обстоятельств не может продолжать вести пациента — он просто будет заменен на другого. При этом пациента не нужно «передать», вся команда в курсе его клинической ситуации и он просто спокойно продолжит свое лечение.

Наконец, в нашей клинике на совместных консультациях врачи сообща обсуждают план лечения и пациенту не надо отдельно ехать делать снимок, отдельно лечить, отдельно протезировать, тратить на это лишнее время и деньги.

— **В чем еще особенности лечения в вашей клинике?**

— Мы работаем в концепте функциональной окклюзии. Гармоничное смыкание отдельных зубов или всего зубного ряда — это не только требование эстетики. В случае неправильного прикуса, приобретенного нарушения окклюзии (выпал зуб, неудачно поставлена пломба или сделано протезирование) через один-два года пациента вполне могут ожидать проблемы с височно-нижнечелюстным суставом (ВНЧС): гипертонус жевательных мышц, головные боли и т.д. Поэтому на сегодняшний день протокол функциональной окклюзии — это путь к истинному здоровью зубочелюстной системы. Все наши специалисты без исключения работают по такому протоколу.

Если мы говорим про функциональную окклюзию, то необходимо упомянуть и сплент-терапию, которая также применяется нашими врачами. Это методика,

ЕСТЬ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ



направленная на изменение активности мышц при сжимании зубов, на растяжку жевательного аппарата, точнее его связок, а также на корректировку нарушений ВНЧС и функции мышечно-связочного компонента. С ее помощью можно «найти» правильный прикус.

Еще одно наше преимущество — работа по композитному протоколу. Если у пациента стертые зубы, плоские пломбы, снижена высота прикуса, то наши врачи производят целый комплекс манипуляций, которые позволяют не только восстановить высоту прикуса и анатомическую форму жевательных зубов композитными реставрациями, но и вернуть окклюзию в гармоничное состояние, поставить нижнюю челюсть



«НАША КЛИНИКА РАБОТАЕТ ПО КОМАНДНОМУ ПРИНЦИПУ. ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ЧАСТО НАШИХ ПАЦИЕНТОВ ВЕДУТ НЕСКОЛЬКО ВРАЧЕЙ РАЗЛИЧНЫХ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ. ЭТУ СИСТЕМУ МЫ «ПОДСМОТРЕЛИ» У НАШИХ ЗАПАДНЫХ КОЛЛЕГ, В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ПАЦИЕНТ — «СОБСТВЕННОСТЬ» ТОЛЬКО ОДНОГО ОРТОДОНТА».

в правильное положение и разгрузить ВНЧС. В проведении лечения по композитному протоколу принимают участие несколько специалистов-стоматологов: ортодонт, зубной техник, стоматолог-терапевт, а иногда и стоматолог-ортопед.

— Расскажите, пожалуйста, о бренде элайнеров, который собирается производить клиника.

— Элайнеры — капы для выравнивания криво выросших зубов и коррекции некоторых патологий прикуса — считаются одним из наиболее эффективных инструментов по решению ортодонтических проблем как у взрослых, так и у детей. Элайнеры представляют собой съемную конструкцию, которая плотно облегает

зубы. Она тонкая и гибкая, не вызывает дискомфорта. Изготавливается из гипоаллергенных и безопасных материалов. Противопоказаний у данной технологии немного — невылеченный кариес, воспалительные заболевания десен, наличие ретинированных (непрорезавшихся) зубов.

Наши элайнеры получили свое оригинальное название Wave Align. У нас есть программное обеспечение и полный комплекс оборудования для их производства. Изготовленная на нем продукция по своим свойствам и материалу ничем не отличается от элайнеров популярных мировых брендов, но стоит она дешевле, поскольку мы экономим на логистике, делая все на месте. Плюс пациенту не нужно переплачивать за маркетинг известного бренда и неделями ожидать изготовления и доставки.

— Что вам дает официальное дилерство компании ORMCO?

— Действительно, наша клиника — официальный партнер ORMCO, по сути мы ее часть. Это один из крупнейших мировых производителей ортодонтической продукции — брекет-систем, микроимплантов, ортодонтических инструментов, адгезивов, другой аппаратуры, необходимой для практики врача-ортодонта. В своей работе ORMCO активно применяет лабораторные исследования и инновационные разработки. Считается, что брекет-системы этой компании — «мерседесы» в мире брекетов. Это надежная, исключительно сертифицированная техника, которая никогда не подводит ни врача, ни пациента.



📍 Вологда, ул. Челюскинцев, 23
 ☎ +7 (921) 716-03-06
 📞 телефон рецепции клиники:
 (8172) 70-03-06
 🌐 vk.com/davinci_vologda

ЕСТЬ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ



DA VINCI:

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНАЯ ПОМОЩЬ ПО СОВРЕМЕННЫМ СТАНДАРТАМ

В Вологде на улице Южакова откроется еще одно отделение клиники Da Vinci. В отличие от отделения на улице Челюскинцев, которое будет в большей степени ориентировано на ортодонтический и детский «обычный» прием, специализация нового отделения – стоматологическая реабилитация пациентов: имплантация, протезирование и сложное лечение.

Для нового отделения закуплено высокотехнологичное оборудование: стоматологический микроскоп, система для лечения взрослых и детей под наркозом и седацией и компьютерный томограф.

Так, микроскоп Carl Zeiss необходим для лечения и перелечивания корневых каналов (эндодонтическое лечение). Использование такого оборудования на 65% снижает риск возникновения осложнений. Кроме того, современными специалистами не рекомендовано перелечивание каналов и извлечение обломанного инструмента из каналов без использования микроскопа.

Система для лечения взрослых и детей под наркозом и седацией — уникальное оборудование для стоматологических клиник области.

С появлением томографа клиника Da Vinci полностью укомплектована диагностическим оборудованием и может проводить диагностику любой сложности. Подобная диагностика необходима пациентам перед ортодонтическим, ортопедическим и хирургическим лечением и имплантацией.

Также в новом отделении доступны все преимущества цифровой стоматологии — CEREC-коронки, Smile Design,

цифровое планирование ортопедического лечения, имплантация с применением хирургических шаблонов.

Специалисты клиники будут принимать в обоих отделениях по графику. Команда пополнится новыми врачами, а мощности Da Vinci увеличатся примерно в 2,5 раза — теперь пациентам не нужно будет ждать приема месяц, а то и больше.

Изменений в ценовой политике руководство клиники не планирует. Da Vinci по-прежнему останется очень качественной стоматологией с разумной ценой, доступной вологжанам. **P**



ЖИЗНЕННО ВАЖНЫЕ ГОРМОНЫ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Эндокринолог, доктор медицинских наук, профессор Светлана КАЛИНЧЕНКО рассказала о том, какие изменения в организме человека происходят с наступлением весны и какие витамины жизненно необходимы человеку в этот сезон для сохранения физического, сексуального и когнитивного здоровья.



фото: из личного архива

анализ на витамин D и на паратгормон. Принимать «на глазок» препараты (любые — лекарства, витамины, биологически активные добавки) не следует. К сожалению, лаборатории в России зачастую используют не совсем корректные методики, что ведет к завышению реальных показателей. Оценивать содержание витамина D в крови нужно вместе паратгормоном, который должен быть на нижней границе нормы. Если паратгормон выше нормы, то это крик организма о ярко выраженном дефиците витамина D.

Важным диагностическим показателем являются состояние кожи пяток. Она должна быть розовой, как у младенца. Сухая кожа свидетельствует о нехватке либо витаминов D и A, либо йода. Внешне дефицит йода может также проявиться выпадением бровей. Если вы обнаружили подобную проблему, необходимо обратиться к грамотному эндокринологу, а не в салон красоты.

Кстати, во многом благодаря работе нашей кафедры эндокринологии и холистической медицины РУДН сейчас есть немало врачей, которые умеют диагностировать и лечить, в том числе,

«ДЕФИЦИТ ЙОДА МОЖЕТ ПРОЯВИТЬСЯ ПРОБЛЕМАМИ С БРОВЯМИ, КОТОРЫЕ ПЕРЕСТАЮТ БЫТЬ ГУСТЫМИ И КРАСИВЫМИ. ЕСЛИ ВЫ ОБНАРУЖИЛИ ТАКУЮ ПРОБЛЕМУ, ТО НУЖНО ОБРАТИТЬСЯ К ГРАМОТНОМУ ЭНДОКРИНОЛОГУ, А НЕ В САЛОН КРАСОТЫ. ВЕДЬ ДЕФИЦИТ ЙОДА ВЕДЕТ К СНИЖЕНИЮ ИНТЕЛЛЕКТА И КОГНИТИВНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ».

— **Что происходит с организмом человека весной? На что следует обратить внимание тем, кто заботится о своем здоровье?**

— Зимой происходит усугубление дефицита витамина D, поскольку 80% этого витамина синтезируется под действием солнечных лучей, а тех запасов, которые мы накапливаем летом, хватает лишь на несколько месяцев. К тому же только здоровый человек может использовать эти запасы. Дело в том, что в организме витамин D превращается в жиросохраняющий гормон и у людей с ожирением, так же как и у людей с дефицитом жировой ткани, не происходит адекватного накопления этого витамина.

Клинически нехватка D-гормона может проявляться снижением иммунитета, что приводит к аллергии, которая обостряется в период цветения растений. Кроме того, дефицит витамина D ведет к снижению настроения, хандре вплоть до депрессии. Если вы заметили у себя подобные состояния, необходимо сдать

дефицит витаминов и микроэлементов.

Но и в домашних условиях можно провести простой тест на нехватку в организме, например, витамина A. Для этого необходимо купить крем с витамином A и помазать им пятку. Если она перестанет быть сухой, значит, в организме имеется дефицит этого витамина и нужно обращаться к врачу. Однако курс лечения ни в коем случае нельзя назначать себе самостоятельно, поскольку избыток витамина A, как и витамина D, откладывается в печени.

— **Насколько зависит режим питания и курс приема препаратов от пола и возраста?**

— В жизни человека существует несколько возрастных периодов. Первый и самый главный — от 0 до 25 лет. В период после полового созревания (примерно 14 лет) крайне важно

принимать три добавки: витамин D, йод, Омега-3. Все остальное человек должен получать с едой.

Второй период — 25-45 лет (молодость). Ответственность родителей состоит в том, чтобы дать своему ребенку здоровое тело. Необходимо посчитать рост ребенка по следующей формуле: сложить рост папы и рост мамы, разделить на два, затем прибавить 6,5 сантиметра для мальчика, а для девочки вычесть 6,5 сантиметра. Если рост выше или ниже, чем рассчитанный по данной формуле, это говорит о том, что ребенок что-то недополучил в детстве. В этом случае в указанном возрастном периоде нужно продолжать принимать витамин D, йод, Омега-3. Но не просто принимать, а контролировать, чтобы эти дозировки были правильными. И, скорее всего, потребуются еще прием препаратов железа.

Если человек подошел к возрасту 25 лет здоровым, он может не принимать ничего, поскольку 25-45 лет — это пик гормонального здоровья. В этот период жизни половые гормоны (тестостерон, эстроген, прогестерон) отвечают за обмен веществ, иммунитет, когнитивное, физическое, психическое, репродуктивное, социальное и иммунное здоровье.

В 45-59 лет каждый день снижаются половые гормоны, постепенно уходит физическое, иммунное, когнитивное здоровье. У всех с разными скоростями и темпами. В этом возрасте нужно не только принимать йод, железо, омега-3, но и очень важно найти своего D-доктора, который проведет человека по этому опасному периоду. В этом возрасте крайне важно профилировать внезапные сердечно-сосудистые катастрофы.

В 60-74 года ко всем вышеперечисленным гормонам (в том числе половым) нужно еще добавлять гормон роста, который отвечает за мышечную массу и силу.

В старческом возрасте — 75-90 лет — очень важно качественное питание и позитивное настроение. Ничто так негативно не воздействует на пожилых людей, как стресс и отрицательные эмоции.

— **В одном из интервью вы подчеркиваете, что после 45 лет у любого человека снижается**

Достижение уровня витамина D (50 нг/мл) снижает риск развития

- рахита, остеопороза — на 100%
- диабета (1 типа) — на 80%
- заболеваний сосудов — на 80%
- рака — на 75%
- инфаркта миокарда — на 50%
- рассеянного склероза — на 50%
- переломов — на 50%



уровень половых гормонов и от этого страдает в первую очередь когнитивное здоровье. Какая тут взаимосвязь?

— Половые гормоны отвечают за обмен веществ во всех клетках, в том числе и в нейронах мозга. В то же время нейронам мозга нужно больше питательных веществ, поскольку они работают активнее всего.

Без половых гормонов когнитивное здоровье поддержать невозможно. Существуют яркие тому примеры. Многие известные исторические личности заканчивали свою жизнь очень печально — болезнью Альцгеймера. Мозгу необходимо питание (глюкоза) и дыхание (кислород), положительные эмоции и новые знания. Поэтому яркие политические деятели, которые долго оставались на своем посту, долго сохраняли когнитивное здоровье. Но как только такой человек покидал пост, он заболел. Примерами могут служить Рональд Рейган, Маргарет Тэтчер. Если бы этим людям своевременно дали заместительную гормональную терапию, они смогли бы дольше сохранять свое когнитивное здоровье.

— **Можно ли самостоятельно определить дозировку, следуя**

инструкциям из интернета, советам лучшей подруги или «знающего человека» с работы?

— Дозировку лекарства самостоятельно определять ни в коем случае нельзя. Интернет — это, конечно, огромное возможности для получения информации, но и великое зло, поскольку можно получить доступ к неверным данным.

Следует понимать, что приемом биологически активных добавок к пище вы себе не навредите, поскольку они содержат профилактические дозировки. С другой стороны, если существует выраженный дефицит какого-то гормона, то приемом БАДов его не ликвидировать. Нужны лечебные дозировки, которые может назначать только врач.

— **Многим женщинам весной хочется в солярий, а мужчинам просто погреться на солнышке. Каков оптимальный режим приема солнечных ванн в апреле-мае?**

— Весной нужно находиться на солнце как можно дольше. В средней полосе России витамин D синтезируется с середины мая до середины августа. Навредить себе солнцем, на мой взгляд, невозможно. В то же время посещение солярия лучше ограничить. **БВ**



WELLNESS: ПУТЬ К КРЕПКОМУ ЗДОРОВЬЮ И СИЯЮЩЕЙ КРАСОТЕ

ТЕКСТ: ИРИНА СВЕТОВА

Несложный генетический тест помогает выявить индивидуальные особенности человека и точно определить потребность организма в витаминах и микроэлементах. Член ассоциации гинекологов-эндокринологов России, D-доктор и главный врач медицинского центра «ПРОФМЕД» Яна ТАТАРЕНКО рассказала, как такое возможно.

— **Весной многие люди хотят сбросить накопленный за зиму лишний вес и иметь к лету красивое тело. Как медицина может помочь человеку в этом вопросе?**

— У всех есть индивидуальные особенности, которые мы можем выявить, обследуя пациента. Если человек хочет быть красивым и стройным, иметь здоровое тело и хорошую мышечную массу, он должен правильно питаться и иметь физическую нагрузку. Ученые доказали, что существует ген ожирения. Мы в нашем медицинском центре можем провести Wellness-тест. Это обследование по одному мазку с внутренней поверхности щеки.

Оно дает развернутый генетический отчет об индивидуальных особенностях: физические нагрузки, рацион питания, непереносимости и аллергии, подходящие формы витаминов и БАДов. Пройдя данное исследование единожды, вы узнаете все необходимое на годы вперед: что вызывает набор веса именно у вас (жиры или углеводы); какие продукты вы не переносите (например, с содержанием лактозы или глютена); каковы ваши нормы алкоголя и кофеина, реакции на сладкое, горькое, жирное; скорость выведения солей, склонность к отекам; необходимо ли вам вегетарианство; каких витаминов не хватает.

— **Говорят, что состояние кишечника сильно влияет на работу всего организма. Так ли это?**

— Кишечник является самым большим органом человека, поэтому, безусловно, он «задает тон» всему организму, особенно влияя на состояние кожи, работу печени и поджелудочной железы. Без нормальной работы кишечника невозможно всасывание питательных веществ и микроэлементов. Для этого нужно ограничить потребление глютена, трансжиров, консервантов. Сдав Wellness-тест, также можно узнать, чем именно лучше питаться. Ведь правильное питание способствует сохранению микробиоты и микробиома кишечника, что, в свою очередь, помогает жить счастливо, иметь красивое тело и красивую кожу, не болеть и не испытывать неприятных ощущений.

— **Если кишечник здоров, нужно ли дополнительно принимать витамины и микроэлементы?**

— Мы живем на Севере, и традиционно в нашей полосе люди испытывают нехватку витамина D, магния, омега-3 жирных кислот, йода. В нашей клинике можно сдать анализы на содержание в крови этих жизненно важных витаминов и микроэлементов.

Существует более 80 тысяч исследований, подтверждающих важную функцию витамина D в защите человека от респираторных вирусных инфекций. У пациентов с тяжелым течением COVID-19 выявляется его дефицит. Доказано, что прием витамина D на ранних стадиях болезни помогает противостоять

развитию инфекционного процесса, а на поздних — уменьшить тяжесть течения заболевания и снизить риск развития осложнений. Результат анализа на витамин D должен быть как минимум 65-70 нм/л.

Йод — важный микроэлемент, который отвечает за когнитивные функции человека и защищает щитовидную железу от новообразований и кист. Омега-3 участвует в построении мембраны клетки. Представьте, что может произойти с клеткой, имеющей поврежденную мембрану? Дисплазия, а следующим этапом могут быть более серьезные заболевания. При дефиците магния нарушается работа мышечной структуры, могут появляться судороги в икроножных мышцах. Сердце — это тоже мышца, и при недостатке магния она страдает в первую очередь.

Здоровый человек — это человек активный, позитивный, компенсированный по уровню гормонов, витаминов и микроэлементов.

Здоровья вам всем и любви! 



ПРОФМЕД
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР

 Вологда, пр-т Победы, 33
(этаж 3, оф. 56)

 (8172) 72-81-86, +7 (965) 743-73-53

 profmedical.ru

ЕСТЬ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

Салон красоты
ЛЯНЭЖ

НИЧЕГО ЛИШНЕГО!
Мы лишь подчеркнем вашу
естественную красоту



Вологда, ул. Чехова,13
(8172) 21-08-27, 89211281056
salon-l.ru | vk.com/clublyaneg
www.instagram.com/lyanegsalon

«ВОЛОГОДСКАЯ ТИПОГРАФИЯ»: ГИБКИЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

С развитием технологий полиграфический рынок стремительно меняется. Успешной может быть только та компания, которая готова удовлетворить насущные потребности любого клиента. Директор ООО «Вологодская типография» Артем КИСЕЛЕВ – о том, что наиболее востребовано на современном рынке.



