НОВОСТИ КОМПАНИЙ / БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИИ / ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

16+
www.delosmi.ru

ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД

энергия слова — в развитие бизнеса

СЕНТЯБРЬ / ОКТЯБРЬ | 2020
№ 4-5 (152-153)

ТЕМА НОМЕРА

Бизнес-2020 глазами владельцев. Плюсы и минусы пандемии

ГОСТЬ НОМЕРА

генеральный директор ООО «ИЦ РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» Дмитрий Леваков: «Мы готовы решать любые вопросы по построению комплексных систем безопасности»

БАНК ЦЕНТР-ИНВЕСТ

Кредит для трансформации и диджитализации бизнеса

9,5% годовых

1 млн рублей

Без залога и поручителей

1 день. Получи быстрое решение

Кредит для диджитализации бизнеса:

- Переход в онлайн-формат
- Создание дистанционного управления бизнесом
- Приобретение спецоборудования для сохранения здоровья сотрудников и клиентов

Кредит для юридических лиц и ИП с устойчивым финансовым положением и сроком государственной регистрации не менее 12 месяцев, выдается на пополнение оборотных средств и приобретение основных средств в части затрат на трансформацию и диджитализацию бизнеса для дистанционной экономики. Процентная ставка – 9,5% годовых, комиссия за установление лимита 0,25% годовых. Срок кредита – 1 год. Обеспечение не требуется. Погашение кредита производится согласно графику, либо в конце срока действия договора. ПАО КБ «Центр-инвест». Реклама. Генеральная лицензия Банка России № 2225 от 26.08.2016

Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, 22

(8442) 26-26-69

www.centrinvest.ru

ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД
энергия слова - в развитие бизнеса

16+

Рекламно-информационный журнал
№ 4-5 (152-153), сентябрь-октябрь 2020
Учредитель и издатель: ООО «Премиум»

Для вас работали:

Главный редактор: Т. Г. Кузнецова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Василий Кульгускин
Дизайн, верстка: Руслан Емельянов
Корректор: Константин Смолий
Менеджер проектов: Светлана Крупина
Авторы: Константин Смолий, Татьяна Кузнецова, Екатерина Лукашева, Глеб Перпелкин
Фото на обложке: Мария Гаранина

Адрес издателя и редакции:
400001, Волгоград,
ул. Социалистическая, 5, оф. 9
тел.: +7 (961) 679-44-66, +7 (961) 657-33-66
e-mail: holdingdv@gmail.com, premium07@yandex.ru.

Стоимость годовой подписки: 1200 рублей

Издание «Деловой Волгоград» зарегистрировано в Управлении Роскомнадзора по Волгоградской области и Республике Калмыкия. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ34-00747 от 10 августа 2016 г.

Авторские права на материалы третьих лиц принадлежат их авторам и правообладателям и отмечены соответствующими ссылками на первоисточник. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Присланные материалы могут быть опубликованы по усмотрению редакции. Материалы не рецензируются и не возвращаются. Использование материалов только с письменного разрешения редакции.

Тираж 1000 экз. № заказа журнал ДВ 3092/2331нп

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного электронного оригинал-макета в типографии ОАО «Альянс «Югполиграфиздат» ООО «Ориана». 400001, Волгоград, ул. КИМ, 6. Тел./факс: (8442) 26-60-10, 97-49-40

Свободная цена
Дата выхода — 5 октября 2020

Некоторые опубликованные в номере фотографии размещены в свободном доступе в сети Интернет без условий об ограничении использования.

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ
Компания Реклама Онлайн агентство полного цикла
(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru
Печатные СМИ, Радио, Телевидение, Транспорт, Метро, BTL/Промо, Интернет, Наружка
ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, ОГРН 1105476018361

Слово редактора

То, что произошло в марте, когда мы оказались в условиях изоляции друг от друга, от привычных благ цивилизации, окончательно развернуло нас в сторону, противоположную той, куда мы все неслись с бешеной скоростью.

Время тишины и нахождение в своем пространстве притормозило нас, по-видимому, для того, чтобы не разбились на своей дороге жизни, так и не успев понять, зачем мы все-таки пришли на эту планету. Ведь не для того только, чтобы жить в особняках, «гурманить» в ресторанах, ездить на дорогих иномарках, носить одежду от модных домов и пр. Это все внешняя мишура. Главное – оказывается, внутри! Кто ты? Зачем ты? Куда ты идешь? С теми ли? Что оставишь после себя? Многие в этот период вдруг озадачились этими вопросами, многие нашли на них ответы. И стало понятно, что все, что было до этого – детские игрушки маленьких детей. Пандемия заставила нас повзрослеть: понять цену жизни и смерти, отказаться от ненужного потребления в пользу разумного, приобрести новые знания, умения и навыки, которые могут помочь другим людям, почистить свою душу и окружение. А главное – понять, что мы в ответе за то, что происходит на нашей планете. Каждый без исключения! И от нас зависит, сможем ли мы стать настоящими разумными Человеками или останемся существами о двух ногах на уровне животного потребления. Экзамены еще впереди, давайте сдавать их достойно, переходя на новый уровень сознания.

Татьяна Кузнецова, главный редактор

КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ОПОРА РОССИИ»
СЛУЖБА КРОВИ
Информационное агентство СоцИнформБюро

ELTON ULTRA

03 ОКТЯБРЯ 16:00

ПКИО “ВОЛЖСКИЙ”, СТАЛИНГРАДСКАЯ 4

ПЕРВАЯ В МИРЕ ГОНКА С ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТЬЮ – CYBER VIRTUAL RACE

ПРЕМИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ОАО «РЖД»

РЕГИСТРИРУЙСЯ НА ГОНКУ:
CYBER-VIRTUAL-RACE.COM

МИРРИКО

Федеральная пассажирская компания

take a Bite

Gallina Blanca

12+

РЕКЛАМА

V1.RU ВОЛГОГРАД ОНЛАЙН · БАМБЕРГ РЕСТОРАН · MYBOX SUSHI + WOK · РАДИО NRJ ENERGY 98.8 · ТЕЛЕСЕМЬ · wday · Волжская ПРАВДА

ДЕЛОВАЯ СРЕДА

6 новости

8 Управление рисками в цифровую эпоху: как обеспечить информационную безопасность своему бизнесу

10 Бизнес-2020 глазами владельца

18 Цифровые навыки помогут заработать

19 Постковидные тренды в недвижимости

20 Экономика: прогнозы 2020

22 Метафорические карты

БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

24 Какая школа нужна нашим детям?

26 Пять шагов, чтобы преодолеть комплекс самозванца

МЕЖДУ ДЕЛОМ

29 На природу с комфортом. Что такое глэмпинг

30 Творить благо: русские купцы и меценаты

стр. 8

стр. 19

стр. 29

МЕСТА ПРИСУТСТВИЯ

КАФЕ, РЕСТОРАНЫ, МАГАЗИНЫ

- «Маруся», ул. Аллея героев, 1
- «Библиотека», ул. Аллея Героев, 2
- «Замок на песках», ул. Курская, 1
- «Мольер», ул. Мира, 12
- «Казан-Мангал», ул. Краснознаменская,12
- «Массимо», ул. Мира, 12
- «Слиффки общества», ул. Мира,2
- «Носорог», ул. Мира, 20
- «Гудини», ул. Рокоссовского, 62
- «Бамберг», ул. Советская, 20
- «Римини», ул. Гагарина, 9
- «Расстегай Sarafan», ул. Краснознаменская, 9д
- «Базар», ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- «Hungry», Аллея Героев, 5
- «Scoozy», ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- «Донатто», ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- «Бомонд», ул. Саранская, 66
- «Маманорка, Папабобёр», ул. Землячки, 48
- «Сосновый бор», ул. Ангарская, 137/181
- «Капучино», ул. Штеменко, 5
- «DerRossi», ул. Коммунистическая, 10
- «Штальман», ул. Мира, 10
- «FirstWoman, Man», ул. Краснознаменская, 6
- «Гретель», ул. Советская, 20
- «Шафран», ул. 13-я Гвардейская, 7
- «Золотая Прага», ул. Советская, 28а
- «Вкусный дом», ул. Чуйкова, 19

САЛОНЫ СВЯЗИ

- «МегаФон», ул. Бакинская, 2
- «Билайн», ул. Им. Рокоссовского, 62
- МТС, ул. Краснознаменская, 7
- «Ростелеком», ул. Мира, 16

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

- «Премьер-Билдинг», пр. Ленина, 56а
- «Икра», Набережная 62-й армии, 6
- «Адмирал Плаза», ул. Баррикадная, 16

ГОСТИНИЦЫ

- «Волгоград», ул.Мира, 12
- «Hampton by Hilton Volgograd Profsoyuznaya», ул. Профсоюзная, 13
- «Южный», ул. Рабоче-Крестьянская, 18
- «Хилтон Гарден Инн», пр. Ленина, 56а
- «ParkInn», ул. Балонина, 7
- «Сити», ул. Рокоссовского, 62

ОРГАНИЗАЦИИ

- «ДЕЛО», ул. Краснознаменская,12
- «ОПОРА РОССИИ», ул. Чуйкова, 43
- «Деловая Россия», ул. Порт-Саида,9а
- Волгоградский областной бизнес-инкубатор, г. Волжский, ул. Пушкина, 45/1
- ВТПП, ул. Рабоче-Крестьянская, 22