фото: Алексей Сопезин

известным предпринимателем Евгением Лопиным, который внес значительный вклад в развитие печатного дела в Вологде. Я руковожу типографией с 2009 года, когда она стала самостоятельной коммерческой единицей. Все это время я наблюдаю, как меняется полиграфический рынок. В первую очередь на спрос сильно повлияло развитие интернета. Если еще лет десять назад основным видом печатной продукции, которую мы изготавливали для вологодских компаний, были буклеты, то в современных условиях уже привычно доносить информацию о себе через сайты и социальные сети. Сейчас рассылка буклетов — способ выделиться на фоне обилия интернет-рекламы, их выпуск приурочивают к какой-либо выставке или событию.

Тиражи сократились, заметное место в пакете заказов стала занимать цифровая печать. И мы научились делать качественно и быстро небольшие заказы, вплоть до одного экземпляра.

— Что позволяет делать современное оборудование?

— Современное оборудование, как и положено ему, дает качество и скорость. Примером служит та же цифровая печать. Но остаются вещи, которые не сделать без традиционных методов — при крупных заказах выручает офсетная печать. Другое дело — автоматизация, увеличение производительности труда. Если удастся автоматизировать какой-то сложный ручной процесс — это большая победа!

— Вы на рынке полиграфических услуг довольно давно. Как он изменился за эти годы?

— Полиграфией я занимаюсь с 1996 года. Компания, которая сейчас называется «Вологодская типография», была создана

— Сегодня на рынке представлено много участников, есть как крупные типографии, так

и микропредприятия. В чем отличие вашей компании от конкурентов?

— Наше предприятие небольшое, что дает гибкость и индивидуальный подход к клиенту. Небольшие заказы невыгодны крупным предприятиям. Мы же можем позволить себе работать с малыми объемами. Что интересно, даже среди самых небольших клиентов попадаются очень серьезные ребята, которые знают, чего хотят, и работают очень уверенно.

От конкурентов мы отличаемся квалифицированным коллективом, у сотрудников большой опыт работы и профильное полиграфическое образование. Также мы имеем большой парк собственного оборудования. Что касается печати книг, у нас есть свои разработки для твердого переплета при маленьком тираже.

— Какие услуги сейчас наиболее востребованы у бизнеса?

— Бизнес не перестает удивлять идеями, мы все время воплощаем какие-то новые формы, модели, при этом вписываясь в оговоренные бюджеты. Мы работаем и с профессионалами, которые хорошо знают возможности типографий и сами очень классно создают проекты, а нам остается только воплотить их в жизнь.

— А если заказчик приходит только с потребностью без четкого понимания, как ее удовлетворить? Помогаете ли вы в «докручивании» идеи, создании макета и т.д.?

— Если заказчик настроен на работу, то мы всегда доводим дело до конца, начиная с первого разговора и изготовления макетов (электронных и «живых»). Бывает, что просто подобрать тип картона для упаковки — это целый процесс. Мы предлагаем идею формы коробки, обсуждаем с клиентом концепцию дизайна.

Примерно такой же алгоритм и при создании книг: люди обращаются напечатать что-то, узнают, что и как лучше сделать; на этой стадии мы договариваемся о порядке взаимодействия. Этот разговор очень важен, он освобождает человека от лишней работы и помогает получить более качественный результат на выходе. Затем



ОДИН ИЗ ХОРОШИХ ПРИМЕРОВ УДАЧНОЙ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ: ОБРАТИЛСЯ К НАМ ВОЛОГОДСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СЫРА «СЫРМЕЙСТЕР» ЮРИЙ ПАВЛОВ. МЫ РАЗРАБОТАЛИ ФОРМУ КОРОБКИ, ПРИДУМАЛИ ИДЕЮ ПО ДИЗАЙНУ И ВМЕСТЕ С НИМ УЖЕ ДОВЕЛИ ДО КОНЦА ВЕСЬ ПРОЕКТ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ВЫГОДНО ОТЛИЧАЕТСЯ НА ПОЛКАХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ И ПРИВЛЕКАЕТ ВНИМАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

идет работа с макетом книги, согласование, юридическое оформление, печать и — книга у вас в руках!

— Бывают ли нестандартные заказы? Как вы решаете сложные задачи?

— В полиграфии бывает, что с виду заказ стандартный, а на деле он оказывается необычным. Сложные заказы выполняем постоянно. Чтобы все получилось качественно, советуемся с коллективом. Привлекаем к этому обсуждению и клиента. Делаем пробные образцы, тестируем постоянно новые материалы и технологии, учимся. Конечно, есть свои секреты, которые помогают с достоинством выходить из самых нестандартных ситуаций.

— Изготовление упаковки и тары как направление у вас появилось не так давно. Почему вы решили этим заняться?

— Мы в основном делаем мелкую упаковку с отделкой, обычно при ее изготовлении требуется применить несколько разных технологий. Примеры того, что мы уже делаем: коробки для пельменей, коробочки для медицинских кремов, для духов, кукол, для кондитерских изделий, тара для капкейков и пирогов и прочее. К этому нас привели наши клиенты.

Предоставляем полный спектр услуг: разрабатываем модель, делаем дизайн и изготовление самой коробки со всеми

видами отделки, такими как ламинирование, тиснение, выборочный лак и т. д. Бизнесу, как правило, необходимы наличие уже готовых решений и наша возможность создавать что-то новое по желаниям заказчика. В данный момент запускаем производство круглых коробок.

— Какой бы совет вы дали бизнесу, нуждающемуся в полиграфической продукции или упаковочных материалах, при выборе компании-подрядчика?

— Совет при заказе полиграфии можно дать такой: рассказывайте, для чего планируете применять нашу продукцию. Это сильно облегчает выполнение проекта в целом.

Также смотрите коробки, которые у нас есть в наличии, этого вам может оказаться вполне достаточно (по крайней мере, в начале пути), что сэкономит значительные средства и время. **Р**



📍 Вологда, ул. Преображенского, 4
☎ (8172) 50-50-92, 71-08-58
🌐 вологодскаятипография.рф
korobki-vologda.ru



фото: Алексей Соловьев

НЕ ДОГОНЯТЬ, А СМОТРЕТЬ ВПЕРЕД

ТЕКСТ: ИРИНА СВЕТОВА

Председатель Комитета информационных технологий и телекоммуникаций Вологодской области Ирина ПРОСВИРЯКОВА знает о цифровой экономике и цифровой трансформации если не все, то очень многое. Мы поговорили с ней о приоритетных направлениях деятельности комитета, о наиболее успешных региональных проектах и перспективных IT-разработках.

— **Ирина Вячеславовна, в последние годы много говорят о цифровой трансформации, но все же четкого понимания этого феномена в обществе нет. Расскажите, пожалуйста, что же это такое?**

— Все мы пользуемся компьютерами и давно к этому привыкли. Но, по большому счету, раньше мы использовали их для того, чтобы пообщаться с друзьями, посмотреть что-то в интернете, воспользоваться теми или иными информационными системами у себя на рабочем месте. В эпоху коронавируса мы увидели другие — более широкие — возможности, связанные с цифровизацией. Мы начали удаленно учиться и работать, решать многие вопросы через разнообразные сервисы от государства и частных компаний.

Цифровая трансформация заключается в том, чтобы данные, которые накопились за время работы компьютерной техники или создаются прямо сейчас внутри организаций и органов власти, начали работать на нас с вами. Другими словами, суть цифровой трансформации состоит в использовании компьютера не только как печатной машинки или инструмента для выхода в глобальную сеть, но и для получения определенных «цифровых дивидендов».

— **Какими темпами идет цифровая трансформация в Вологодской области?**

— Мы давно занимаемся вопросами цифровой трансформации, поэтому на фоне прочих регионов выглядим весьма неплохо. Несмотря на то, что термин «цифровая трансформация» возник совсем недавно, вся подготовительная работа, связанная с созданием информационных

«ГОСУДАРСТВО АКТИВНО ВХОДИТ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С НАСЕЛЕНИЕМ ЧЕРЕЗ ЦИФРУ: РАБОТАЕТ С ЛЮДЬМИ ЧЕРЕЗ СОЦСЕТИ, ЭЛЕКТРОННУЮ ПОЧТУ, ПОРТАЛЫ ГОСУСЛУГ».

систем, переводом услуг в электронный вид, подключением людей к системе идентификации и аутентификации, началась у нас еще в 2014 году. Сегодня порталом государственных услуг пользуется практически 100% вологжан старше 14 лет.

Главная проблема заключается в том, что не во всех населенных пунктах в Вологодской области есть связь. И дело даже не в отдаленности таких населенных пунктов, а в том, что они малочисленные. Операторам связи коммерчески невыгодно тянуть туда кабель или ставить вышки.

Поэтому в таких ситуациях помогает государство. Существует федеральный проект «Информационная инфраструктура», в соответствии с которым там, где есть социально-значимые объекты (ФАПы, школы, пожарные посты), подводится кабель и ставится узел связи.

Существует и наш областной проект, в рамках которого мы строим антенно-мачтовые сооружения в тех населенных пунктах, где операторам связи самостоятельно делать это невыгодно. На первом этапе мы обеспечиваем связью те села и деревни, где в радиус попадания входит как минимум 300-400 человек.

— **А каким образом областные власти помогают бизнесу перевести свои процессы в цифровой формат?**

— Прежде всего, компании должны быть сами заинтересованы в цифровизации и понимать свою выгоду от этого процесса. Сейчас бизнес продвигает себя через различные сайты, поскольку в первую очередь стремится продать свои товары или услуги «здесь и сейчас». Но объем накопленных в информационных ресурсах данных будет работать на бизнес и в стратегическом плане. Сейчас есть возможность проводить таргетированную рекламу, рассчитанную только на «своего» клиента. За счет

объема накопленных данных можно найти клиентов, которые интересуются определенной услугой или товаром.

Компания должна пропозиционировать себя в новом мире, понять, что же ей нужно, а государство поможет в переходе на цифру. Существует федеральный проект «Цифровые технологии», который предоставляет возможность компаниям — тем, кто производит цифровые продукты и решения, и тем, кто их внедряет, — получить безвозмездные гранты на развитие цифровых технологий.

Есть также проект «Производительность труда», в рамках которого привлеченные специалисты компании помогут разработать план повышения производительности труда сотрудников и в рамках этого плана внедрить цифровые решения.

— Какие направления деятельности сейчас у вас в приоритете?

— Мы участвуем в реализации нацпроекта «Цифровая экономика», который состоит из пяти федеральных проектов: «Информационная инфраструктура» (социально значимые объекты на Вологодчине, в том числе в малых населенных пунктах, подключаются к высокоскоростному интернету); «Цифровые технологии» (привлечение компаний для получения грантов и льготных кредитов на развитие цифровых решений); «Информационная безопасность» (техническая защита и просветительская деятельность в борьбе с киберпреступностью); «Кадры для цифровой экономики» (переквалификация и дообразование для представителей теряющих актуальность профессий), «Цифровое государственное управление» (более эффективный подход к оказанию гражданам услуг со стороны органов власти).

— А региональные проекты?

— Помимо строительства антенно-мачтовых сооружений, мы также занимаемся развитием региональных информационных систем. Например, это государственная информационно-аналитическая система запущенного в прошлом году «Ситуационного центра губернатора Вологодской области». Она позволяет комплексно видеть информацию,

Цифровизация Вологодской области в 2020 году

- **109 548 раз** воложане воспользовались онлайн-сервисами Единого и Регионального порталов государственных и муниципальных услуг.
- **6 антенно-мачтовых сооружений** было построено для обеспечения сотовой связью жителей удаленных и малочисленных населенных пунктов.
- **56,5 млн рублей** — такова общая сумма федеральной финансовой поддержки на реализацию IT-проектов вологодских компаний.

стекающуюся в различные ведомства, а органы власти получают возможность принимать более взвешенные решения. Сейчас данная система активно работает в вопросах вакцинации: на единой площадке аккумулируются данные о поступлении вакцины, готовых кабинетах, логистике, записи людей, движении очереди.

В условиях подготовки к паводку мы через ИАС «Ситуационного центра» объединяем данные Росгидромета и МЧС, получаем из всех районов области информацию, связанную с подтоплением, пользуемся снимками из космоса и историческими данными об отметках поднятия воды, которые приводили к подтоплению тех или иных населенных пунктов области.

По понятным причинам в последнее время уделяется очень большое внимание и системе здравоохранения. Например, современные разработки, которые мы внедряем, позволяют людям из отдаленных населенных пунктов и других регионов консультироваться с врачами, получать телемедицинские услуги, в том числе направлять результаты анализов и снимки.

С 2015 года развивается инфраструктура электронного правительства области. Это наш Региональный портал государственных и муниципальных услуг, которым люди активно пользуются. Данная система включает в себя более 260 сервисов, включая региональные и муниципальные услуги, которые представлены в электронном виде.

Также в области реализуется проект дистанционного мониторинга за объектами культурного наследия. У нас много деревянных домов и исторических зданий. Два года назад мы начали внедрять данный проект: на объект культурного наследия устанавливаются датчики дыма, протечки, температуры, проникновения посторонних. Данные с датчиков уходят на единую платформу, к которой имеют

доступ собственники помещения, Комитет по охране объектов культурного наследия области, МЧС. В прошлом году на общероссийском конкурсе региональной информатизации эта разработка была признана лучшим инновационным проектом.

— В каких продуктах есть потребность у населения и государственных органов?

— Население очень заинтересовано в медицинских и образовательных услугах и во всем, что связано со сферой строительства и ЖКХ. Чтобы подключиться к газовым и электрическим сетям, получить разрешение на строительство, приходится очень много ходить по инстанциям. Населению будет интересно получение данных услуг посредством современных информационных технологий.

У органов власти тоже очень большие потребности в информационных технологиях и связаны они с получением данных, необходимых для принятия объективного и обоснованного решения. До сих пор большое количество информации существует только на бумаге и не участвует в процессе принятия решений. Нам важно оцифровать всю эту информацию, чтобы на ее основе иметь возможность моделировать или прогнозировать развитие ситуации. Нужно не догонять, а смотреть вперед. **Р**



Вологда, ул. Герцена, 27
(8172) 23-02-08
www.kitit.gov35.ru



АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ, ПОЛИНА СЕРЕБРЯКОВА

Домашнее обучение или школа: что выбрать? Этой дилеммой все чаще задаются современные родители, «обдумывающих жизнь» своих отпрысков. Цифровые образовательные ресурсы, электронное обучение и дистанционные технологии, тем более репетиторство и всевозможные услуги основного, дополнительного и профессионального образования, оказываемые частными организациями, уже давно не новинка. Однако в прошлом «ковидном» году интерес к подобным форматам по понятным причинам возрос. Попробуем разобраться, в чем особенности этих форматов.

Право каждого

Начнем с того, что действующим законодательством предусмотрено получение образования как в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, так и в форме семейного образования или самообразования (его также называют «альтернативным»).

Как нам рассказали в департаменте образования Вологодской области, находясь на семейном (домашнем) обучении ребенок может пройти промежуточную (т.е. ежегодную) и итоговую аттестацию в организациях, осуществляющих

образовательную деятельность. Прохождение аттестации экстерном осуществляется бесплатно, а в случае успешного ее прохождения экстерн получает документ об образовании государственного образца той образовательной организации, где он проходил итоговую аттестацию. Родители, обучающие детей дома, добавляют: подобный документ можно получить и платно — при успешном прохождении образовательной программы на той или иной специализированной онлайн-платформе.

Экстерны обладают всеми академическими правами, которые есть у

«обычных» учеников. В частности, они имеют право на обеспечение учебниками, развитие своих творческих способностей и интересов, включая участие в конкурсах, олимпиадах, спортивных мероприятиях. Кроме этого, экстерны могут рассчитывать на получение при необходимости социально-педагогической и психологической помощи, бесплатной психолого-медико-педагогической коррекции. Родители таких детей также имеют право на получение методической, психолого-педагогической, диагностической и консультативной помощи.

Вопросы социальной адаптации

При этом «домашний» ребенок на любом этапе обучения вправе продолжить образование в образовательной организации. Но, как говорят опрошенные нами родители детей, обучающихся за пределами школы, и представители частных образовательных учреждений, такое бывает крайне редко. Домашнее обучение предполагает достаточно гибкий график занятий, вариативность и индивидуальный подход к составлению программы (главное требование — ее соответствие госстандартам), отсутствие ненужных занятий и тестов. А главное — более внимательное отношение к успехам и неудачам ребенка в учебе и поведении («преподают заинтересованные, любящие свое дело педагоги, «учитель — помощник во всем, а не надзиратель»).

«Я хочу по-настоящему участвовать в жизни своего ребенка, сама выбирать с кем он учится, кто и как его учит, — говорит одна такая мама, Елена Олеговна. Для нее выбор между «обычной» и «альтернативной» школой очевиден: — Если вы следите за своим здоровьем, вы же не будете каждый день питаться в фастфуде только потому, что он рядом, или есть что-то наобум? Вы выберете хороший ресторан или продовольственный магазин, на которые нужно потратить и время, и дополнительные средства».

Елену и ее семью нельзя назвать богатой или даже зажиточной — вполне себе типичные представители среднего класса. По ее подсчетам, обучение двоих младших школьников обходится ей не на много дороже, чем в обычной школе, где также нужно платить за учебные материалы и «скидываться на подарки и ремонты». При этом дети у нее вполне социализированы (распространенный аргумент скептиков: дети должны расти и в больших коллективах тоже, там они получают необходимый социальный опыт — как положительный, так и отрицательный). Опрошенные нами «альтернативщики» в один голос говорят, что их дети общаются и учатся не только на различных образовательных

онлайн-платформах, но и в компаниях сверстников, увлекающихся тем же видом спорта или творчества.

В областном департаменте образования подчеркивают: в нашей стране законодательно исключено преимущество одной формы образования перед другой, чем обеспечивается равенство и доступность получения образования в любой его форме — выбор за родителями (законными представителями) ребенка.

Внимание к деталям

Один из очевидных минусов обучения на дому — хотя бы один из родителей или родственников в рабочее время должен быть «при ребенке». На выручку приходят частные школы. Закон разрешает ведение полноценной образовательной деятельности частным органи-

ВЫБОР МЕЖДУ «ОБЫЧНОЙ» И «АЛЬТЕРНАТИВНОЙ» ШКОЛОЙ СХОЖ СО СПОСОБОМ ПИТАНИЯ: ВЫ ЖЕ НЕ БУДЕТЕ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ХОДИТЬ В ФАСТФУД ТОЛЬКО ПОТОМУ, ЧТО ОН РЯДОМ? ВЫ ВЫБЕРЕТЕ ХОРОШИЙ РЕСТОРАН, КОТОРОМУ ДОВЕРЯЕТЕ.

зациям, для этого они должны обладать лицензией (за ее отсутствие предусмотрено административное наказание, максимальное — штраф до 50 тыс. рублей). По словам специалистов департамента образования области (именно он выдает соответствующие документы), в последние годы в регионе наблюдается тенденция к увеличению числа частных образовательных организаций. К началу этого года их количество составило 2094. В подавляющем большинстве они имеют отношение к дополнительному образованию, частных школ в регионе нет. В департаменте предупреждают: «если такие учреждения существуют, то действуют нелегально. Следует понимать, что в организации, которая не имеет лицензии, могут отсутствовать

условия, обеспечивающие безопасность детей, содержание и качество образования в таких школах никто не проверяет».

В свою очередь, в вологодских частных учреждениях, которые осуществляют образовательную деятельность в той или иной форме, нам сообщили, что условия получения лицензии очень строгие, проще организовать «подготовительные курсы», «частные занятия» или «кружки по интересам». Естественно, пройдя необходимые проверки контролирующих органов и получив государственную аккредитацию. Собственно, она и подтверждает содержание преподаваемых предметов, их соответствие федеральным государственным образовательным стандартам, а также качество подготовки обучающихся.

В то же время, специалисты департамента образования оценивают тенденцию увеличения количества организаций на рынке образовательных услуг как положительную (при условии соблюдения всех обязательных требований): «в условиях конкуренции это способствует появлению новых методик и технологий реализации образовательных программ, что, безусловно, отвечает запросам общества и вызывает интерес у населения».

В департаменте также отмечают, что при выборе формы обучения родители должны учитывать тот факт, что вся ответственность за учебу ребенка на семейной форме ложится на них. Следовательно, у родителей (законных представителей) возникают определенные обязательства: они должны обеспечить ребенку возможность получения знаний и умений, приобретение навыков и компетенций, опыта деятельности, развитие способностей, приобретение опыта применения знаний в повседневной жизни и формированию у обучающегося мотивации получения образования в течение всей жизни. Материально-техническое обеспечение учебного процесса также полностью ложится на плечи родителей, а это, в частности, закупка спортивного и лабораторного оборудования, дополнительной литературы, услуги репетиторов, «семейных классов» и образовательных интернет-ресурсов. ⁶⁶



фото: из архива компании

«НАСЛЕДНИКИ»: СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ ДОМАШНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ

Семейные классы «Наследники» — уникальная альтернатива традиционному школьному образованию. Здесь детей с раннего возраста не только учат «читать и считать», это настоящая подготовка к взрослой жизни в современном быстро меняющемся мире — с развитием творческого потенциала, знанием иностранных языков и навыками самоорганизации. Но главное, что выделяет «Наследников» на рынке образовательных услуг региона — это сохранение традиций семейного обучения, когда сам процесс в радость и детям, и их родителям, при этом воспитанники окружены любовью и заботой квалифицированных специалистов.

Прошлогодняя пандемия коронавируса и связанные с ней ограничения спровоцировали повышенный интерес к альтернативным форматам образования — тогда родители в полной мере ощутили, что такое учеба в школе и дома, как работают (или не работают) образовательные онлайн-технологии. Многие увидели, что обычная школа не всегда справляется с вызовами времени и стали искать иные пути, позволяющие дать детям всестороннее и качественное образование.

«В мае 2020 года идея создания классов, которые помогли бы родителям с обучением детей за рамками школы, лежала на поверхности. Несмотря на всю экономическую неопределенность, вызванную пандемией, мы решили запустить этот проект», — рассказывает основатель «Наследников» Наталья Батиг.

27 лет опыта в сфере дополнительного образования позволили ей прийти к комплексному обучению детей. Так,

к хорошо известной в Вологде языковой школе «Алиса» несколько лет назад добавился Центр развития интеллекта «Белый кролик» для детей разного возраста. И вот, как закономерный, следующий этап — полноценные классы, где ребенок в течение дня может получить не только то, что предписано федеральным образовательным стандартом, но и дополнительные знания и навыки. Это углубленное владение английским языком (дети будут получать сертификат международного образца), уроки робототехники, каллиграфии, занятия капоэйрой и многое другое.

Безусловным преимуществом «семейных классов» является то, что они небольшие, по 10-12 человек. Это позволяет эффективно практиковать индивидуальный подход к обучению, уделять внимание каждому ребенку и сделать образовательную программу максимально насыщенной, не перегружая при этом воспитанников.

«Родителям не надо бегать в течение дня

на секции или кружки — дети получают качественное и всестороннее образование в одном месте по доступной цене. Да, ежемесячная плата за обучение превышает МРОТ, но все же она меньше средней зарплаты по региону, поэтому не только состоятельные, но и обычные семьи могут позволить себе такой формат. Сегодняшние родители умеют считать деньги, они понимают, что выгоднее оплатить абонемент, в который входят уроки, дополнительные занятия, трехразовое питание плюс страховка от несчастного случая, чем отдельно оплачивать каждый поход к педагогу. Таким образом, весь день дети находятся «под крылом» квалифицированных специалистов, а вечером занимаются любимыми делами с родителями, у которых нет причин беспокоиться — сделаны ли домашние задания и какова успеваемость в школе. Получается, что мы не только несем образовательную миссию, но и укрепляем семейные узы», — говорит Наталья Батиг.

Еще одна особенность «семейных классов» — честный и открытый разговор с родителями. «Наша общая задача — вырастить достойного члена общества, который умеет корректно общаться со взрослыми и сверстниками. Ребенок должен быть психически, физиологически и ментально здоров, воспитан и обладать знаниями по всем предметам на «отлично», — поясняет руководитель. — Мы постоянно «держим связь» с родителями, и это не просто формальные родительские собрания один-два раза в год. Мы даже ввели специальный документ, отражающий динамику роста каждого ученика: его успеваемость, взаимоотношения со сверстниками, рекомендации родителям с целью выработки единой политики. Согласитесь, если в школе одни требования, а дома — другого, желаемого результата не будет. Научить ребенка учиться — длительный процесс и кропотливый труд. Добиться успеха можно только совместными усилиями».

К примеру, в «Наследниках» запрещено пользоваться смартфонами, и это идет только на пользу детям. Они больше общаются друг с другом, играют в развивающие игры, занимаются творчеством. В каждом классе есть «мягкие зоны», где можно комфортно расположиться. Они используются на занятиях, когда не требуется сидеть за партой и работать с тетрадью. Здесь же можно отдохнуть в свободное от уроков время с интересной книгой. Такое тут правило: «Тебе скучно? Иди, почитай». И оно работает: детям действительно нравится читать и узнавать новое.

Сейчас в «семейных классах» пять параллелей, включая подготовительный («нулевой») класс. В следующем году прибавляется шестая. «Зачастую к нам приходят не от хорошей жизни — у кого-то запущенная успеваемость, конфликты с учителями. Кто-то увлекается спортом, а совмещать занятия с учебой в обычной школе сложно. Но мы берем не всех подряд, есть период адаптации, в течение которого ребенок встраивается в наш образовательный процесс. Тем не менее, спрос есть, и мы всегда рады новым ученикам. Прийти к нам можно как в начале учебного года,

Совет родителям от Натальи Батиг

— Часто у родителей, отдающих детей в частную школу, завышенные ожидания. Но в один момент идеального ученика сделать не получится! Это совместный труд педагогов и родителей. Лень — естественное состояние человека, и чтобы ее победить в ребенке, нужно прилагать коллективные усилия с разных сторон.

Перед тем, как отдавать сына или дочь в частную школу, на курсы дополнительного образования или секцию, следует ознакомиться с миссией образовательного учреждения, его правилами внутреннего распорядка. Задайтесь вопросом: какой результат вы хотите получить, каким должен быть конечный продукт?

И участвуйте в жизни вашего ребенка — ведь какими бы не были замечательными педагоги, какой бы продвинутой ни была образовательная программа, главный авторитет в их жизни — родители.



так и позже — персонализированный подход и гибкая программа позволяют это делать», — отмечает Наталья Батиг.

В планах — дальнейшее расширение и развитие «Наследников». Наконец-то появилось отдельное здание с земельным участком в центре Вологды, где в настоящее время ведутся ремонтные работы. «В следующем году откроем новые классы в новом уютном помещении. Мне очень нравится этот проект, и я вижу в нем большое будущее. Да, частное образование творится энтузиастами, это не бизнес с большими нулями и оно не заменит государственное. Но я наблюдаю, как по всей стране открываются все новые и новые образовательные учреждения, где дети учатся по альтернативным программам, в ряде регионов родителям компенсируется часть расходов на такое обучение. Значит, оно востребовано, и государство готово идти навстречу тем, кто выбирает этот путь.

Могу сказать, что уже в 21 городе России заинтересовались нашим опытом, где-то используются некоторые наши наработки, — заключает с улыбкой Наталья Батиг. — Думаю, что общими усилиями нам удастся улучшить интеллектуальный уровень нации». **Р**



📍 Вологда, ул. Зосимовская, 68

☎ тел.: (8172) 50-66-22

🌐 nasledniki.school

👤 vk.com/nasledniki.school

🌐 nasledniki.school



«МОТИВАТОР» ДЛ Я ДЕТЕЙ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Учебный центр нового поколения «Мотиватор» развивает несколько направлений. Одно из них ориентировано на детей. «Чтобы быть успешным в жизни, уже в школьном возрасте нужно научиться раскрывать свой творческий потенциал, уметь мастерить своими руками, знать необходимые азы работы в интернете, — считает Ирина МЕДНИКОВА, директор учебного центра. — Наши мастер-классы выходного дня и образовательные курсы помогут в этом».

«Этикет для девочек»

Освоив базовые правила и рекомендации современного этикета, ребенок почувствует себя уверенно и свободно, у него не останется сомнений, ведет ли он себя правильно в той или иной ситуации. Уверенность рождает успех, а успех — дальнейшую самореализацию в личной и профессиональной сфере. На мастер-классе в игровой форме рассматриваются самые распространенные жизненные ситуации, а дети логически приходят к тому, почему именно так, а не иначе следует себя вести в гостях, за столом, в театре или в общественном транспорте.

«Фотопозирование»

Сейчас даже у младших школьников есть аккаунты в социальных сетях, и каждому хочется красивых фотографий, но сначала стоит узнать, как правильно держать осанку, как поставить ноги и что делать с руками. Обо всем этом расскажут на увлекательном мастер-классе.



«Мастер на все руки»

В ходе нескольких занятий ребенок начнет знакомиться со столярным делом и в итоге сам соберет скворечник, который можно повесить на дерево. Так мы развиваем моторику и инженерное мышление у детей, приобщаем их ручному труду, учим работать с инструментами, вовлекаем в дело, которое требует завершенности.

И конечно, воспитываем в ребенке заботу о природе и доброте.

Курсы программирования

На них дети убедятся, что компьютер создан не только для игр и «зависания» в ютубе или тик-токе. Преподаватель расскажет об истории вычислительной техники, познакомит с видами компьютеров и их комплектующими, объяснит, как работать в системе Windows, с офисными приложениями и графическими редакторами, а также научит основам написания собственных программ.



Курс «Юный видеоблогер» для детей 8-11 лет и 12-15 лет

Профессионалы своего дела научат снимать качественные видеоролики, работать со светом, звуком и эффектами, помогут с идеями для личного блога, покажут и расскажут, как вести себя перед камерой, емко выражать свои мысли. Важно, что в рамках курса уделяется внимание психологическим аспектам поведения в интернете: виртуальной безопасности, навыкам адекватного восприятия критики и реакции на негатив. Существенный бонус: ведение блога может обернуться в будущем большими карьерными перспективами в совершенно любой специальности.

Курс актерского мастерства для детей от 7-14 лет

Он рассчитан на один год, но присоединиться к занятиям можно в любое время — преподаватели отрабатывают

задания как в группе, так и с каждым индивидуально. Это не просто обучение, а возможность раскрытия потенциала, инструмент для объемного чувствования себя и мира. Это снятие зажимов — психологических и физических — посредством игры. Занятия проводят актеры Театра для детей и молодежи, объединившиеся в «Мастерскую актерских лайфхаков «БЕЗМАСКИ». «Мы выбираем для наших деток самое лучшее. Если обычная школа дает базовые знания, то дообразование раскрывает внутренние таланты. Чтобы свободное от школьных уроков время проходило весело и с пользой, мы проводим самые разнообразные занятия и планируем расширять это направление, так как видим его востребованность», — заключает Ирина Медникова. **P**



📍 Вологда, ул. Зосимовская, 71
 ☎ +7 (8172) 509-059
 📷 vk.com/motivatorvol
 🌐 motivatorvol

УДАЛЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ЛУЧШЕ ДОМА?

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЯ ЛЫСЕНКОВА

В последнее время у родителей значительно вырос интерес к альтернативным форматам обучения в связи с введением карантинных ограничений и развитием образовательных онлайн-платформ.

В связи с этим мы попросили наших читателей, у которых есть опыт преподавания или обучения своих детей за рамками обычной школы, поделиться личным мнением. В чем преимущества и недостатки образования на дому? Должно ли государство стимулировать развитие альтернативных форм основного и дополнительного образования детей?

Евгений БЕРЕЗИН, директор «Школы Тхэквондо Березина»:

— Опыт дистанционных занятий спортом мы освоили задолго до пандемии коронавируса. В каникулы многие дети уезжают, далеко не все занимаются в нашем летнем лагере или участвуют в сборах. Но тренировки продолжаются, а современные средства связи позволяют нам это делать совместно.

Во время пандемии мы этот опыт использовали, что позволило спортсменам оставаться в форме и вернуться к обычным формам занятий и соревнованиям без проблем.

Прошлый спортивный сезон стал для нашей школы успешным, это подтвердил и президент Союза Тхэквондо России Анатолий Терехов, который в марте этого года посетил соревнования в Вологде.

Если мы говорим о домашних тренировках как постоянной форме занятий, то в единоборствах это, конечно, невозможно. Это скорее вынужденная мера при определенных обстоятельствах.

Домашнее обучение как альтернатива школьному — это другой вопрос. Я как отец могу сказать, что это огромная

ответственность, и взять ее на себя может далеко не каждый родитель.

Анна ТИШКО, основатель школы семейного обучения:

— Нужно различать понятия «домашняя форма обучения» (предполагает зачисление ребенка в контингент образовательной организации, когда учителя приходят к ученику домой) и «семейная форма обучения» (тут школа не несет ответственности ни за процесс обучения, ни за его результат, а родители своими силами организуют обучение).

Мои дети, учащиеся 1 и 4 классов, ни одного дня не учились в школе. Они обучаются в коллективе сверстников в семейных классах. По форме организации это очень похоже на привычную для нас школу, но есть ряд положительных, на мой взгляд, особенностей.

Это и малочисленность учебных групп (далеко не каждому ребенку удается быть успешным в классах численностью 30-40 человек), и выполнение домашних заданий не дома, а в школе, во второй половине дня. Ну, и режим, распорядок. Родители забирают ребенка домой в пять часов вечера, а он уже отучился, погулял, сыт и готов заниматься другими интересными делами. Мои дети при такой организации обучения успевают заниматься спортом и музыкой.

Семейная форма обучения становится популярной, но не думаю, что она массово заменит обучение в государственных школах. Мне кажется, государственная

поддержка образования, в том числе и альтернативного, жизненно необходима. Ведь сегодняшние школьники — граждане своей страны, и заинтересованность у государства тут прямая.

Елена ЗЕМЧИХИНА, директор ИИЦ «Вологда-Портал», депутат Вологодской городской Думы:

— Дистанционное образование — вещь полезная. Еще несколько лет назад мы себе и представить не могли, что весь класс может не прерывать учебный процесс, сидя дома. Вспомните, как раньше дети уходили домой по болезни на карантин, а потом наверстывали пропущенный материал. Если честно, тогда мы многое теряли.

В прошлом году нашу семью «дистанционка» выручала: третьеклассница Аня два месяца училась из дома, при этом не отстала от программы. Наша учительница (у нее большой педагогический стаж) успешно освоила популярную платформу Zoom, и это тоже хороший пример.

Но если мы говорим о домашнем (семейном) образовании вообще, то это более серьезная и глубокая тема. И другая ответственность родителей, которые, по сути, становятся директорами маленькой школы и полностью отвечают за процесс. Должно ли таких родителей стать больше при поддержке государства? Да — если и ребенку, и семьям это комфортно, а результат того стоит. **BB**



АКТУАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТРАЕКТОРИИ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

Главная задача любого государственного университета — создавать человеческий капитал территории, точнее — его интеллектуальный сегмент. По всем существующим измерениям, выпускники РАНХиГС являются настоящими лидерами и пользуются высоким спросом у работодателей. Об актуальных направлениях подготовки студентов и слушателей мы поговорили с директором Вологодского филиала академии Андреем БАРАБАНОВЫМ и его коллегами.



фото: Алексей Селезгин

— Запуская нацпроекты, правительство заявило о существенном изменении подходов и технологий работы над ними. Насколько нам известно, на РАНХиГС возложена обязанность масштабной переподготовки госслужащих для этих новых задач.

Насколько эта нагрузка критична для вас?

— Начнем с того, что академия является школой непрерывного образования, и в этом смысле подготовка кадров для государственного и муниципального управления — это «вечный» процесс. Мы независимы от конъюнктуры,

демографических волн хотя бы потому, что РАНХиГС, наверное, единственное учебное заведение в стране, в котором нет доминирования высшего образования над остальными формами. Академия — вуз для всех поколений, прежде всего для людей, уже имеющих определенный профессиональный опыт.

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Вологодский филиал РАНХиГС активно участвует в реализации пилотных федеральных проектов в сфере дополнительного профессионального образования на территории региона и функционировании регионального методического центра по финансовой грамотности (Вологодского РМЦ).

Елена КОВАЛЕНКО,
заместитель
директора
вологодского
филиала:



— В прошедшем году РАНХиГС реализовала в 24 регионах страны, в том числе в Вологодской области, «Программу подготовки управленческих кадров в социальной сфере» («PRO Социум»). Участие в данной пилотной программе в качестве регионального координатора позволило нашему филиалу расширить сферу своих интересов. Представители сфер образования,

культуры и здравоохранения традиционно повышали свою квалификацию в академии, теперь к ним присоединились и представители спорта и социальной защиты.

Второй большой проект, реализация которого будет у нас продолжаться в этом году, это апробация модели предоставления персональных образовательных сертификатов. Мы провели обучение управленческих кадров (руководителей как органов власти, так и бизнеса) по двум краткосрочным программам в рамках проектов «Цифровая экономика» и «Демография».

Большое внимание в филиале уделяется вопросам повышения финансовой грамотности у детей различных возрастов. Не секрет, что сегодня одним из важных направлений в работе с детьми любого возраста является формирование адекватных экономических представлений. Для решения этой задачи с 2019 года Вологодский РМЦ реализует программу повышения квалификации «Содержание и методика преподавания курса финансовой грамотности различным категориям обучающихся». На сегодняшний день обучение по ней уже прошли 389 педагогов области.

Поэтому все, что связано с нацпроектами, инновациями в образовании, актуально для нашей академии.