БАНКИ

- ЮниКредит Банк, ул. Новороссийская, 11
- Открытие, ул. Краснознаменская, 18
- Промсвязьбанк, ул. Чуйкова, 65а
- Альфа Банк, ул. Невская, 11а
- Росбанк, пр. Ленина, 46
- Райффайзенбанк, пр. Ленина, 35
- БКС, пр. Ленина, 5
- Сбербанк, центральный офис, ул. Коммунистическая, 40
- Сбербанк, ВИП-офис, пр. Ленина, 2а
- Возрождение, ул. Невская, 11
- Авангард, ул. Рабоче-Крестьянская, 8а
- Центр-Инвест, ул. Рабоче-Крестьянская, 22
- Московский Индустриальный Банк, ул. Рокоссовского, 62
- Газпромбанк, пр. Ленина, 56а
- Севергазбанк, пр. Ленина, 48
- ОТПБанк, ул. Титова, 36
- FreedomFinance, пр. Ленина, 35
- Национальный Стандарт, ул. Гагарина, 7

и многие другие

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР

СФЕРА 4П

МЕДИЦИНА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Комплекс УЗИ

РЕКОМЕНДОВАНО ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ЕЖЕГОДНО

для ЖЕНЩИН:

- ✔ УЗИ щитовидной железы
- ✔ УЗИ органов брюшной полости
- ✔ УЗИ почек и надпочечников
- ✔ УЗИ молочных желез
- ✔ УЗИ органов малого таза

для МУЖЧИН:

- ✔ УЗИ щитовидной железы
- ✔ УЗИ органов брюшной полости
- ✔ УЗИ почек и надпочечников
- ✔ УЗИ мочевого пузыря
- ✔ УЗИ предстательной железы

~~5260 р.~~ **3500 р.**

СКИДКА **-30%**

ТОЛЬКО В **ОКТЯБРЕ!**

~~4400 р.~~ **3000 р.**

Подробнее на **vashasfera.ru**

(8442) 25-45-00

ВОЛГОГРАД, ПУГАЧЁВСКАЯ, 7Б

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.

Транспорт Волгограда в прямом эфире: 2ГИС начал показывать движение автобусов

Мобильное приложение 2ГИС теперь показывает, где находятся автобусы в режиме реального времени.

Для тех, кто ездит на общественном транспорте, 2ГИС стал ещё полезнее. Теперь можно:

- Заранее посмотреть, где находится нужный автобус и не торопиться на остановку.
- Быстро найти альтернативу тому, который только что уехал.
- Дождаться транспорта, который довезёт без пересадок.

Автобусы появятся на карте, если нажать на значок остановки. Так можно увидеть, какой транспорт подъезжает, и выбрать, на чём ехать. Другой вариант — ввести в строке поисканомер конкретного маршрута. На карте появятся автобусы, которые сейчас на линии. Так проще решить, когда выходить на остановку.

Функция работает онлайн, поэтому важно, чтобы смартфон был подключен к интернету.

В Волгограде данные получены при содействии Комитета информационных технологий.

Волгоградской области. Информация поступает через спутник ГЛОНАСС и обновляется с минимальной задержкой. Если автобус задержался в пробке или сошёл с маршрута по любой другой причине, через 30 секунд изменения уже отобразятся на карте.

Конкурс «Молодой предприниматель»

Семь волгоградских финалистов представят регион на федеральном уровне и презентуют свой бизнес деловым партнерам и инвесторам со всей России. Конкурс проводится в рамках регионального проекта «Популяризация предпринимательства» национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Всего на участие в конкурсе подано более 30 заявок от волгоградских предпринимателей в возрасте до 30 лет. Победители определены в семи номинациях: «Интернет-предпринимательство», «Сельскохозяйственное предпринимательство», «Социальное предпринимательство», «Инновационное предпринимательство», «Сфера услуг», «Торговля» и «Франчайзинг».

КОНКУРС
МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РОССИИ
2020

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭТАП

Победители получили сертификаты на индивидуальное сопровождение своего дела в центре «Мой бизнес». Участие в конкурсе позволит компаниям привлечь потенциальных деловых партнеров и расширить рынок сбыта, даст новые возможности для развития.

Оперативность в приоритете

1 сентября 2020 года Министерством строительства и ЖКХ РФ совместно с государственной корпорацией – Фондом содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства запущена Система мониторинга и контроля устранения аварий и инцидентов на объектах ЖКХ.