Еще два года назад, когда в управлении стали делать акцент на проектную деятельность, по поручению правительства в РАНХиГС был создан Центр проектного менеджмента. Центр занимается вопросами методологии, разработкой соответствующих нормативных документов, подготовкой и сертификацией кадров — руководителей, ответственных за проектное управление в регионах.

Естественно, курс проектного управления был включен во все основные программы бакалавриата нашего филиала, переподготовки госслужащих, но прежде всего — в программы подготовки кадровых резервов.

С 2011 года мы реализуем масштабную программу подготовки управленцев госсектора — руководителей учреждений образования, здравоохранения и культуры, через которую прошли уже более 1,5 тыс. человек, а также соответствующие руководители региональных и муниципальных органов.

Постепенно мы стали фокусироваться не на массовой переподготовке кадров, а преимущественно на целевых

проектах — подготовке резервов, управленческих команд, тематических программах.

— Это общий тренд в образовании или ваша особенность?

— Важнейшая задача — понимать тренды развития образования. Университеты первого поколения выращивали интеллектуальную элиту, университеты

«УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ НЕ МОГУТ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КЛАССИЧЕСКОМ ФОРМАТЕ — ОНИ ВСЕ ВРЕМЯ ДОЛЖНЫ ДОКАЗЫВАТЬ, ЗАЧЕМ ОНИ НУЖНЫ».

второго поколения — массу образованных людей для индустриального общества. Университеты цифрового мира, вышедшего из индустриальной модели, мира, в котором технологические изменения происходят не от поколения к поколению, а в рамках одного поколения несколько раз, не могут учить ремеслу или профессии. В третьем

поколении университетов нужно учить способности находить лучшую траекторию для себя, фирмы или страны в каждый конкретный момент времени.

В этом смысле, в общем понимании, университет сейчас конкурирует с самим студентом. Каждый может двигаться в любом направлении. Пойти в университет за продолжением образования, купить образовательные услуги в других структурах неуниверситетского профиля или, наконец, заняться самообразованием. Поэтому учебные заведения не могут в настоящее время позволить себе осуществлять деятельность в классическом формате, они все время должны доказывать, зачем они нужны. **Р**



📍 Вологда, ул. Ленинградская, 71
(БЦ «СФЕРА» 10-12 этажи)
☎ (8172) 52-91-46
🌐 volog.ranepa.ru
📌 vk.com/vologranepa

В прошлом году 50 учителей и преподавателей общественно-национального образования дополнительно прошли обучение по программе «Финансовая грамотность в общественно-национальном образовании».

Обе программы очень востребованы образовательными организациями и имеют положительный отклик и со стороны их руководства, и от самих слушателей. Общение с педагогами подтверждает, что обучение финансовой грамотности — важная и необходимая для них компетенция, которая требует непрерывного совершенствования.

Кроме того, в 2021 году Вологодский РМЦ планирует разработать соответствующую программу для работников дошкольных учреждений. Мы убеждены, что чем раньше дети узнают о роли денег в частной и общественной жизни, тем раньше могут быть сформированы у них полезные финансовые привычки.

Светлана ЛАРИНА, начальник Центра дополнительного профессионального образования:

— Наш самый масштабный проект на сегодня — это участие в программе переобучения безработных россиян.



Академия, являясь одним из трех федеральных операторов, обеспечивает переобучение и повышение квалификации в рамках федерального проекта «Содействие занятости» нацпроекта «Демография». Ищущие работу (включая женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком в возрасте до трех лет, неработающих матерей детей дошкольного возраста и людей старше 50 лет) смогут пройти бесплатное обучение по новым образовательным программам, актуальным для дальнейшего трудоустройства.

Среди направлений подготовки — бухгалтерский учет и анализ, управление персоналом, управление в сфере туризма и индустрии гостеприимства, государственное и муниципальное управление, финансы и кредит.

В настоящее время Вологодский филиал РАНХиГС совместно с региональными органами власти анализирует объем и структуру безработицы в регионе, а также проводит консультации с ключевыми работодателями, чтобы максимально учесть их требования и пожелания. По итогам этой работы образовательные программы будут адаптированы под потребности региона, а наши выпускники — более востребованы на рынке труда.



ВОЛОГОДСКАЯ ГМХА: В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

ТЕКСТ: ПАВЕЛ МИЛЮКОВ

Современные образовательные технологии и эффективное взаимодействие с работодателями аграрного и лесопромышленного сектора региона позволяют вузу со столетней историей готовить специалистов, которые будут востребованы и успешны в нынешних быстро меняющихся экономических реалиях. Об этом мы поговорили с ректором Вологодской ГМХА Николаем МАЛКОВЫМ.

— **Николай Гурьевич, в этом году академия отмечает 110-летний юбилей. Учитывая, что требования к учебным заведениям постоянно растут, как вам удается «держать марку»?**

— Действительно, за последние десять лет количество вузов в нашей стране сократилось почти в три раза. Причина — повышенное внимание государства к качеству образования, акцент на развитие научных и инновационных направлений в вузах. Выпускники должны выходить на рынок труда полностью подготовленными специалистами, а это значит, что они должны обладать не только глубокими теоретическими знаниями, но и досконально разбираться в передовых технологиях и оборудовании. В нашем случае речь идет о предприятиях реального сектора: животноводческих фермах, молокозаводах, хлебокомбинатах, тепличных комплексах, лесоперерабатывающих предприятиях и других производствах.

В конце прошлого года приказ Рособнадзора подтвердил, что наша академия успешно прошла государственную аккредитацию всех образовательных программ на период до 2026 года, что в очередной раз подтвердило эффективность работы преподавательского состава и высокий уровень образования, который получают студенты.

— **Какие направления подготовки сейчас наиболее востребованы?**

— В настоящее время у нас учатся 3400 студентов на пяти факультетах: технологическом, агрономии и лесного хозяйства, ветеринарной медицины и биотехнологий, инженерном, экономическом.

Наиболее востребованные специальности: «Продукты питания животного происхождения», «Стандартизация и метрология», «Агроинженерия» и «Ветеринария».

Появляются и новые направления, решения об их введении принимаются исходя из потребностей региона. Также учитываются данные областного департамента труда и занятости населения.

— **Как академия пережила период острой фазы коронавируса и ограничительных мер?**

— Нам удалось подстроиться под новые условия и обеспечить качественный образовательный процесс. Еще до пандемии была создана электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС), которая обеспечивает реализацию методов и средств обучения для всех форм и на всех уровнях образования. Автоматизирована и постоянно совершенствуется работа нашей библиотеки — внедрена электронная книговыдача и организован внешний и внутренний доступ к библиотечным электронным ресурсам для студентов и преподавателей.

Поэтому в период введения ограничительных мер наши преподаватели

достойно справились с дистанционными занятиями, работали при необходимости индивидуально с каждым студентом.

С февраля этого года мы перешли на привычный режим работы. Надо было видеть глаза ребят, которые впервые за долгое время пришли на занятия — они соскучились и по живому общению, по настоящей студенческой жизни! А она у нас очень активная: в ВГМХА работает около 20 студенческих объединений, в год проводятся сотни общественных мероприятий. Не зря академия занимает лидирующие позиции по развитию волонтерского и трудового движения в регионе.

— **Как выстраивается взаимодействие Вологодской ГМХА с потенциальными работодателями выпускников?**

— Мы традиционно работаем в тесной связке с предприятиями-работодателями. Выбрав для себя путь практико-ориентированного обучения, мы привлекаем к разработке программ и непосредственно к образовательному процессу действующий бизнес.

На сегодняшний день у нас заключено 40 контрактов с 40 базовыми предприятиями, еще более чем с шестью сотнями компаний и организаций есть соглашения о прохождении различных видов производственной практики нашими студентами. Интересен опыт работы с крупными компаниями, такими как «ЭкоНива», «Мираторг». Также заключены соглашения с Вологодским,



фото: из архива компании

Шекснинским, Грязовецким и Кирилловским районами.

В настоящее время ощущается острый дефицит кадров, поэтому предприятия в районах стараются привлечь студентов уже с младших курсов. В рамках системы стажировок, работы студенческих трудовых отрядов, производственных практик компании отбирают студентов, выплачивают им именные стипендии. Это необходимо для того, чтобы в дальнейшем молодой специалист пришел именно к ним.

Активно внедряем метод проектной подготовки, привлекая в проектные команды и к работе со студентами специалистов-практиков, представителей бизнеса. Проектное и практико-ориентированное обучение дополняют собой традиционные вузовские занятия и аттестации, а главное — позволяют сделать подготовку кадров максимально соответствующей запросам рынка.

Следует понимать, что только совместная работа вуза и предприятия позволяет подготовить специалиста, который будет успешен. Это видят и профильные министерства, которые запускают программы компенсации затрат, понесенных работодателями при приеме студентов на производственную практику (в сфере АПК — до 90%).

На данный момент ведутся переговоры с несколькими организациями, и первым предприятием, которое уже подписало такой договор с академией, стал наш Учебно-опытный молочный завод.

— Где работают ваши выпускники?

— География трудоустройства выпускников академии за последние три года довольно обширна: Вологодская, Архангельская, Мурманская, Тверская, Брянская, Костромская, Смоленская, Ленинградская области, Удмуртская республика, Санкт-Петербург и другие регионы нашей страны.

По официальным данным департамента труда и занятости населения, академия занимает одно из лидирующих положений среди высших учебных заведений Вологодской области по трудоустройству выпускников — их доля составляет более 80%. Они успешно трудятся во всех отраслях экономики, в первую очередь в агропромышленном и лесопромышленном комплексах, перерабатывающей промышленности.

— Что, на ваш взгляд, необходимо усовершенствовать в системе взаимоотношений «вузы — предприятия реального сектора — органы власти»?

— Основные механизмы такого взаимодействия уже разработаны и функционируют. За последние годы в академию поступают заявки на подготовку специалистов и трудоустройство из 35 регионов страны. Однако хочется, чтобы предприятия активнее включались в систему работы вуза, ставили конкретные задачи для проектной и дипломной деятельности. Предприятия, являющиеся лидерами АПК и ЛПК, активно развиваются, региональные программы уделяют все большее значение социальному обустройству молодых выпускников на селе, но все же еще уделяется мало внимания имиджу работника агропромышленного и лесопромышленного комплексов. **Р**



Вологодская ГМХА им. Н.В. Верещагина

📍 Вологда, с. Молочное,
ул. Шмидта, 2
☎ (8172) 52-57-30
🌐 molochnoe.ru

ВМЕСТЕ С ХЭДЛАЙНЕРАМИ БИЗНЕСА

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА, АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

12 апреля состоялся деловой завтрак, организованный Вологодским городским отделением регионального Союза промышленников и предпринимателей и приуроченный к 15-летию отделения. Несколько десятков представителей бизнеса и власти региона обсудили вопросы кооперации малых и крупных компаний, повышения эффективности мер господдержки МСП и участия предприятий в градостроительных проектах.

фото: Роман Новицкий



В ходе встречи состоялся конструктивный разговор об улучшении делового климата в Вологде, Череповце и области в целом. «Проекты поддержки малого и среднего бизнеса, ближайшие бизнес-мероприятия в регионе и за его пределами, перспективы развития городского пространства с участием предпринимателей — все это было в повестке. С большим интересом обсудили возможное взаимодействие с хэдлайнерами региона Северсталью и Апатитом.



КОНСТАНТИН ШЕПЕЛЬ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВОЛОГОДСКОГО ГОРОДСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ СППВО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ИММИД»:

— ЭТО ВТОРАЯ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ КРУПНАЯ ВСТРЕЧА ЧЛЕНОВ СППВО. НА ПОДОБНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА МОГУТ РАССКАЗАТЬ О СВОИХ ПРОБЛЕМАХ, А МЫ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, СОВМЕСТНО ИЩЕМ РЕШЕНИЯ И ВЫРАБАТЫВАЕМ АЛГОРИТМ ДАЛЬНЕЙШИХ ДЕЙСТВИЙ. ЧИСЛЕННОСТЬ СОЮЗА РАСТЕТ И ЭТО ПОКАЗАТЕЛЬ ТОГО, ЧТО НАШИ ВСТРЕЧИ ЭФФЕКТИВНЫ.

Машиностроители из компании «Аконит» предложили закрепить цену на металлопрокат металлургического холдинга для местных предприятий под их производственные нужды. Идея показалась нам интересной — так мы сможем дать дополнительные преференции для «своих», — отметил после встречи **Сергей Добродей**, президент СППВО, директор по ремонтам дивизиона «Северсталь Российская сталь».

«Когда люди общаются в неформальной обстановке, им легче выстроить взаимоотношения друг с другом. Поэтому подобные мероприятия являются хорошим способом знакомств и коммуникации. В целом последние два-три года Союз ведет достаточно активную работу, и мы видим, с какими просьбами предприниматели обращаются. Частая проблема состоит в том, что они не знают, куда и кому задать свой конкрет-

сообщества города и муниципальных властей: «В апреле прошлого года мы думали о том, как помочь бизнесу в разгар пандемии. СППВО вышел с инициативой — так появилась схема выдачи пропусков для сотрудников компаний».

Своими впечатлениями поделились и другие участники деловой встречи — руководители местного бизнеса.

«Наша компания не так давно стала членом СППВО, поэтому бизнес-завтрак позволил познакомиться, встретиться лицом к лицу с остальными участниками

Союза, пообщаться после длительного перерыва, рассказать о своем бизнесе. Кроме того, мы смогли поделиться своими предложениями с коллегами, в том числе по организации бизнес-поездок, — рассказывает **Елена Вохминова**, гендиректор сети туристических агентств «Белка-Тур». — На мероприятии мы рассказали о наших специальных возможностях по обеспечению авиабилетами и отелями для отдыха и лечения сотрудников предприятий, а также проводимой сейчас акции «Кэшбэк 20%» на туры по России».

«СППВО действительно предоставляет возможности для взаимодействия бизнеса и власти, выстраивания взаимоотношений между малым и крупным бизнесом. И особенно это чувствовалось на деловом завтраке. В официальной части нам рассказали о планах СППВО. Во второй, неформальной части у нас

вопрос, а Союз направляет в нужные департаменты или управления. Важно и то, что у исполнительной дирекции есть возможность отслеживать информацию об изменениях в законодательстве, оперативно доводить ее до членов Союза», — говорит **Светлана Пахнина**, заместитель мэра Вологды, начальник департамента экономического развития.

На встрече она рассказала об итогах градостроительного совета, который недавно состоялся в городе, и призвала



СЕРГЕЙ ДОБРОДЕЙ, ПРЕЗИДЕНТ СППВО, ДИРЕКТОР ПО РЕМОНТАМ ДИВИЗИОНА «СЕВЕРСТАЛЬ РОССИЙСКАЯ СТАЛЬ»:

— ПРОЕКТЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, БЛИЖАЙШИЕ БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ В РЕГИОНЕ И ЗА ЕГО ПРЕДЕЛАМИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА С УЧАСТИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ — ВСЕ ЭТО БЫЛО В ПОВЕСТКЕ ВСТРЕЧИ.

В ходе встречи прозвучали предложения, которые могут лечь в основу для принятия ключевых законодательных решений на уровне региона. «В настоящее время мы готовимся к совместному заседанию Экспертного совета при председателе правительства области; в мае состоится большой бизнес-форум в Вологде под эгидой губернатора и на площадке нашего отделения в Череповце, поэтому заранее выяснить и сформулировать вопросы, которые волнуют

была возможность пообщаться неофициально, завязать деловые отношения и спланировать сотрудничество», — говорит **Олеся Микляева**, директор по развитию консалтингового агентства «Центр Профи».

Наталья Нестерова, владелец журнала «Бизнес и Власть» отметила: «Приятно было всех увидеть вживую. Сегодня в СППВО входит 188 компаний региона. И, насколько я знаю, многие планируют вступить в его ряды, т.к. видят, что данное бизнес-комьюнити действительно работает.

Эффективно выстроен нетворкинг, налажены каналы коммуникации бизнеса и власти, оперативно прорабатываются насущные темы, волнующие предпринимателей. Уже более четырех лет наш журнал совместно с Союзом регулярно публикует спецпроект «Общее дело», в котором можно увидеть, какая масштабная деятельность ведется организацией, поближе познакомиться с ее членами и обрести полезные деловые контакты».

Андрей Чистяков, один из собственников и коммерческий директор группы

компаний ПКТ также позитивно оценил итоги встречи: «В 2021 году мы заключили два крупных контракта с Северсталью. Это стало возможным благодаря нашему участию в СППВО и региональном проекте «Синергия роста 2.0». Немаловажную роль в этом вопросе сыграла и обратная связь от президента Сергея Добродеев. На бизнес-завтраке мы познакомимся с новыми компаниями, наметили деловые встречи. Подобные мероприятия предоставляют широкие возможности для бизнес-кооперации и взаимодействия между компаниями». **БВ**

СОТРУДНИЧЕСТВО ВО БЛАГО БИЗНЕСА



Олег БЕЛОВ, начальник департамента труда и занятости Вологодской области:

— В рамках СППВО взаимодействие с малого и крупного бизнеса стало проще и прозрачнее, что позволяет создавать новые рабочие места в нашей области и снижать себестоимость производимой предприятиями продукции. Члены Союза ведут социально ответственный бизнес, они сохраняли рабочие коллективы в период пандемии. В апреле 2021 года мы подписали соглашение между мэрией Череповца, СППВО и правительством Вологодской области по летнему труду старших школьников. В данном случае Союз — это основной активный проводник этой программы. На этот год поставлена задача трудоустроить в течение лета 4900 школьников.



Леонид СЕНЧЕНКО, первый исполнительный директор Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области:

— В начале 90-х годов негативные последствия ликвидации централизованного управления экономикой и разрыв связей между предприятиями привели к тому, что большинство из них оказались в крайне сложном положении. Не менее важной задачей было сохранение нормального функционирования городского хозяйства. Поэтому и был создан Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области, а вскоре начали появляться его обособленные подразделения.

Сегодня я вижу, что сотрудничество нашего объединения с областными органами власти носит последовательный взаимовыгодный характер. Активно взаимодействуют городские отделения СППВО, в частности, налажена система взаимодействия предпринимателей с металлургами и химиками.



Валерий ЛЕФОНОВ, руководитель Вологодской областной общественной организации по защите прав потребителей «Регион-35»:*

— Деятельность городского отделения СППВО была направлена на содействие экономическому и социальному развитию городского центра. Это потребовало объединения усилий администрации города, профсоюзов и руководителей предприятий и предпринимателей. Основным инструментом в этом направлении было социальное партнерство. На каждый год разрабатывалось Соглашение, а точнее план совместных действий администрации, профсоюзов и Союза промышленников. Этим соглашением определялись мероприятия, содействующие развитию экономики города.

Во всем этом и сегодня активно участвуют члены городского отделения Союза. А так же появилось много нового и интересного. Хочется в юбилейный год пожелать городскому отделению сохранения наработанных традиций, напряженных планов и креативных мероприятий.

* Исполнительный директор Вологодского городского отделения СППВО и заместитель председателя Совета Вологодского городского отделения с 2006 по 2018 годы.

фото: из личного архива



МЫ ДЕЛАЕМ ГОРОД СВЕТЛЕЕ

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРЕНИЧЕВА

Директор компании «Вологодские инженерные сети и технологии» («ВИСТ») Николай ЕЛЕЗОВ — о наиболее успешных проектах последнего времени, о выгодах для крупных заказчиков в работе с малым бизнесом и о том, как сотрудничество с членами СПП ВО помогает развитию предприятия.

— С 2014 года мы занимаемся электромонтажными работами: монтируем освещение жилых и производственных помещений, воздушные и кабельные линии, подстанции, — рассказывает о своей компании Николай Юрьевич. — То есть мы работаем там, где есть промышленное или бытовое электрооборудование.

Наша компания делает город светлее. Например, нашими сотрудниками было смонтировано освещение первой части путепровода на Белозерском шоссе, и Вологда благодаря нам стала светлее на 1200 метров. Также «ВИСТ» занималась освещением парка Мира. В городе под нашей гарантией функционируют 700 светильников, из них в прошлом году нам пришлось поменять всего пять.

Нам доверяют не только городские власти, но и крупные застройщики. Так, наша компания участвовала в строительстве жилого комплекса «Амстердам», и мы гордимся этой работой. Полностью нашими силами было смонтировано электрооборудование супермаркета «Ашан», после чего мы долгое время сотрудничали с ТРЦ «РИО».

Есть крупные проекты и за пределами региона. Например, мы смонтировали декоративное освещение трех мостов, которые располагаются под Ярославлем. Освещение выполнено в виде триколора — белый, синий, красный. У нас есть объекты в Архангельской и Ленинградской областях,

в Москве, были заказчики из Костромы и Татарстана.

Команда «ВИСТ» — молодая и мобильная. Наши монтажники готовы ехать на любое расстояние и работать на любом объекте. И мы активно ищем партнерские отношения с коммерческими структурами.

— **Как вы считаете, почему крупным заказчикам выгодно работать с малыми предприятиями?**

— На нашем рынке есть «динозавры» — большие предприятия, у которых значительные производственные мощности и инженерные группы. Но обслуживать и содержать их зачастую сложно и дорого. Мы же берем технику в аренду, а значит в момент, когда у нас есть новый заказ, техника всегда готова и находится в рабочем состоянии.

— **Как ваша компания пережила 2020 год? Количество заказчиков сократилось?**

— Прошедший год был действительно очень сложным, но работы было много. Сложности всегда открывают новые возможности. Мы нашли новых хороших заказчиков. И отлично поняли, что возможности — это еще и ответственность.

Кроме того, нам помогло государство: мы воспользовались госпрограммой по сохранению рабочих мест. Более того, даже набирали новых людей в штат и привлекали субподрядные

организации. Сейчас в компании работает около 20 человек.

— **Как участие в региональном Союзе промышленников и предпринимателей помогает в развитии предприятия?**

— Союз объединяет предприимчивых и сильных людей, у которых есть возможности делать вместе большие дела. С Союзом мы становимся сильнее. Для нас это деловые партнеры, с помощью которых мы можем улучшать качество наших услуг и набирать дополнительную силу.

Мы поздравляем Вологодское городское отделение СПП ВО с 15-летием и желаем ему дальнейшего процветания. Мы очень надеемся, что Союз будет воодушевлять нас на большие дела, а бизнес, в свою очередь, всегда готов поддержать хорошие начинания этой общественной организации. У людей, состоящих в ней, особое мировоззрение и качество жизни, у них действительно есть чему поучиться. Мы очень надеемся на сотрудничество и дальнейшую совместную работу с ними. **Р**



Вологда, ул. Энгельса, 9, 2 этаж
(8172) 54-40-78

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ — БЕЗ КОРРОЗИИ



ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Компанию «МОНОЛИТ ЦЕНТР», являющуюся дистрибьютором финского производителя лакокрасочной продукции и антикоррозионных покрытий NOR-MAALI, отличает высокий уровень технического сервиса, тонко настроенная логистика и оперативность поставок. Мы поговорили с коммерческим директором череповецкой компании Натальей БЕЛИНСКОЙ о том, как высококачественная и простая в использовании промышленная краска помогает предприятиям сохранять инвестиции.

— **Вы тесно сотрудничаете с фирмой NOR-MAALI. Расскажите немного о ней.**

— Эта компания была создана в 1987 году в финском городе Лахти. Четверо ее основателей, проработав в лакокрасочной промышленности к этому моменту уже некоторое время, приобрели старый завод по производству красок и основали предприятие, которое впоследствии вышло на лидирующие позиции финского рынка промышленных красок.

В первые годы существования компания сосредоточилась на производстве и совершенствовании покрытий, которые могли бы успешно работать в тяжелых климатических условиях Финляндии.

За последние несколько лет NOR-MAALI значительно расширила рынки сбыта своей продукции. В Эстонии завод представлен торговой компанией, которая обслуживает страны Балтии, развивая дистрибьюторскую сеть в этом регионе. В России и Словакии также были открыты и успешно функционируют производственные площадки.

— **Как давно у компании появилось производство в нашей стране?**

— Решение о строительстве завода в России было принято в 2014 году. Акционерами фабрики выступили руководство NOR-MAALI OY и учредители ООО «АМЕС». Для строительства выбрана

особая экономическая зона «Моглино» в Псковской области. Это связано не только с выгодными экономическими особенностями этой площадки, но и с географически удобным расположением. Завод реализует свою продукцию на территории Таможенного союза, а также планирует экспортировать ее в страны Балтии.

— **В NOR-MAALI заявляют, что «с самого рождения компании ее целью было создание инновационных материалов». В чем это выражается?**

— Действительно, NOR-MAALI хорошо известна своими инновационными разработками в области защиты металлических и железобетонных конструкций от коррозии. Работая в тесном контакте с заказчиками, в компании пришли к пониманию, что в конечном итоге требуется, а именно: оптимальные решения, скорость, высокое качество.

Лаборатория компании постоянно разрабатывает и испытывает новые системы, позволяющие увеличить срок службы покрытия, уменьшить расход краски, а также работать в трудных климатических условиях и при этом оставаться экономически эффективными. Постоянно ведутся поиск и исследование новых компонентов, привлекаются новые поставщики, обновляется оборудование на производстве, осуществляется обратная связь с потребителями, и все это — для создания новых высококачественных, надежных, экологически безопасных и простых в применении материалов.

Как результат, NOR-MAALI стала первой компанией в Финляндии, выпустившей однослойное эластичное покрытие. Продукт Normadur 65 HS стал настоящим бестселлером, который актуален на рынке ЛКМ уже более 25 лет. В линейке компании есть ряд продуктов, не имеющих аналогов.

Каждый новый продукт на фабрике проходит долгий путь от идеи и разработки до выхода на рынки сбыта. Основатели компании, имея богатый опыт по нанесению антикоррозионных лакокрасочных материалов, сами тестируют новые продукты, окрашивают



ими конструкции в различных условиях, при необходимости вносят корректировки, и только после этого начинается массовое производство.

— **Какие материалы наиболее востребованы в Вологодской области? Кто ваши основные клиенты?**

— В нашем регионе востребованы как традиционные, хорошо показавшие себя в течение длительного времени продукты, так и новейшие инновационные системы окраски самого высокого мирового уровня со сроком эксплуатации более 30 лет. Линейка продуктов, реализуемых у нас, включает в себя как алкидные и акриловые покрытия, так и современные антикоррозионные материалы на эпоксидной и полиуретановой основе.

Все это соответствует высоким международным и российским экологическим стандартам. В нашей линейке есть однослойные покрытия с низким содержанием летучих веществ, опыт применения которых насчитывает уже более 30 лет.

Основными нашими клиентами являются предприятия химической и металлургической промышленности по всей России. Специалисты компании «МОНОЛИТ ЦЕНТР» имеют опыт работы в данной области более 12 лет. За это время мы детально изучили специфику работы каждого клиента, степень агрессивности тех сред, в которых ведется производство, разработали оптимальные схемы АКЗ, удовлетворяющие всем требованиям заказчиков.

— **Почему они выбирают именно вас?**

— Очевидно, что кроме высококачественных материалов для выполнения работ по АКЗ есть ряд факторов, от которых зависит окончательный результат



сохранения инвестиций и основных средств компаний-заказчиков. Основные из них — это высокий уровень технического сервиса, тонко настроенная логистика, оперативность поставок, территориально выгодная локализация неснижаемых складских запасов и клиентоориентированность.

Наши компетенции — знание конъюнктуры рынка и требований клиентов, поиск и предоставление оптимальных решений в области антикоррозионной защиты и огнезащиты. Комплексное предоставление услуг от поставки через сопровождение до сдачи объекта и последующего гарантийного обслуживания. В штат компании входят инспектора-технологи, имеющие международные сертификаты. Компания располагает складскими площадями для оперативного обеспечения предприятий и подрядных организаций внутри региона.

«МОНОЛИТ ЦЕНТР», если так можно выразиться, — технический эксперт в области АКЗ и ОГЗ и эксперт по обеспечению предприятий и подрядных организаций надежными инструментами для увеличения сроков эксплуатации основных производственных фондов.

— **Как изменила пандемия отношения с партнерами и клиентами, внутренние процессы в вашей компании?**

— Пандемия в любом случае невольно откорректировала налаженный процесс работы технической и логистической служб нашего предприятия, установив ряд ограничений. Несомненно, мы понимаем, что все карантинные мероприятия были направлены на сохранение здоровья людей и мы полностью следовали всем указаниям

Роспотребнадзора, в виду чего пришлось ввести ряд доработок в процессы организации своевременных поставок и инспекционных проверок. В результате все обязательства перед конечными потребителями были выполнены в полном объеме и в установленные сроки.

Наша сфера деятельности не попала в программу государственной поддержки, но сами мы, в свою очередь, оказывали посильную помощь нашему городу в этот трудный период.

— **Вы являетесь членом Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. Как помогает это членство ведению бизнеса?**

— СППВО является тем связующим звеном, которое способствует организации оптимальной и продуктивной работы предприятий всего региона. Наше предприятие получило большую информационную поддержку и возможность полноценно заявить о себе, коммуникация с промышленными предприятиями региона вышла на другой уровень. Мы всегда в курсе событий как в сфере нашей деятельности, так и по другим отраслям, что позволяет более рационально и продуктивно выстраивать свой бизнес. **P**

NOR MAALI

📍 Череповец,
Советский пр-т, д.8А, оф.15
☎ 8-921-251-01-35

ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН

ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Елена КОРЧАГИНА уже более 12 лет руководит компанией «Лидер» – предприятием в Харовском районе, которое обеспечивает продуктами питания местных жителей. Елена Николаевна рассказала о том, сложно ли вести бизнес в сельской местности, как прошел коронавирусный 2020 год и о том, как сотрудничество с Союзом промышленников и предпринимателей Вологодской области помогает в развитии предприятия.

— **ООО «Лидер» появилось в 2006 году, но вы ведь и до этого занимались розничной торговлей?**

— Да, нашу деятельность мы осуществляем с 1994 года. До создания общества с ограниченной ответственностью ее вел Николай Корчагин как индивидуальный предприниматель, он же стал и первым руководителем «Лидера».

Предприятие занимается розничной продажей продуктов питания, у нас 18 торговых точек на территории Харовска и Харовского района. Кроме того, у нас есть пекарня, которая работает с 1998 года.

— **Сложно ли вести бизнес в районе?**

— Наше предприятие семейное, и Харовск — малая родина многих наших сотрудников. Поэтому все заинтересованы в том, чтобы в магазинах были качественные товары и широкий выбор. Если что-то делать, то делать хорошо — таков наш девиз.

За все время существования предприятия было много сложных периодов. Например, было непросто, когда пришли федеральные сети. Мы заранее изучили их работу и расценили не как соперников, а как коллег. В результате нашли свою «изюминку»: в нашей торговой сети всегда продавался свежий хлеб из пекарни. Это стало одной из главных причин, почему покупатель остался с нами.

Три года назад на территории района прекратило деятельность Харовское райпо.

Его социальную миссию — обеспечение жителей удаленных деревень жизненно необходимыми товарами — взяли на себя мы. Но это нерентабельный бизнес. Чтобы окупить затраты, пришлось подать заявку на получение субсидии для приобретения автолавки. Кроме того, мы участвуем в программе по компенсации затрат на топливо. Сейчас автолавка ездит по населенным пунктам, где в основном проживают маломобильные люди преклонного возраста.

— **Как ваша компания пережила сложный 2020 год?**

— К сожалению, мы не попали в перечень отраслей, наиболее пострадавших от пандемии, вследствие чего не получили компенсацию в части возмещения затрат на дезинфицирующие средства, приобретение излучателей и дезинфекторов. Но нам удалось выйти из острой фазы пандемии без сокращения численности работников, без снижения размера заработных плат и количества торговых точек.

Более того, в апреле 2020 год мы открыли в центре Харовска торговый центр, в котором представлены как наша торговая точка, так и другие магазины, аптека, коммунальные службы. Воплощение в жизнь этого проекта мы начали еще до карантина, но завершали уже после введения ограничений, в том числе и на передвижение людей. Радостно то, что теперь в центре города есть еще одно красивое здание, рядом с которым

теперь проходят различные общественные мероприятия.

— **Как участие в СПП ВО помогает в развитии предприятия?**

— В Союзе мы сравнительно недавно, с осени 2019 года. Вступление в организацию произошло благодаря знакомству с Александром Быковым, исполнительным директором Союза.

Посредством «живого» и онлайн-общения мы участвовали в оценке показателей бизнес-климата, сборе информации о ситуации в бизнесе и возможных вариантах выхода из кризисной ситуации, вызванной пандемией. Кроме того, мы получили возможность принять участие в реализации ряда коллективных законодательных инициатив.

Как говорится, один в поле не воин. Очень важно и ценно то, что Союз хочет слышать мнения участников бизнес-сообщества, комментарии предпринимателей, в том числе и представителей малого бизнеса. **Р**



Харовск, ул. Энергетиков, 21Б
kharovsklider.ru
(81732) 2-24-03, +7 900-552-53-09

«НОВОТЕХ-ЭКО»: НА ПЕРЕДОВОЙ В БОРЬБЕ С КОРОНАВИРУСОМ



ТЕКСТ: ТАТЬЯНА ПРОНИЧЕВА

Оборудование для обеззараживания воды и воздуха, изготовленное «Новотех-ЭКО», оказалось крайне востребованным в период пандемии — клиентами вологодского инновационного предприятия в прошлом году стали сотни российских организаций. Как удалось в моменты повышенного спроса удержать уровень качества выпускаемой высокотехнологичной продукции и оперативно расширить ее линейку, рассказал директор производственного объединения Олег ЛЕБЕДЕВ.

— **Олег Юрьевич, каково основное направление работы вашего предприятия?**

— Начиная с 2004 года, мы занимаемся разработкой и производством оборудования для обеззараживания воды и воздуха на основе ультрафиолета и ультразвука. Более 600 объектов по всей стране (в основном, это водоканалы, предприятия, жилые комплексы) уже оснащены нашими установками. В Вологде они обеззараживают воду в бассейнах «Олимп» и спортклуба «Парнас», а также в поселке Майском и Великом Устюге. Сейчас ведем работу с «Вологдагорводоканалом» и готовы включиться в процесс улучшения качества питьевой воды в нашем городе. Для этого у нас есть компетенции и возможности. Стоит отметить, что на 12 повысительно-насосных станциях Череповца уже несколько лет успешно эксплуатируется наше ультрафиолетовое и ультразвуковое оборудование. За последнее время на запах и вкус питьевой воды от жителей города металлургов жалоб не поступало.

В период пандемии мы увидели для себя новые возможности расширения линейки нашей продукции и в апреле прошлого года запустили производство бактерицидных рециркуляторов-облучателей для обеззараживания воздуха в помещениях.

— **Расскажите подробнее про этот новый проект.**

— Старт данному проекту дал губернатор Олег Кувшинников. Именно благодаря его содействию совместно с известным научно-производственным предприятием «Александра-Плюс» мы начали серийный выпуск бактерицидных рециркуляторов-облучателей. С начала пандемии мы изготовили их более 10 тысяч, 8 тысяч поставлено в детские сады, школы, административные учреждения, на предприятия области.

Рынок подобного оборудования в момент разгара пандемии был достаточно спекулятивным. Мы же рассматривали этот проект как социальный, поэтому установили фиксированную цену и не поднимали ее. Тем самым мы выполнили обещание, данное губернатору, и потребность области в рециркуляторах закрыли практически полностью.

Сейчас мы разработали несколько новых моделей рециркуляторов, в том числе потолочный и автомобильный. Уже несколько десятков наших приборов установлено в школьных автобусах.

Благодаря этому проекту в разгар пандемии, когда многие предприятия заметно сократили свое производство, а некоторые вынуждены были закрыться, мы сохранили рабочие места без снижения заработной платы и даже увеличили штат. Обороты компании за 2020 год выросли в полтора раза. Мы разработали

и изготавливали оборудование для уничтожения коронавируса и, фактически, были на передовой.

— **Какие возможности для роста и развития компании дает участие в СПП ВО?**

— Союз, в котором мы состоим уже четыре года, является уникальной платформой для реализации многих инвестиционных и экономических проектов.

Благодаря СПП ВО представители МСП региона, в том числе и наше предприятие, могут взаимодействовать с крупными производственными холдингами, есть возможность пообщаться с коллегами, вступить с ними в кооперацию. Например, при производстве рециркуляторов часть операций по их изготовлению выполняли другие предприятия Вологды. Оборудование торговой марки «Новотех-ЭКО» все больше узнают в различных регионах России, и в этом есть огромная заслуга Союза промышленников и предпринимателей области. **Р**



📍 Вологда, ул. Благовещенская, 89
☎ (8172) 72-98-11, 72-98-10
🌐 eco.alexplus.ru

БАЗОВЫЙ ПОДРЯДЧИК ПО РЕМОНТУ ОБОРУДОВАНИЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

Строительно-монтажная компания «ЭнергоСтрой» в качестве базового подрядчика работает на территории Череповецкого металлургического комбината и других предприятий, входящих в ПАО «Северсталь», обеспечивая промышленную безопасность и модернизацию оборудования холдинга. Мы поговорили с директором Григорием КРАВЧЕНКО об основных направлениях работы компании.



— Григорий Викторович, как давно вы работаете на рынке строительно-монтажных услуг?

— Компания работает с 2017 года.

Но лично я в отрасли гораздо дольше — с 2010 года. Начинал обычным мастером в одной из подрядных организаций, потом стал начальником участка, а когда уволился, был на должности заместителя генерального директора. Накопленный опыт и сплоченный коллектив специалистов позволили организовать собственный бизнес и заключить с Северсталью прямой контракт. С тех пор это наш основной заказчик.