Целью создания Системы МКА ЖКХ является обеспечение оперативной и достоверной информацией обо всех происшествиях на объектах ЖКХ федеральных и региональных органов исполнительной власти, формирование четкой систематизации и классификации событий. Одно из особенностей системы является учет и мониторинг не только аварийных ситуаций, но и плановых отключений потребителей, производимых эксплуатирующими и ресурсоснабжающими организациями для проведения профилактических, ремонтно-восстановительных работ, а также работ в рамках

подготовки к запуску отопительного периода. При этом важным моментом является автоматический контроль заявленных сроков проведения таких плановых отключений, при несоблюдении которых система автоматически переводит это событие в инцидент и далее в аварию на объекте ЖКХ.

В Екатеринбург вместе с авиакомпанией Red Wings за 999 рублей!

Международный аэропорт Волгограда совместно с авиакомпанией Red Wings открывает с сентября рейсы в Екатеринбург. Авиасообщение между Волгоградом и Екатеринбургом было приостановлено в 2016 году, теперь рейсы будут выполняться 4 раза в неделю – по понедельникам, средам, пятницам и воскресеньям. Время в пути – 2 часа 20 минут.

В понедельник и пятницу самолеты авиакомпании будут приземляться в волгоградском аэропорту в 14.50, вылет запланирован на 16.40.

В среду и воскресенье прилет самолета запланирован на 22.50, вылет из Волгограда в Екатеринбург в 23.50.

Уже сейчас можно ознакомиться с актуальным расписанием и забронировать билет на официальном сайте перевозчика https://flyredwings.com/, стоимость перелета в одном направлении от 999 рублей!

56% жителей ЮФО возобновили работу в прежнем режиме

Более половины (56%) жителей Южного федерального округа возобновили работу в том режиме, который соблюдали до начала пандемии и самоизоляции. Таковы результаты исследования, проведенного банком «Открытие».

Из этого количества 20% не меняли привычный порядок работы и сейчас продолжают его придерживаться. 13% были переведены на «удаленку» и сейчас вернулись на предприятия или в офисы. 23% по разным причинам не работали, но сейчас возобновили трудовую деятельность.

Еще 16% были переведены на дистанционный формат труда и продолжают работать удаленно. 21% находится в поиске новой работы.

40% опрошенных жителей юга заявили, что пандемия и ограничительные меры никак не повлияли на их расходы. У 30% расходы выросли, в основном из-за долгов и бытовых сложностей. У 28% траты даже снизились, но причиной этому послужило падение доходов.

О снижении доходов после карантина заявили 47% жителей Южного федерального округа. Для 43% они или не изменились или даже незначительно выросли. 4% заявили о том, что лишились всех источников доходов.

**Опрос проведен банком «Открытие» с 26 августа по 2 сентября по репрезентативной выборке среди 1000 россиян в возрасте 18-60 лет с медианным доходом 30-60 тысяч рублей в месяц в городах с населением более 100 тысяч человек.*

Четыре города региона стали победителями конкурса благоустройства в РФ

Урюпинск, Николаевск, Петров Вал и Палласовка благодаря национальному проекту «Жилье и городская среда» получат многомиллионные гранты на преображение важных для жителей общественных пространств в 2021-2022 годах. Именно эти муниципалитеты региона стали победителями IV Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды.

Волгоградская область впервые выиграла сразу четыре гранта. Четыре проекта-победителя IV Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды будут реализованы в 2021-2022 годах. Так, в Урюпинске, выигравшему грант в 70 млн рублей, воплотится в жизнь проект «Вишневый сквер — центр городской культуры», в Николаевске (50 млн рублей) — проект по созданию многофункционального ландшафтного комплекса «Белый берег». В Палласовке намерены обустроить парк «Тургун» (50 млн рублей), а в Петров Вале современное пространство для отдыха жителей всех возрастов сформируют на территории по проспекту Пионеров и сквере Железнодорожников (50 млн рублей).

Минстрой России включил Волгоградскую область в число лучших по формированию комфортной городской среды; ведущие региональные практики пополнили специализированный федеральный реестр.

Управление рисками в цифровую эпоху: как обеспечить информационную безопасность своему бизнесу

Текст: Константин Смолий
Фото: Мария Гаранина

С цифровизацией бизнес-процессов обычно связывают надежды на лучшее будущее, однако у нее есть и оборотная сторона – угроза информационной безопасности компаний. Каковы риски бизнеса в современном цифровом мире и как защитить себя от новых угроз, «ДВ» рассказал генеральный директор ООО «Инжиниринговый Центр РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» Дмитрий Леваков.

— Дмитрий, расскажите, пожалуйста, о вашей компании.

— «Инжиниринговый Центр РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» основан в 2010 году. Компания специализируется на проектировании, внедрении и обслуживании систем информационной безопасности и инженерно-технических средств охраны. С момента основания ключевыми заказчиками компании являются дочерние структуры ПАО «Газпром» в Южном Федеральном округе.