— Как складываются отношения с Северсталью? Ведь это довольно требовательный заказчик, и далеко не всякому малому бизнесу удается посотрудничать с холдингом.

— С заказчиком у нас сложились теплые партнерские отношения, нам всегда удается найти общий язык. Нашей

деятельностью охвачены практически все цеха комбината: это и коксоаглодоменное, и сталеплавильное, и прокатное производство.

Наше преимущество — возможность выполнять широкий спектр работ: от строительства до текущего и капитального ремонта оборудования и конструкций. В компании три рабочих участка: ремонтно-монтажный, участки по ремонту сталеплавильного оборудования и по ремонту зданий и сооружений. Имеющиеся мощности позволяют браться за ремонты сложных и порой уникальных объектов, за которые другие не берутся. Один из последних крупных наших проектов — участие в строительстве доменной печи №3, задувка которой состоялась в конце прошлого года.

— Сколько человек трудится в компании?

— На данный момент — 364 человек. Настоящая команда квалифицированных

работников, которые продолжают совершенствовать знания и оттачивают мастерство.

— Каковы ближайшие планы развития компании?

— Перспективное для нас направление — изготовление металлоконструкций. Сейчас мы их производим в первую очередь для собственных нужд, так как объектов много, а покупать не всегда выгодно. А поскольку наша продукция востребована и сторонними организациями, мы решили расширить производственную базу, сейчас планируем строительство отдельного цеха.

— В этом году ваша компания стала членом Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области. Что вам дает участие в этом объединении? Какие есть ожидания?

— Членство в Союзе — это более тесное общение с коллегами, обмен опытом, расширение кругозора. Если есть вопросы, всегда можно проконсультироваться и получить квалифицированную помощь. И конечно, мы рассматриваем СПП ВО как дополнительную возможность в поиске новых деловых партнеров. **Р**



ЭнергоСтрой

📍 Череповец, пр-т Победы, 7, оф. 2
☎ (8202) 49 72 73



КАК СДЕЛАТЬ БИЗНЕС СИСТЕМНЫМ

ТЕКСТ: МИХАИЛ АЛИСТЕР, ЭКСПЕРТ В СФЕРЕ АВТОМАТИЗАЦИИ

В прошлом номере мы коснулись темы удаленной работы и поговорили о том, как в условиях продолжающейся пандемии перейти на «удаленку» быстро и безболезненно. В этот раз речь пойдет о том, как при этом сделать свой бизнес системным и стратегически ориентированным.

Моделирование

Абсолютно любому бизнесу необходима стратегия развития. Перед ее написанием и в процессе реализации необходимо тщательно изучить деятельность одного-трех конкурентов. Это называется моделированием.

Данную работу можно поручить нескольким менеджерам, каждый из которых должен проанализировать деятельность одного-трех конкурентов.

Что необходимо изучить? YouTube-канал, социальные сети и все посты в них, сайт, вакансии. Закажите товар или услугу с просьбой провести презентацию, по возможности посетите магазин или офис. Итогом работы менеджеров должна стать 20-минутная презентация о деятельности конкурента.

Таким образом, вы сможете получить множество интересных идей и решений для вашего бизнеса, при этом реализация многих находок не потребует особых усилий.

Постоянность

Тактические победы не так важны, как стратегические. Поэтому основное внимание необходимо уделять именно стратегии.

Каждую планерку необходимо начинать со стратегических задач. В конце месяца сотрудники должны отчитаться за их достижение, а не только за свои результаты. Генеральный директор также отвечает не только за текущие показатели, но и за процент реализации

стратегии на год. При этом в рамках стратегии обязательно должен быть заложен рост.

Для реализации стратегии развития важно создать виртуальное рабочее пространство. Это место, где все сотрудники фокусируют внимание на рабочих задачах, поскольку рост происходит там, куда направлен фокус внимания. Если команда каждый день фокусируется на показателях и задачах, то рост показателей не заставит себя ждать.

Системность

В первую очередь, это четкое распределение зон ответственности. При этом собственник и генеральный директор должны находиться над системой и не брать на себя функции отдела продаж, логистики, PR и прочих. Если же какая-то из функций «завалилась», то руководитель должен принять соответствующее решение и исправить ситуацию.

При планировании нового бизнеса (или направления в уже существующем бизнесе) необходимо прописать функции всех отделов: маркетинга, продаж, сервиса, контроля качества, логистики, бэк-офиса (отдела, который занимается первичной документацией и сопровождением бизнес-процессов) и прочих. За каждое направление работы должен быть назначен один ответственный.

У любой функции должен быть один ключевой и несколько неключевых показателей. Например, у маркетолога ключевым показателем будет количество

заявок и их средняя цена, у сервиса — количество, качество и скорость отгружаемой продукции.

Рекомендую провести собрание, на котором решить — кто и за что будет отвечать. Далее для каждой функции в режиме реального времени необходимо рассчитать ключевые показатели. Если штат компании небольшой, то каждый сотрудник должен взять на себя несколько направлений.

Функциональность

Как удержать системность? Сделать понедельник днем маркетинга и общаться с маркетологом по показателям, вторник — с отделом продаж, в среду отчитывается отдел производства, в пятницу проходит планерка группы развития. Эта системность называется функциональной.

Но функциональная система постепенно устаревает. В большинстве продвинутых компаний, которые имеют миллиардные обороты, внедрена матричная структура. Это означает, что сотрудники между отделами объединяются в проектные группы и клиент «идет» внутри такой группы. Это необходимо для того, чтобы информация не терялась.

В идеале в каждой компании должен быть продуктолог — человек, который думает над тем, как сделать продукт лучше. Если продукт будет классным, то маркетинговые уловки не потребуются.

Сначала внедряется функциональная структура и только после этого матричная. **BB**

ЦИФРОВОЙ СЛЕД, ИЛИ ЧТО ИЗВЕСТНО О НАС В ИНТЕРНЕТЕ



ТЕКСТ: ВЛАДИМИР ШЕВЕРДИН, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА МТС В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В интернете найдется все: немного погуглив, мы легко обнаружим и собственные цифровые следы. Но вопреки расхожему мнению, это не повод для паники. Наши виртуальные копии сегодня «участвуют» в научных исследованиях, вносят свой вклад в создание городских проектов и улучшают качество клиентских услуг сотен компаний по всему миру.

Что такое цифровой след?

Простыми словами, это весь объем данных, который мы оставляем о себе в интернете. История вашего браузера и клики на сайтах? Да. Яркие профили в социальных сетях, посты, комментарии, отметки на фото? Конечно. Иными словами, цифровое пространство переполнено персональными данными, которые мы загружаем туда добровольно. И если вы не Эдвард Сноуден, вряд ли стоит серьезно переживать об этом.

Но элементарные правила безопасности в интернете все же следует усвоить каждому: хотя бы устанавливать сложные пароли, не делиться домашними адресами, номерами карт или компрометирующей информацией.

Наука о данных

Многие люди сегодня проверяют профили в соцсетях своих будущих коллег и даже возлюбленных. Выбирая кафе или отель, мы часто обращаем внимание на отзывы. И полное их отсутствие иногда может оказаться причиной отказа в совершении покупки. Важно понимать, что даже те, кто отчаянно заклеивают камеры и микрофоны на ноутбуках и заводят по несколько телефонов во избежание слежки «невидимых спецантентов», ежедневно нуждаются в такой информации.

К тому же важно понимать, что те сведения, которые мы оставляем в интернете о себе лично, по отдельности не представляют никакого интереса. Для построения точных прогнозов о нашем поведении, мнениях или желаниях компаниями используются большие объемы обезличенных данных. С помощью машинного интеллекта они могут улучшать качество обслуживания, оперативно реагировать на спрос, выпуская на рынок новые товары и услуги.

В науке выделилось отдельное направление Data Science, ставшее своего рода «альтернативной социологией». Большие данные позволяют ученым узнавать человека таким, каким он является в сущности, а не желает казаться. Что он думает о представителях других рас или религий, кого и почему считает авторитетом и т.д. Такие исследования помогают людям преодолеть одиночество: мы вдруг видим, что очень похожи друг на друга даже в самых парадоксальных вещах.

Право на забвение

Отказаться от сбора данных о себе возможно. В большинстве договоров пользователю достаточно снять «галочку» о свободном согласии на сбор данных еще на этапе подписания. Но, как показывает практика, участвуя в перспективе в различных бонусных программах и акциях, пользователь вновь подтверждает возможность сбора и анализа информации.

В общем-то, это личное дело каждого. Но, что действительно важно, это

ЧТО ОТНОСИТ К ПЕРСОНАЛЬНЫМ ДАННЫМ

- ФАМИЛИЯ, ИМЯ, ОТЧЕСТВО;
- МЕСТО, ДАТА РОЖДЕНИЯ;
- МЕСТО ПОСТОЯННОЙ ИЛИ ВРЕМЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ;
- ФОТОГРАФИЯ ИЛИ ВИДЕОЗАПИСЬ ЧЕЛОВЕКА, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЕГО ИДЕНТИФИЦИРОВАТЬ;
- СВЕДЕНИЯ О ДЕТЯХ, РОДСТВЕННИКАХ, СЕМЕЙНОМ ПОЛОЖЕНИИ;
- СВЕДЕНИЯ О ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ;
- ОЦЕНКА НАВЫКОВ, ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ;
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЛИЧНЫЕ ДАННЫЕ (РАСА, НАЦИОНАЛЬНОСТЬ, ВЗГЛЯДЫ И УБЕЖДЕНИЯ, СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ);
- ИНФОРМАЦИЯ О СУДИМОСТЯХ (ИХ ОТСУТСТВИИ);
- НОМЕР ТЕЛЕФОНА, АДРЕС ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ, ИНЫЕ ИДЕНТИФИКАТОРЫ В СОЦСЕТЯХ ИЛИ МЕССЕНДЖЕРАХ;
- ПАСПОРТНЫЕ ДАННЫЕ, СНИЛС, ИНН;
- БИОМЕТРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ.

осознанное обращение с активным цифровым следом, то есть с той информацией, которую мы сами загружаем в виртуальное пространство. Старая поговорка «Семь раз отмерь, один отрежь» как никогда актуальна в интернете: подумайте перед тем, как публиковать хайповый пост или оставлять нелестный комментарий. И тогда вам вряд ли когда-либо пригодятся услуги брендинговых агентств, «стирающих» ваши цифровые следы. **BB**



СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

ТЕКСТ: НАТАЛЬЯ ФЕДОРОВА, АДВОКАТ

Ведение бизнеса всегда сопряжено с определенными предпринимательскими рисками, которые могут привести к убыткам, долгам и, как следствие, к возможному банкротству компании. На такой случай гражданским законодательством предусмотрен «иммунитет» в виде привлечения управленцев к субсидиарной ответственности.

По данным Федресурса, в 2020 году к субсидиарной ответственности было привлечено 3 191 лицо, общая сумма назначенных выплат составила 395,3 млрд рублей, требования удовлетворены в 39% случаев (это в три раза больше, чем 2018 году). Можно сделать вывод, что практика кардинально изменилась, и если раньше многие считали, что привлечение к «субсидиарке» — это миф, то сейчас — уже суровая реальность.

Миф №1: «Меня это не коснется»

Субсидиарная ответственность появилась в нашем законодательстве не так давно, и поначалу к ней действительно привлекали редко. Но с каждым годом количество кейсов растет, все чаще привлекают директоров, бухгалтеров, учредителей и даже родственников руководителей.

В привлечении к ответственности заинтересовано, прежде всего, государство, которое зачастую является главным кредитором. Но инструмент стал настолько доступным, что любые кредиторы, даже вне процедуры банкротства, обращаются в суды для наложения ответственности исключительно на руководителей, и судебная практика зачастую положительна.

При таких обстоятельствах вести бизнес нужно внимательнее, так как

неправильное действие какого-либо руководителя или аффилированного лица может быть расценено как причинение убытков организации, а впоследствии бремя финансовой ответственности ляжет на плечи физического лица.

Миф №2: «Директор номинальный, главный бухгалтер по найму, я не несу ни за что ответственность»

Многие себя пытаются обезопасить, сложив ответственность на других. Есть люди, которые принимают решения, и люди, которые получают заработную плату. Во многих компаниях по бумагам «правят» номинальные директора, которые ничего не знают о реальном состоянии дел, и главбухи-фрилансеры, а бенефициары и учредители получают прибыль, оставаясь при этом в стороне. Налоговая инспекция активно борется с такими компаниями-призраками, и если бизнес обанкротится, то вся команда «номиналов» окажется в одной лодке под названием КДЛ — «контролирующее должника лицо» (ст. 61.10 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»).

Кто такие КДЛ? Ответ достаточно обширен, так как любой человек, имеющий хоть какое-то отношение к руководству компанией или связь с ее участниками (даже родственную) может попасть в этот список.

Миф №3: «У меня ничего нет»

Самая распространенная ошибка. Когда я сопровождала споры по банкротству физических лиц, такая цитата звучала из уст каждого второго, кто к нам обращался. В 80% дел в ходе разбирательства всплывали дачи, машины, квартиры и даже проданные

«НАЛОГОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ АКТИВНО БОРЕТСЯ С КОМПАНИЯМИ-ПРИЗРАКАМИ, И ЕСЛИ БИЗНЕС ОБАНКОТИТСЯ, ТО ВСЯ КОМАНДА «НОМИНАЛОВ» ОКАЖЕТСЯ В ОДНОЙ ЛОДКЕ ПОД НАЗВАНИЕМ КДЛ — «КОНТРОЛИРУЮЩЕЕ ДОЛЖНИКА ЛИЦО».

яхты. «Единственное жилье никогда не заберут» — тоже миф: если должник злоупотребляет правами и это будет доказано в суде, то и такое имущество может включить в конкурсную массу.

Подводных камней множество, пробелов тоже, и если все-таки на вас подали в суд с требованиями о привлечении к субсидиарной ответственности — звоните вашему юристу или адвокату. **ББ**



«МИЛЫЕ БРАНЯТСЯ...»: ПОДВОДНЫЕ КАМНИ РАЗДЕЛА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА СУПРУГОВ

ТЕКСТ: ЕВГЕНИЙ ПАНТИН, АДВОКАТ, СОВЕТНИК ООО «ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «ЛЕГИСТ»

Есть такой старый анекдот: «В магазине игрушек покупатель интересуется куклами Барби. Продавец рассказывает покупателю: «Это Барби в бассейне за 18,99 долларов. Это Барби в колледже за 18.99 долларов. А это — разведенная Барби, она стоит 199.99 долларов. На удивленный вопрос покупателя продавец поясняет: «В последний комплект входит домик Кена, машина Кена и вертолет Кена».

В России реальность раздела имущества между супругами выглядит отнюдь не так оптимистично. Все потому, что действующее семейное законодательство до сих пор рассчитано лишь на те случаи, когда у супругов есть достаточно стандартный набор совместно нажитого имущества: квартира, машина, дача. Но с момента принятия Семейного кодекса РФ, а это произошло в далеком 1996 году, жизнь заметно усложнилась: в условиях свободы предпринимательской деятельности увеличилось количество имущества, появились цифровые активы, практикуются процедуры банкротства физических лиц. Все это очень сильно влияет на судебные процессы по разделу имущества, при планировании которых рекомендуется учитывать следующие аспекты.

1. Общее правило состоит в том, что любое имущество, приобретенное в браке, считается общей совместной собственностью, тогда как долговые обязательства считаются личными обязательствами того супруга, на кого они оформлены.

Однако любой из супругов может представить доказательства того, что, например, полученный в банке кредит был израсходован на нужды семьи. В таком случае этот долг также будет подлежать разделу. Точно также каждый супруг вправе доказывать, что имущество, хотя и было приобретено после заключения брака, но не подлежит разделу потому, было получено в дар, в порядке наследования или по иным безвозмездным сделкам.

2. Вещи, подаренные одним из супругов другому во время брака, могут быть признаны общей совместной собственностью и подлежать разделу.

Получая очередной дорогостоящий подарок от мужа или жены, следует помнить, что закон устанавливает правило, в соответствии с которым у супругов все имущество общее. Поэтому с юридической точки зрения такие подарки — это то же самое, что и перемена мест слагаемых в арифметике: не меняется ни итоговая сумма, ни юридический собственник вещи.

3. Установление всего объема совместно нажитого имущества — это задача того супруга, который подает иск о разделе собственности.

Здесь многие сталкиваются со сложной задачей, разрешить которую без привлечения квалифицированных юристов, а иногда даже и детективов, не представляется возможным. Так, в одном из случаев в моей практике доверительница до развода в большей степени занималась ведением домашнего хозяйства и почти не принимала участия в управлении семейным бизнесом. Поэтому при подаче иска о разделе собственности с супругом адвокату пришлось проделать значительный объем работы по установлению перечня приобретенных в период брака земельных участков, квартир, открытых банковских счетов и созданных компаний.

Иногда даже приходится просить суд направить запрос о составе имущества, поскольку ни у мужа, ни у жены нет доступа к банковским и налоговым тайнам друг друга.

Однако и при подготовке таких запросов в суд требуется быть очень внимательными и пользоваться квалифицированной юридической помощью.

4. При обращении в суд вместе с иском целесообразно подать ходатайство о применении обеспечительных мер.

До тех пор, пока суд рассматривает спор, имущество супругов может сильно уменьшиться, если своевременно не позаботиться об ограничении свободы действий второго супруга, во владении которого находится тот или иной актив. Почти все помнят о денежных средствах на банковских счетах, но многие забывают подумать о долях в уставных капиталах юридических лиц. И такие ошибки могут дорого стоить. Так, в одном из бракоразводных процессов суд по просьбе супруги запретил мужу продавать доли в семейном бизнесе. И тот честно исполнил это решение суда. Но за время процесса в компании появились другие участники, из-за которых доля в фирме мужа при его же активном участии уменьшилась с 90% до 1%, а потому в имущественную массу, подлежащую разделу между супругами, включили именно этот 1%.

Однако и здесь надо быть осторожным. Не надо перегибать палку, поскольку избыточные запреты могут привести к остановке бизнеса и причинению убытков, а в результате заинтересованная сторона может, как в присказке, «назла бабушке отморозить себе уши».

5. Переоформление семейной собственности на близких родственников незадолго до раздела имущества можно оспорить.

Обобщая судебную практику по рассмотрению споров, возникающих при расторжении брака, высшая судебная инстанция отметила, что в состав имущества, подлежащего разделу, включается общее имущество супругов, имеющееся у них в наличии на время рассмотрения дела либо находящееся у третьих лиц. Поэтому, если в преддверии развода один из супругов фиктивно переоформил часть активов на маму или папу, продолжая при этом пользоваться имуществом, то такое поведение может свидетельствовать о его недобросовестности. При этом

собственность, оформленную на подставных лиц или номинальных держателей (друзей семьи одного из супругов или их деловых партнеров), вряд ли удастся поделить.

6. Получение в результате раздела имущества права собственности на доли в хозяйственных обществах не означает, что вы сможете принимать участие в деятельности компании и получать дивиденды.

В ОДНОМ ИЗ БРАКОРАЗВОДНЫХ ПРОЦЕССОВ СУД ПО ПРОСЬБЕ СУПРУГИ ЗАПРЕТИЛ МУЖУ ПРОДАВАТЬ ДОЛИ В СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ. И ТОТ ЧЕСТНО ИСПОЛНИЛ ЭТО РЕШЕНИЕ СУДА. НО ЗА ВРЕМЯ ПРОЦЕССА В КОМПАНИИ ПОЯВИЛИСЬ ДРУГИЕ УЧАСТНИКИ, ИЗ-ЗА КОТОРЫХ ДОЛЯ В ФИРМЕ МУЖА ПРИ ЕГО ЖЕ АКТИВНОМ УЧАСТИИ УМЕНЬШИЛАСЬ С 90% ДО 1%, А ПОТОМУ В ИМУЩЕСТВЕННУЮ МАССУ, ПОДЛЕЖАЩУЮ РАЗДЕЛУ МЕЖДУ СУПРУГАМИ, ВКЛЮЧИЛИ ИМЕННО ЭТОТ 1%.

Дело в том, что российское право в отношении ООО или АО различает такие понятия, как имущественные права на доли в компании и корпоративные права на управление. В ходе раздела имущества один из супругов получит только имущественные права на долю. Если же в уставе компании будет установлен запрет на включение в число участников общества посторонних лиц без согласия иных участников, то такой супруг сможет только потребовать от компании выплаты ему рыночной стоимости доли.

И вот здесь могут помочь обеспечительные меры (см. п. 3), которые помогут защитить имущество компании от распродажи.

7. Законом установлен трехлетний срок на раздел общего имущества супругов, но это не означает, что после его истечения имущество нельзя поделить.

В Семейном кодексе РФ не установлен момент, с которого такой срок должен отсчитываться и будет большой ошибкой

считать, что его надо считать с даты расторжения брака. В одном из дел Верховный суд РФ указал, что срок исковой давности в нашем случае надо отсчитывать с даты, когда один из бывших супругов узнал о нарушении его права. Например, если после расторжения брака супруги не стали делить имущество, то и по истечении трех лет для продажи квартиры, приобретенной вовремя брака, потребуется согласие бывшего супруга. А если сделка по продаже такой жилплощади будет оформлена без согласия бывшего супруга, то она может быть признана недействительной.

8. Бывшим супругам, не позаботившимся о разделе совместно нажитой собственности, надо помнить, что это большой риск.

В жизни часто можно слышать истории о том, как мужчина женился, пожил с одной супругой, развелся, все нажитое оставил ей, потом также с другой и третьей. Это выглядит очень по-мужски, но в один прекрасный день в двери таких бывших жен может постучаться арбитражный управляющий и сообщить им печальную новость, что доля в праве на «оставленную» квартиру подлежит продаже с публичных торгов. Такая ситуация возможна, если в отношении супруга-добродетеля будет введена процедура банкротства (от чего сейчас никто не застрахован) и назначен специальный финансовый управляющий, который должен будет найти все имущество должника, за счет которого возможно погашение его долгов. Здесь-то и вспомнятся «оставленные» квартиры, которые при отсутствии решения суда о разделе имущества или нотариально удостоверенного соглашения о его разделе будут продолжать считаться общей семейной собственностью, а это значит, что часть в праве на такую квартиру будет принадлежать и бывшему супругу. И это то самое имущество, за счет которого будут погашать накопленные долги.

Так что помните, что право любит бдительных: внимательно следите за своим имуществом и не стесняйтесь обращаться за помощью к квалифицированным юристам. 

 [evgenii.pantin](https://www.instagram.com/evgenii.pantin)
 welcome@legist-inc.ru

ВЗРЫВНОЙ УСПЕХ В БИЗНЕСЕ НАЧИНАЕТСЯ С «ВЗРЫВОВ» В ГОЛОВЕ РУКОВОДИТЕЛЯ

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР НЕСТЕРОВ

О головокружительном успехе мечтает каждый предприниматель. Но все ли готовы трудиться? Продюсерский центр «SV-класс» вот уже шесть лет заряжает энергией и знаниями тех, кто стремится выйти за границы рутинных бизнес-процессов. Яркий пример – выступление одного из лучших пиарщиков страны Романа МАСЛЕННИКОВА. Семинар-тренинг «Взрывной PR для бизнеса и личного бренда: «с нуля» и без бюджета» прошел в середине марта на площадке Вологодской ТПП и был приурочен к шестилетию деятельности «SV-класса».

На встречу с автором книги-бестселлера «Хайпанем? Взрывной PR: пошаговое руководство» приехали предприниматели не только из Вологды, но и Череповца, Великого Устюга, Ярославля и Москвы. Роман Масленников делился личным опытом, кейсами и инструментами, которые используют его клиенты — и крупные федеральные корпорации, и региональные предприятия малого и среднего бизнеса.

В ходе однодневного тренинга-семинара было разобрано множество вопросов, которые важны руководителю или владельцу компании, ищущему оригинальные каналы продвижения. Среди них:

- как попасть бесплатно на ТВ и страницы федеральных деловых СМИ;
- как идее дать большой охват;
- эффективная техника опроса клиентов;
- полезные пиар-сервисы.

«Получилась очень насыщенная, интересная программа, которая перетекала в бурные обсуждения во время перерывов на кофе-брейки и VIP-обед, — говорит Ольга Зимова, руководитель ПЦ «SV-класс». — Я и моя команда получили массу положительных отзывов, наши страницы в соцсетях разрывались от огромного количества отметок в постах и сторис. Главная мысль,

Победа над собой



«В Продюсерском центре «SV-класс» было всякое — и мощные взлеты, и грустные моменты, когда опускаются руки. Но что позволяет ему сохранять лидерские позиции на региональном рынке уже шесть лет? В основе моего подхода — упорство, труд, умение сотрудничать с партнерами, всегда находить выгодные условия для каждой из сторон. Думать в первую очередь о своем клиенте. И неутолимая воля к победе. К победе над собой», — рассуждает **Ольга Зимова**.

Она и дальше планирует давать предпринимателям региона работающие инструменты по апгрейду бизнеса от лучших экспертов страны: «Важно то, что у меня всегда предусмотрен не только комплекс мероприятий для развития, но и учет ошибок, избегая которые вы добьетесь позитивных результатов в разы быстрее конкурентов».

Фотограф: Наталья Бурцева

которая звучала в обратной связи, — очень важно сейчас изучать PR, прорабатывать каждую пиар-кампанию, продумывать все варианты ее исхода».

«Благодаря участию в данном мероприятии я начал работу по «попаданию» на ТВ. Просто я из тех, кто сразу применяет на практике полученные знания: поверь в свою мечту; составь план ее достижения; действуй, — делится предприниматель **Алексей Иванов**. — 16 марта я сходил на тренинг, а 31 марта уже был на «Первом канале».

«Бизнес сегодня — это большое количество эмоций, а эмоция и ее переживание — большая сила. Чтобы превратить эту силу в результат, надо учиться», — именно поэтому сотрудники отдела маркетинга дилерского центра «PPT-NISSAN» и его директор Виталий Тараканов присутствовали на тренинге Романа Масленникова. «Учиться лучше вместе!» — отмечает в своем отзыве начальник отдела маркетинга и рекламы Автоцентра PPT **Полина Белобородова**. **66**





КТО ВЫ, МИСТЕР БРЕНД?

ТЕКСТ: МАРИЯ АЗАРЁНОК, ЭКСПЕРТ ПО РАЗВИТИЮ ЛИЧНОГО БРЕНДА И НЕТВОРКИНГА, YOUTUBE БИЗНЕС-БЛОГЕР №1 В РУНЕТЕ ПО ТЕМЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДА, АВТОР ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В прошлой статье мы говорили о первых шагах на пути к активации вашего личного бренда. Если вдруг, на секундочку, в вашу голову закралась идея пропустить фундамент и сразу перейти к раскрутке — не спешите. Без брендбука не будет бренда, а значит, есть вероятность потратить рекламный бюджет впустую.

Что такое брендбук? Это то место, где все собрано о вас, как о личном бренде: кто вы, про что вы, куда вы, зачем, для кого, сколько стоите и т.д.

Первый этап: видение

Ответьте себе на вопросы: «Ради чего и зачем вы создаете ваш личный бренд?», «Как вы поймете, что бренд уже работает и работает так, как вам нужно?», «Куда вы двигаетесь?», «Почему в принципе вы задумались о личном бренде?».

Так, один из учеников мастер-пространства «Будь брендом» Ярослав Викторов, являясь владельцем одной из крупнейших компаний по производству черной икры в стране, долгое время оставался в тени. К развитию бренда его подтолкнуло полное отсутствие квалифицированной информации об икре на рынке – покупатель не видит на нем лидера и поэтому не понимает, кому можно задать вопрос, как разобраться с местом покупки икры и т.д. В какой-то момент к Ярославу пришло осознание, что его личная большая задача состоит в регулярной публикации качественного контента, что принесет людям настоящую пользу и избавит от лишних проблем.

Появилась цель — стать узнаваемым представителем в своей нише. За три месяца работы над своим личным брендом:

- Викторов стал «лицом» бренда «А-ИКРА»;

- раскрылся творческий потенциал, теперь всегда есть актуальные темы для контента;

- «ожил» аккаунт в соцсети, прирост подписчиков в котором составил более 4 тыс. человек;

- появилось более 33 публикаций в различных СМИ и 14 публикаций в социальных сетях.

Второй этап: выбор ниши

В какой нише вы строите личный бренд? Чем уже ниша — тем проще в ней стать брендом. Например, в нише экспертов по личному бренду мы обучаем предпринимателей самостоятельно активировать свой личный бренд и управлять им. А кто-то делает эту работу «под ключ» и обеспечивает в дальнейшем абонентское обслуживание. Две подниши в одной нише личного бренда.

Кстати, нередко бывает, что ученики в наше мастер-пространство приходят с одной нишей, а строят личный бренд по итогу в совершенно другой. Так было у нашей студентки Натальи Донской. Она была мастером депиляции, а стала инструктором техники «ТетаХилинг».

Ее «точка А»: количество подписчиков в Instagram – 1,1 тыс. человек; ежемесячный доход – 50 тыс. рублей. «Точка Б»: количество подписчиков – 4 тыс. человек; стабильный доход – 100 тыс. рублей в месяц. «Точка В»: стоимость трехдневного обучения у Натальи составляет 20 тыс. руб. за одного человека; она провела уже

более 15 курсов обучения и семь авторских проектов по разным темам.

Ей понадобилось два года, чтобы прийти из «точки А» в «точку В». Это история о том, что личный бренд — это не про быстрые результаты. Это системная работа, которая требует времени и усилий.

Третий этап: компетенции

Что вы делаете как бренд? От каких ваших действий клиенты получают результаты? Напишите конкретный глагол, который описывает суть вашего влияния на мир и аудиторию. Например: помогаю, обучаю, конкретизирую, внедряю, вдохновляю, создаю...

Эта формулировка поможет вам выстроить грамотное позиционирование, а также отстроиться от конкурентов не только в офлайн, но и в онлайн. Так, нашу студентку Диляру Лебедеву на момент обучения знали как врача-диабетолога — одну из многих. На обучении она расширила нишу, включив в нее тех, кто не боится диабета, но находится в группе риска. Она заработала 200 тыс. рублей на запуске первого онлайн-курса в нише эндокринологии. Стала помогать аудитории, которая хочет не только вылечиться, но и сохранить красоту, молодость, помочь близким. В результате в разы увеличилось и количество подписчиков, и доходы бизнеса. ⁵⁵

Продолжение следует.

НАДЕЖДЫ АПРЕЛЯ

Апрель переменчив: и яркое солнце, и внезапная метель, и огромные лужи — все может случиться в один день. Такой же неожиданной вышла и наша подборка новинок, выходящих в этом месяце в российский прокат.

ДРАМА

«Порочная связь» » (Италия, 2020)



История, рассказанная уже не раз: несколько неплохих по сути своей людей теряют духовную связь друг с другом. Но каждый раз пронзительность этой истории звучит по-разному.

Семейная пара с тремя детьми выглядит вроде бы счастливой, но идиллия начинает рассыпаться после измены мужа. Можно ли винить в разладе только его? Чем дальше момент

признания в неверности, тем больше шансов посмотреть на взаимоотношения супругов через призму прошлого и подумать, чем они были на самом деле. Понимание того, что есть брак как таковой и почему его нужно то спасать, то отпускать по воле обстоятельств, будет приходиться к героям картины постепенно. Для осознания понадобится несколько ракурсов и погружение в несколько временных пластов.

Оригинальное название фильма — Lassi, «шнурок». Как предмет шнурок имеет метафорический смысл: главный герой, например, учит сына, что каждый день напоминает завязывание шнурков, когда узел нужно связать заново.

Фильм-открытие LXXVII Венецианского кинофестиваля поставлен по роману Доменико Старноне, вошедшего в список 100 лучших книг 2017 года по версии The New York Times.



КИНОКОМИКС

«Майор Гром: Чумной доктор» (Россия, 2021)

Очередная попытка пересадить на отечественную почву эстетику, культивируемую голливудскими гигантами Marvel и DC. И надо признать, после «Защитников» попытка весьма удачная: динамичная манера съемки, нестыдные спецэффекты, прописанные характеры героев — здесь все на месте.

В основу картины положена серия популярных комиксов российского издательства Bubble Comics, повествующая о майоре Игоре Громе (в фильме его играет восходящая звезда российского кинематографа Тихон Жизневский).

Действие происходит в Санкт-Петербурге, погрязшем в коррупции и беззаконии. Суперспособностей как таковых у супергероя нет: всего лишь потрясающая дедукция, нетерпимость к преступникам, а также острое чувство социальной справедливости. Ему предстоит бороться с «антигероем» — маньяком в маске и огнеметами наперевес (Чумной Доктор убивает людей, которые когда-то избежали заслуженного наказания из-за бесчисленных взяток и своего солидного статуса в обществе).

Если прокат фильма окажется коммерчески успешным, авторы намерены продолжить франшизу и ввести в мир Майора Грома новых героев. **58**

БОЕВИК/ТРИЛЛЕР

«Гнев человеческий» (США/Великобритания, 2021)

Фильм явно должен понравиться почитателям творчества режиссера Гая Ричи и актера Джейсона Стэйтема — это их четвертая совместная работа после «Карты, деньги, два ствола», «Большой куш» и «Револьвер». В этот раз сценарий и постановка обещают следование сформировавшемуся стилю. Мужчина по имени Эйч работает в компании по перевозке наличных: на нем лежит ответственность за еженедельную транспортировку огромного количества денег по Лос-Анджелесу. Но внутри холодного и молчаливого Эйча пылает жажда правосудия: он пытается

отыскать неизвестного заказчика серии крупных ограблений, которые потрясли весь город. Ведя двойную игру, главный герой становится частью запутанных событий.



БИЗНЕС

Питер Диамандис, Стивен Котлер
«Будущее быстрее, чем вы думаете»

Как современные технологии меняют промышленность, торговлю, рекламу, индустрию развлечений, образование? Вот прогноз для тех, кто задумывается над подобным вопросом.

В новой книге авторы разбирают наиболее общие мировые тренды и их преобразующее воздействие на бизнес и повседневную жизнь: «К технологиям, которые сейчас развиваются ускоряющимися темпами, относится ряд самых могущественных новшеств, о которых мы до сих пор могли только мечтать: квантовые компьютеры, роботизация, нанотехнологии, 3D-печать, виртуальная реальность, блокчейн и многое другое, — констатируют авторы, но при этом оговариваются: — При всей своей радикальности этот прогресс на самом деле — не более чем новости вчерашнего дня. А свежие состоят в том, что одни ранее независимо нараставшие волны экспоненциально развивающихся технологий начинают сходиться (конвергировать) с другими».



НОНФИКШН

Эрик Хоффер
«Человек убежденный»

Книга классика американской общественной мысли посвящена природе и содержанию массовых движений человечества. Исследуя широкий пласт исторических явлений — от исхода евреев из Египта через Великую французскую революцию к нацистской Германии — философ ищет общие закономерности и приходит к любопытным выводам. Помимо «могучей доктрины» и «непогрешимого вождя» для более-менее массового движения необходим определенный социальный субстрат. В частности, автор пишет о феномене «новых бедных». Не страдания толкают людей на бунт, а аппетит, который приходит во время еды — «память о лучших временах жжет их сердца».

Книга была написана в 1951 году, но на обложке нового российского издания — фото времен митингов на Болотной площади 2012 года в Москве. И это не просто маркетинговый ход издателей. Работу Хоффера полезно почитать как действующим российским политикам разного уровня, так и тем, кто помогает им влиять на умы и настроения граждан.



ХУДЛИТ

Кормак Маккарти
«Пограничная трилогия»

Мастер сложных переживаний и нестандартного синтаксиса, Маккарти известен читателю романами «Старикам тут не место» (экранизирован братьями Кознами), «Дорога» и «Кровавый меридиан».

Его классическая трилогия («Кони, кони...», «За чертой» и «Содом и Гоморра») — великолепное сочетание героической саги и мелодрамы, проникнутое прямой классического вестерна и элегичностью полузабытого мифа. Здесь юные герои — то ли желая, как все подростки, стать настоящими мужчинами, то ли снедаемые американской страстью к перемене мест, то ли повинная зову святого Грааля — однажды садятся на коней и, переправившись через реку, отделяющую Техас от Мексики, попадают в мифологическое пространство. Они будто оборачиваются персонажами древнего жестокого эпоса, где люди встречают призраков, а насилье стремительно, как молния...