Замечу, что «Газпром» – одна из первых компаний в стране, ставших уделять серьезное внимание информационной безопасности и внедрять передовые технологии защиты. За годы работы с ПАО «Газпром» мы накопили значительный опыт и уникальные компетенции, которые успешно используем при реализации проектов заказчиков из других сфер деятельности – финансовых учреждений, энергетических компаний, госструктур и т.д.

— Какие конкретно услуги предлагает «ИЦ РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» клиентам?

— Как дом не может стоять без фундамента, так современная компания не может существовать без ИТ-ресурсов, тем более с учетом всеобщей цифровизации, которая активно стимулируется государством. Мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве и поэтому не можем предложить заказчику «дом без фундамента». ИТ-системы это то, с чего мы начинаем проекты.

Цифровизация – долгосрочный тренд, актуальный и для государственного, и для частного сектора. Компании активно строят современные, мощные ИТ-системы, которые обрабатывают большие объемы информации. Чем больше обрабатывается значимой для бизнеса информации, тем больше угроз информационной безопасности. А значит, ее нужно защищать от конкурентов и просто от злоумышленников.

Поэтому второе направление нашей деятельности – обеспечение информационной безопасности: защита от киберугроз, хакеров и другого внешнего воздействия на информационные системы организации. Сюда входит создание комплексных систем защиты информации, включающих в себя технические и организационные меры защиты, т.к. можно сколько угодно защищаться программами и лицензиями, но если внутри организации не будет понимания, что каждый сотрудник обязан делать для соблюдения мер безопасности, все бесполезно.

И все-таки бизнес – это не только информационные, но и материальные активы: территория, помещения, оборудование, а также «человеческие» ресурсы, безопасность которых тоже необходимо обеспечивать. Физическая защита не теряет своей актуальности и в цифровую эпоху. Отсюда третье направление работы нашей компании – инженерно-технические средства охраны: системы контроля и управления доступом, видеонаблюдение, ограждения, шлагбаумов, и других инженерных систем, предотвращающих физическое воздействие на объекты.

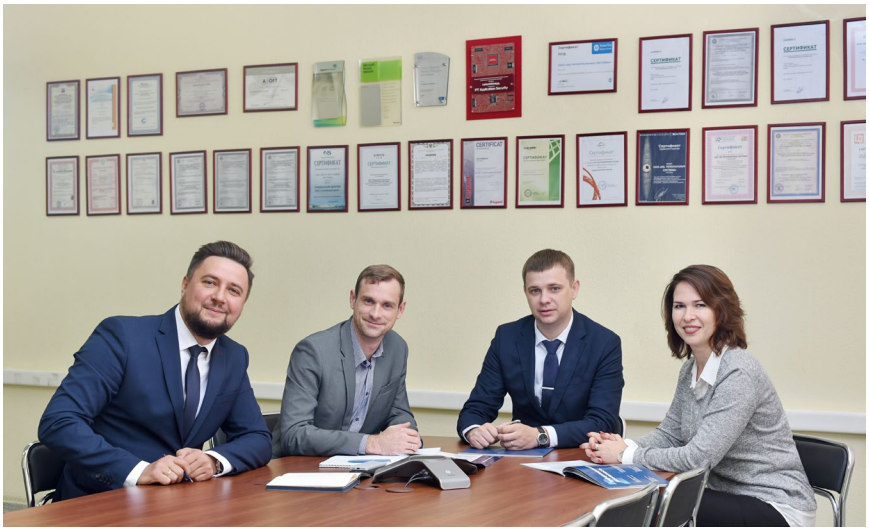
Дмитрий Леваков, генеральный директор ООО «Инжиниринговый Центр РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ»

В отличие от большинства компаний мы объединяем весь процесс, начиная от сбора исходных данных, написания технического задания и проекта до закупки материалов, строительно-монтажных и пусконаладочных работ. После запуска мы берем проект на сопровождение, включающее модернизацию и ремонт. Несмотря на то, что мы системный интегратор полного цикла, мы готовы подключаться к решению вопросов информационной безопасности наших заказчиков на любом этапе и решать задачи «любой степени запущенности».

— Вы сотрудничаете преимущественно с отечественными вендорами – поставщиками продуктов и технологий?

— Необязательно. Главный критерий выбора – предложение наиболее эффективной технологии для конкретной задачи или проекта. Очень радует то, что сейчас на рынке много отечественных решений, не уступающих по эффективности, а то и превосходящих зарубежные. Хотя существуют некоторые направления, где законодательно закреплено использование отечественных продуктов, например, Федеральный закон 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры РФ» или просто «Безопасность КИИ». Мы следим за законодательством в области импортозамещения оборудования и ПО и готовы предлагать заказчикам достойные решения отечественной разработки.