Романы «Пограничной трилогии» уже издавались на русском языке, но по отдельности и давно. **BB**



Благодарим за поддержку рубрики Бутик-отель «Библиотека»

☎ (8172) 50-26-75

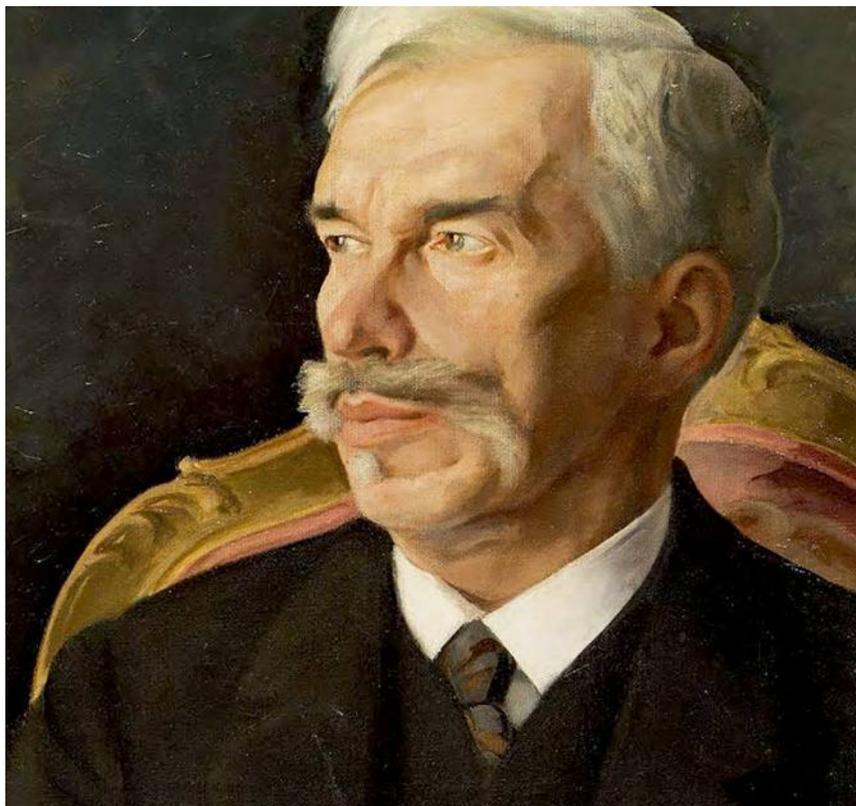
🌐 bibliotekahotel.ru

👉 vk.com/butik_hotel_biblioteka

БИБЛИОТЕКА

📌 БУТИК-ОТЕЛЬ 📌

ВЕКОВОЕ НАСЛЕДИЕ



ТЕКСТ: АНДРЕЙ СМИРНОВ

Один из четверых сыновей купца Ивана Щукина, старообрядца и коллекционера, Сергей ЩУКИН с детства заикался и учился дома. Однако Сергей не знал жалости к себе и не собирался жалеть тех, кто стоял у него на пути — по части дел и заработка. Он не только серьезно укрепил семейный бизнес, но и собрал одну из крупнейших коллекций живописи импрессионистов и модернистов, которая сейчас оценивается в 5 млрд долларов.

«В начале XX века не кто-нибудь, а русские купцы увозили в Москву полотна Гогена, Сезанна, Матисса и Пикассо, в то время как во Франции эта живопись в лучшем случае вызывала равнодушие, — пишет Forbes. — Благодаря поразительной интуиции богатый русский купец собрал накануне Первой мировой войны в своем московском особняке уникальную коллекцию французской живописи конца XIX — начала XX века, став величайшим коллекционером столетия».

Сергей Щукин родился в дореформенном 1854-м, учился в пореформенные 1860-е, стажировался за границей в 1870-е, вошел в семейное дело в 1880-е, стал покупать импрессионистов в 1890-е, Гогена и Матисса — в 1900-е, Дерена и Пикассо — в 1910-е. Таким образом, азартным собирателем Сергей стал лишь после сорока. Его братья были одержимы этой страстью с молодости: «Стоит нам посмотреть

на рисунок, картину или любую другую вещь, как мы настораживаемся. Не можем сразу определить, в чем дело, но что-то чувствуем», — говорил о фамильном щукинском нюхе старший брат Сергея Дмитрий.

Их отец, текстильный магнат и купец Первой гильдии Иван Васильевич Щукин в 1882 году за 160 тыс. золотых рублей купил усадьбу князей Трубецких в Большом Знаменском переулке близ Кремля: двухэтажный особняк с гектаром земли. Позже там поселился с семьей Сергей Щукин. Распродав хранившиеся в особняке княжеские собрания оружия и картин передвижников, он стал покупать западную живопись. С 1897 года, купив первую картину Клода Моне — «Сирень на солнце», не остановился, пока не собрал 13 его вещей, включая «Даму в саду», купленную в 1912 году у брата Петра. У него же он купил, кроме Моне, еще Альфреда Сислея, Мориса Дени,

Жана-Франсуа Рафаэлли. В домовых церкви Щукина висели Огюст Ренуар и Пабло Пикассо. У него было восемь полотен Поля Сезанна, четыре — Винсента Ван Гога, шесть — Анри Руссо. Шестнадцать работ Поля Гогена висели в столовой так плотно, что непонятно было, где кончается один холст и начинается другой.

В живопись Матисса меценат влюбился всем сердцем, раз и навсегда. По натуре и темпераменту Сергей Щукин, как верно отметил художник и критик Игорь Грабарь, был «собирателем искусства живого, активного, действенного, искусства сегодняшнего, вернее завтрашнего, а не вчерашнего дня». В 1909 году он рискнет заказать Матиссу огромные декоративные панно с обнаженными фигурами. Рискованные вещи, щадя деловых людей, Щукин обычно «выдерживал» в кабинете, а «Танец» выставил на парадной лестнице. Он

настолько искренне верил в то, что живописи Матисса принадлежит будущее, что бросил вызов консервативному русскому обществу.

Примерно тогда же Щукин превратил свой особняк в общедоступный музей и сам водил экскурсии. Щукинские «лекции и восторженные пояснения новых веяний живописи Парижа» потрясали, по словам князя Сергея Щербатова, академические основы преподавания, подрывали авторитет учителей, «революционировали молодежь и порождали немедленную фанатическую подражательность». Щукин возложил на себя миссию просветителя, наставника, пропагандиста нового искусства, а «молодежь стояла разинув рты, похожая на эскимосов, слушающих граммофон», перед холстами художников крайнего течения.

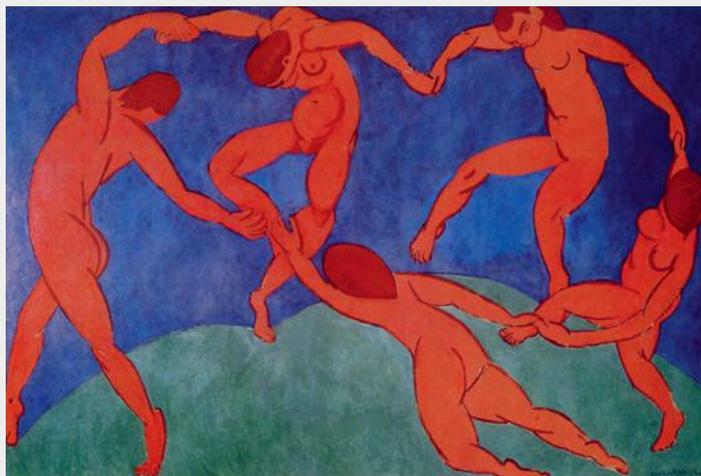
Овеществленным результатом щукинского просветительства стало знаменитое на весь мир искусство первого русского авангарда. Можно без преувеличения сказать, что генерация русских авангардистов «вылупилась» в нарядном московском дворце. Творческая молодежь была обязана хозяину галереи в Знаменском переулке узнаванием иной живописной культуры. Делавшим первые шаги в искусстве хватало одного посещения Знаменского, чтобы начать строить картины а-ля Сезанн, плениться экзотикой Гогена или декоративностью Матисса. Разрыв между российским и западным искусством, еще вчера считавшийся непреодолимым, быстро сокращался.

«Виной» тому был Сергей Иванович Щукин. Все самое лучшее и самое интересное он увозил в Москву. Потрясающий нюх на все действительно новое и значительное позволял ему неизменно оставаться лидером. Даже если понравившегося художника уже открыл кто-то другой, Щукину все равно удавалось обойти конкурентов — количеством или качеством купленных вещей, а иногда тем и другим сразу.

Коллекционирование Щукин прервал лишь на время, после череды трагедий. В 1905 году пропал, а позднее был найден мертвым, младший сын Щукина Сергей (поговаривали, что между ними

Потребность в сильных эмоциях как двигатель жизни

Сергей Щукин встал во главе семейного предприятия в 1890 году после смерти отца. Четверть века он управлял настоящей текстильной империей: оборот торгового дома «И.В. Щукин с сыновьями» был огромным, к 1914 году капитал фирмы составлял 10 млн рублей. Поскольку Сергей сильно заикался и был маленького роста, он всю жизнь старался быть успешнее, известнее и богаче братьев. В Москве его уважительно называли «министр коммерции». Всю жизнь он нуждался в сильных эмоциях — они были необходимы ему как воздух. По собственной воле Сергей Щукин воздвигал перед собой препятствия и с блеском их преодолевал: мог повернуть рискованную сделку, уплыть в Индию, пройти с караваном по Синайской пустыне или купить Пикассо или Матисса, приведя в шоковое состояние окружающих.



были политические трения – сын придерживался революционных взглядов, из-за этого и не поехал с семьей в путешествие по Европе, оставшись в Москве). Через некоторое время скоропостижно скончалась жена Лидия, в которой Щукин души не чаял. Остро переживавший смерть матери сын Георгий покончил с собой. Из-за неразделенной любви застрелился брат Иван. Чтобы хоть как-то снять груз негативных эмоций, в 1906-м Сергей Щукин отправился в экспедицию в Египет, страсть к путешествиям была еще одной его характерной чертой. В 1910-м он выделил 100 тыс. рублей устройство при Московском университете Психологического института, главным условием было, что он будет носить имя его жены...

Свою коллекцию Щукин, как и другой известный собиратель искусства Морозов, собирался завещать Москве, однако еще раньше ее национализировала

советская власть. Целиком она вошла в Первый музей новой западной живописи (Вторым музеем стало собрание Морозова), в 1929-м оба были объединены в Государственный музей нового западного искусства, просуществовавший до 1948 года. Сам Сергей Щукин, понимая что с большевиками ему не жить, в 1918 году эмигрировал в Германию, оттуда переехал в Ниццу. Умер он в Париже в 1936-м, в своей квартире на улице Вилем, где о прошлых кумирах ему напоминали висящие на стенах голубые и розовые Дюфи и мрачноватая живопись Ле Фоконье... Щукины никогда не нуждались. Предусмотрительный Сергей Иванович перед войной перевел свое личное состояние в шведский Stockholms Handelsbank, что и позволило в 1926 году приобрести квартиру площадью 200 кв. м. Но с коллекционированием было покончено раз и навсегда.

ЧТО МЕШАЕТ РАСКРЫТЬСЯ ГОРОДСКОМУ БРЕНД-БУКУ



ТЕКСТ: ДМИТРИЙ МОНАХОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ЧЕРЕПОВЕЦКОГО
ГОРОДСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ
«ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»

На первый взгляд, единственной и основной проблемой размещения рекламных вывесок на фасадах зданий является отсутствие единого городского дизайн-кода или эстетического регламента. Но бизнес при его разработке спрашивают в последнюю очередь.

Мы видим, как те или иные вывески уродуют внешний облик домов, закрывая интересные декоративные элементы. Да, размещенные без согласования баннеры портят вид не только отдельных зданий, но и целых улиц и перекрестков. Да, вывески должны быть в едином стиле, который бы гармонировал с архитектурным обликом города. Именно такую позицию чаще всего занимают органы муниципальной власти.

К сожалению, мнение бизнеса в таких вопросах спрашивается в последнюю очередь. Хотя вывески нужны именно предпринимателям для того, чтобы донести до покупателя информацию о своей услуге или товаре. С полученных денежных средств собственник бизнеса платит налоги; они поступают, как правило, в региональный и муниципальный бюджеты и впоследствии идут на нужды общества.

Проблема не только в том, что согласовать можно лишь маленькую по размеру вывеску, которую не будет видно с противоположной стороны улицы, но и в скорости ее согласования, которая, по опыту многих коллег, составляет минимум месяц.

Сегодня мы часто сталкиваемся с ситуациями, когда арендатор уже фактически ведет свою деятельность, а вывески его фирмы нет ввиду продолжающегося прохождения сложных бюрократических процедур.

«ПРОБЛЕМА НЕ ТОЛЬКО В ТОМ, ЧТО СОГЛАСОВАТЬ МОЖНО ЛИШЬ МАЛЕНЬКУЮ ПО РАЗМЕРУ ВЫВЕСКУ, КОТОРУЮ НЕ БУДЕТ ВИДНО С ПРОТИВОПОЛОЖНОЙ СТОРОНЫ УЛИЦЫ, НО И В СКОРОСТИ ЕЕ СОГЛАСОВАНИЯ».

Другой пример: когда арендатор (федеральная сеть), у которого есть свой бренд-бук, в своем договоре с арендодателем прописывает штрафные санкции за не размещение необходимой им вывески на фасаде здания в указанный срок (ведь согласование часто затягивается!). В итоге деньги теряют и арендатор, и бюджет, т.к. штрафные санкции отражаются на размере арендной платы...

Какой арендодатель откажется от федерального арендатора? Конечно, большое количество вопросов возникает при размещении вывесок на торговых центрах. Например, запрещается размещать вывески на стеклах. А что, если фасад торгового центра полностью из стекла? Размещать вывески всех арендаторов на крыше здания? Может быть, для таких объектов нужны отдельные правила?

Все это говорит о том, что бизнес испытывает серьезные трудности в данном аспекте своей деятельности, хотя это всего лишь вывеска. Безусловно, на уровне муниципалитета должен быть принят документ, регламентирующий размещение информационных и рекламных сообщений. Но принят он должен быть исключительно совместно с бизнес-сообществом. Не при участии, как это декларируется, а именно совместно. Также необходимо создать единую базу уже согласованных вывесок и тех, которые находятся на стадии согласования. Это нужно для того, чтобы будущий арендатор изначально понимал, есть ли на здании место для размещения его вывески или нет. **BB**

27-28 мая

Москва



К О Н Ф Е Р Е Н Ц И Я

ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕСС-СЛУЖБА-2021

ГЛАВНЫЙ ФОРУМ ПИАРЩИКОВ

О чем пойдет речь на конференции:

- Тренды в области PR в 2021 году.
- 8 новых форматов PR и smm, которые отлично работают.
- Медиарилейнз в B2B. Увеличиваем присутствие в СМИ без бюджета.
- 26 задач комьюнити-менеджмента для развития сообщества.
- Управление репутацией первого лица.
- Как продвигаться безопасно, когда нечего сказать или нельзя ничего говорить.
- PR госструктуры без бюджета.
- Корпоративные СМИ – современные инструменты работы.
- Новые кейсы кризисных коммуникаций.
- Тексты для пиара: что меняется, а что остается прежним.
- Real Time PR: свежие кейсы ситуативного пиара.
- Продуктовый PR: продвигаем продукты компании в СМИ без бюджета.
- Зачем нам Тик Ток, если мы серьезный бизнес.
- Событийный PR: как делать ивенты в эпоху пандемии.

реклама

16+



ПОДРОБНЕЕ

(495) 540-52-76

www.conference.image-media.ru

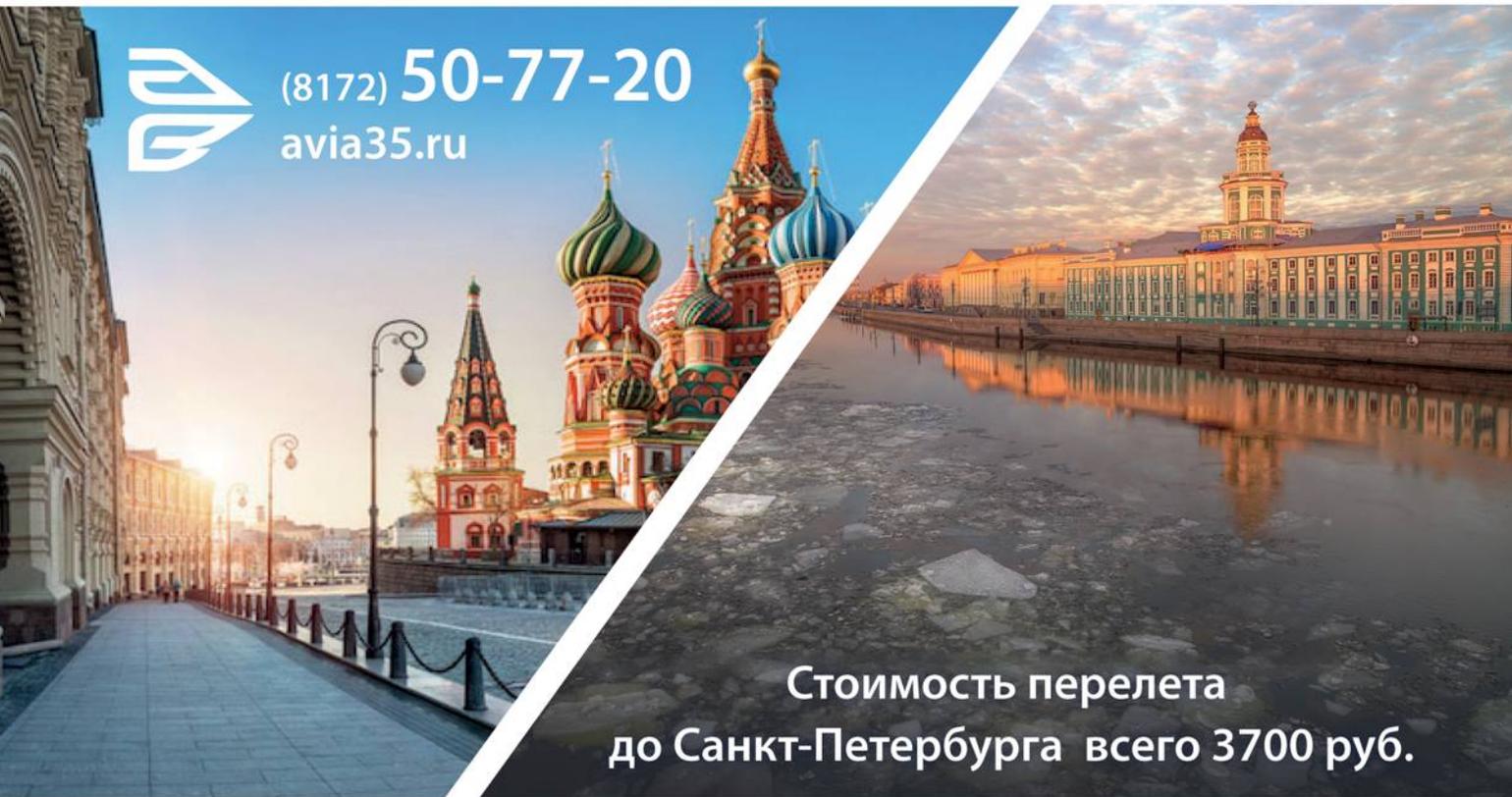
Пролетать километры - экономить часы!

Москва - Вологда - Москва

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



(8172) 50-77-20
avia35.ru



Стоимость перелета
до Санкт-Петербурга всего 3700 руб.

Санкт-Петербург - Вологда - Санкт-Петербург

| Номер рейса | Аэропорт вылета | Время вылета | Время в пути | Аэропорт прилета | Время прилета |
|--------------------------|-----------------|--------------|---------------|------------------|---------------|
| <i>вторник - четверг</i> | | | | | |
| ВГ-612 | Вологда | 08:30 | 1 час 40 мин. | Пулково | 10:10 |
| ВГ-613 | Пулково | 11:10 | 1 час 40 мин. | Вологда | 12:30 |