— «ИЦ РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» – высокотехнологичная компания, а значит, вам требуются квалифицированные и компетентные сотрудники. Достаточно ли их в Волгоградской области?



— Если говорить об установке инженерно-технических средств охраны, в основном состоящей из строительно-монтажных работ, то на рынке достаточно работников данной специализации и требуемой квалификации. А вот в области информационной безопасности, в связи с ее относительной новизной и сложностью, определенный дефицит кадров есть. Но нам удается справляться с этой проблемой. В настоящее время в Инжиниринговом Центре работает более 190 сотрудников, причем около ста – именно в области информационных технологий. Мы непрерывно проводим повышение квалификации наших сотрудников, в том числе обучение у передовых вендоров.

— В этом году «ИЦ РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» отмечает десятилетие. Какими вы видите перспективы компании?

— Перспективы очень хорошие, потому что чем больше цифровизуется наша жизнь, тем активнее придется защищать информацию. Ведь злоумышленники тоже постоянно модернизируют свои методы. Информационные системы становятся все более сложными и всеобъемлющими, а соответствующих специалистов для укомплектования штата компаний недостаточно. Поэтому большинству придется прибегать к аутсорсингу услуг по информационной безопасности, то есть обращаться к таким организациям, как наша.

Михаил Михайлевский, *заместитель генерального директора ООО «Инжиниринговый Центр РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» по коммерческим вопросам о нынешнем уровне информационной безопасности в российском бизнесе:*

— В этом состоит серьезная проблема: понимание руководством важности информационной безопасности оставляет желать лучшего. Многим руководителям сложно оценить, какой ущерб может быть нанесен компании. Некоторые из них десятки лет вкладываются в информационные технологии, а в соответствующую безопасность – нет. В итоге взломать серверы и нарушить основные бизнес-процессы таких компаний способны даже «школьники».

Однако сейчас все начинает меняться, в том числе и потому, что государство в связи с внешними вызовами озаботилось защитой информации и приняло соответствующие законы. Да и сами компании стали чаще задумываться об этом. Если необходимость информационной защиты для вас неочевидна, посчитайте, во сколько вам обойдется, например, остановка производства или утечка информации конкурентам. Смею вас заверить, что в этом случае потери превысят вложения в информационную безопасность.

Таким образом, об обращении в «РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ» я в первую очередь призываю подумать те компании, которые обязаны защищать информацию по закону, а во вторую – всех тех, кому есть что защищать. Причем вы вкладываетесь один раз, а дальше просто поддерживаете эту систему в актуальном и рабочем состоянии.

Бизнес-2020 глазами владельца. Плюсы и минусы пандемии

В режиме самоизоляции руководители оказались наедине со своими проблемами, требующими адаптации к новым условиям работы. Долгий период времени руководители не имели возможности живого общения и обмена энергиями со своими коллегами, онлайн встречи и общение лишь частично восполняли этот энергодефицит. По инициативе читателей «ДВ» выступил координатором делового завтрака, на котором предприниматели решили обсудить ситуацию, сложившуюся в секторах рынков, где они работают, прогнозы и перспективы развития бизнеса, а также обменяться эмоциями и интеллектуальными ресурсами.

НА ВСТРЕЧЕ ОБСУЖДАЛИСЬ ВОПРОСЫ:

— Какие изменения в вашем бизнесе произошли в период перехода на самоизоляцию в связи с пандемией?

— Насколько вы оказались готовы к ним? Что изменили в структуре бизнеса и работе как с клиентами, так и внутри коллектива?

— Как изменились предпочтения ваших клиентов?

— Пользовались ли госуслугами и финансовой поддержкой помощи бизнесу? Насколько эффективно она оказалась?

— Каковы ваши личные прогнозы в вашем секторе бизнеса?

— Каковы, на ваш взгляд, должны быть личностные качества руководителя, которые помогают принимать верные решения в кризисные ситуации.

УЧАСТНИКИ МЕРОПРИЯТИЯ:

Алина Пилипец, ТО «МАМА»

Галина Перепелкина, директор Центра европейского делового образования (ЦЕДО).

Глеб Перепёлкин, директор ООО «ЦЕДО-тренинг», консультант по развитию бизнеса, бизнес-тренер

Наталья Мордвинцева, директор ООО ГЛОБУС-КОНСАЛТ, сопровождение в электронных торгах по банкротству, в тендерах по строительно-монтажным работам

Ольга Козак, президент Клуба Деловое Поволжье

Юлия Бережнова, директор по персоналу «Фреш Авто», HR-эксперт, бизнес-тренер

Любовь Миронова, руководитель школы REYHAN-dance

Светлана Романова, интернет-маркетолог, бизнес-тренер, smm-специалист

Анна Николаева, руководитель Агентства АО Метлайф в г. Волгоград. Страхование для физических лиц и бизнеса

Галина Шарифова, владелец - руководитель бутика «First», владелец салона красоты «Гатино»

Татьяна Германова, СТУДИЯ Татьяны Германовой

Дмитрий Швецов, СТУДИЯ Татьяны Германовой

Елена Спирина, практикующий психолог

Оксана Третьякова, магазин-студия LOYMINA

Наталья Лысенко, руководитель АН Спарта

Анна Голдаева, директор по развитию. Клиника экспертной косметологии UCLINIC

Светлана Крупина, ИД «Деловой Волгоград»

Татьяна Кузнецова, ИД «Деловой Волгоград», издатель, психолог-консультант по метафорическим картам, игропрактик.

Даниил Ермилов, заочный участник, специалист по стратегическому маркетингу школы иностранных языков «Либерти».

Любовь Миронова, руководитель школы танцев REYHAN-dance

— Когда мы узнали о самоизоляции, подумали, что это временно и распустили всех учеников и преподавателей по домам. Но, спустя время стало понятно, что все всерьез и надолго. Нам пришлось расстаться с арендодателем и продать все свое оборудование. Я уехала из города в родной Котово, где бродила на природе, набираясь энергии и обдумывая планы на будущее.

После одной из прогулок я заглянула в чат, где мне предложили вести занятия онлайн. Это был как глоток свежего воздуха! Мои занятия нужны людям! Я - востребована! Не задумываясь, включилась в работу! Я и раньше вела вебинары для иногородних учеников и была готова к переходу в онлайн, а вот мои волгоградские ученики и родители — не совсем. Они разделились на три группы. Первые сразу выразили желание включиться в работу! Вторые ушли в режим мол-

чания, но позже тоже подключились. А вот третьи просто отказались, мотивируя тем, что не видят пользы от «неживых» уроков.

Чуть позже мы с коллегами из других городов решили создать онлайн лагерь для наших детей. Опыт оффлайна уже был. И, объединив усилия, создали эту площадку! 300 детей присоединились к нам, родители были очень рады — дети с пользой проводят время дома. Благодаря онлайн общению мы перезнакомились с коллегами из других городов и даже стран. Беларусь, Украина, Казахстан — все мы вместе работали, несмотря на внешние условия.

После выхода из собственных квартир ученики из других городов выразили желание приехать к нам в город и продолжить тренировки, но уже очно! И это тоже осуществилось!

Воспользовалась ли я господдержкой? Да, все было без проблем. Что мне запомнилось? Ощущение ступора и вакуума в тот момент, когда наступила другая реальность. У танцоров есть такая поговорка: чтобы перейти из точки А в точку Б, надо хотя бы развернуться. И вот эта пауза оказалась тем самым разворотом к новому. Благодаря моему молодому администратору, который владеет всеми инструментами работы в интернете, мы очень быстро адаптировались в мире цифровых технологий. А после возращения в оффлайн благодаря чату «Деловой Волгоград» я нашла зал в студии йоги «Лотос» и теперь мы с детками тренируемся там!

Мои мечты благодаря карантину реализовались! Когда-то я хотела обучать не менее 100 учеников и сегодня эта мечта сбылась!

Галина Перпелкина,
директор ЦЕДО

— Для нас, как и для многих, начало пандемии и самоизоляция были неожиданными. Наше обучение проходит офлайн, и мы были в растерянности: либо ждать конца этой истории, либо искать варианты. Я предложила начать работу в новом формате. Ведь неизвестно, когда бы все закончилось, и мы могли про-

сто зависнуть в этом непонятном ожидании. Благодаря Глебу Перепелкину, мы освоили ZOOM и начали трансформировать занятия в другой режим, предварительно технически обучив наших студентов. Для многих это стало открытием не только для обучения, но и для бизнеса. Наши студенты освоили для себя новую компетенцию. Теперь независимо от местонахождения, будь то дача или другой город, или область, они смогли полноценно получать знания. В итоге, проводя опрос уже после самоизоляции, мы узнали, что теперь их работа неразрывно связана с Zoom: совещания, планерки, встречи. А мы в итоге завершили обучение предпринимателей по двум большим программам «Эффективное управление» и «Международные финансы». Для наших же сотрудников освоение новых технологий оказалось только плюсом благодаря вызову времени. И в дальнейшем мы планируем сочетать новую и прежние формы коммуникаций, чтобы усиливать эффективность обучение руководителей.

Глеб Перпелкин,
консультант по развитию бизнеса, тренер по ведению переговоров, руководитель центра «Цедо-тренинг»

— До пандемии мы были ограничены рамками города Волгограда. Для того, чтобы открыть филиал в другом городе требовались достаточно большие усилия и в материальном, и в кадровом планах. Это было сложно. А сейчас в планах нашей компании рассказывать о себе на территории всей России и собирать студентов уже в новом формате без границ. Я не очень верю, что получится как прежде собирать группы для обучения руководителей в Волгограде, так как многие отрасли бизнеса пострадали. Но есть возможность набрать студентов со всей России и есть надежда, что это будет новым дыханием для нашего Центра Европейского Делового Обучения.

Что касается моего тренингового центра, то до изменения ситуации у нас было три контракта, согласно которым я помогал командам МСБ выстаивать свои технологии работы и проектной деятельности. К сожалению, они практически все остановились. Из моих клиентов практически не пострадали те, кто представляет промышленный рынок, так как они меньше зависят от такого рода колебаний, хотя процессы развития были остановлены. Надеюсь, возобновятся позже.

О личном развитии. Вынужденная остановка из-за пандемии заставила меня переосмыслить то, чем я занимаюсь. Я давно думал об этом. Даже ездил на спецтренинг по перезагрузке, пытаясь понять, ради чего я собственно живу? Мне 46 лет, и я как-то вдруг призадумался. Мысль о детях заставила. У меня их двое – 10 лет и 4 года. Я смотрю на старшего, он ходит в школу и скучает. Вроде и учитель у нас хороший, но программа и система обучения,

на мой взгляд, оставляет желать много лучшего. В школах растят «удобных детей», а не взращивают индивидуальность и таланты. Я пытался организовать школы Жохова в Волгограде, которые по-другому работают *(речь идет о методической системе «УниК» для начальной школы, которая разработана В.И. Жоховым, заслуженным учителем РФ на принципах природосообразности и позволяют развить потенциал каждого ученика — прим. ДВ)*. Но встретил сильное сопротивление со стороны комитета образования Волгоградской области. На какой-то момент я остановился и в период самоизоляции понял, что единственное, для чего имеет смысл жить – это сделать так, чтобы у нас в школах (хотя бы одной), воспитывать детей, подготовленных к жизни в будущем, раскрывая их таланты и предназначения, сообразно индивидуальной их природе. И тут я узнаю про финскую систему образования, попадаю на международный онлайн курс и начинаю изучать. Это – фантастика! Они не зажимают детей, не давят программой для всех, а позволяют осваивать тот предмет, который им нравится. Этот педагогический подход очень схож с системой Жохова, но в масштабах не только начальной, но и всей школы в целом. А это как раз то, о чем я мечтал! Представьте - готовая система, которая строилась 50 лет и сейчас охватывает всю Финляндию. Благодаря этой технологии обучения у них нет плохих школ! Подумалось: если есть технология, то ее можно применить в любом месте, скопировать. И сейчас я занимаюсь поисками состоятельных предпринимателей, заинтересованных в будущем наших детей и готовых войти в Попечительский совет этой школы. Нам нужны не просто меценаты, так как деньги – это только малая часть того, что необходимо. Нужны совместные действия и усилия. Я рассчитываю на то, чтобы дети в своем будущем увидели другой мир, развили свои творческие способности, сохранили свое дивергентное мышление *(впервые это понятие ввел Д. Гилфорд, описавший дивергенцию, как «мышление, идущее в разных направлениях», так называемая многофункциональность и многозадачность — прим. ДВ)*. Чтобы построить эту систему у меня есть два года. Если есть заинтересованный в этой программе, приглашаю к знакомству, мои профили в социальных сетях вам в помощь. Я все рассажу, приглашу финских специалистов (они — рядом, в ZOOM!), и вместе мы сможем это сделать! Сейчас ведется работа по формированию попечительского совета. В 2022 году я планирую провести первый набор учеников. А сейчас приглашаю всех, кто готов в этом участвовать, присоединиться!

Наталья Лысенко,
руководитель агентства недвижимости «Спарта»:

— Я представляю рынок недвижимости. Многие арендаторы коммерческой недвижимости сегодня расторгли договоры и перешли на «удаленку». Но рынок недвижимости не встал, наоборот, работы в нашей сфере даже прибавилось. У нас много клиентов по покупке-продаже квартир в новостройках, много продаж офисных и промышленных помещений. Также активизировался рынок аренды квартир. Из-за внешних изменений система работы на рынке недвижимости стала технически сложнее — много сделок проходит онлайн, много неплатежей, есть сложности с арестованным имуществом, плюс МФЦ не всегда вовремя предоставляет услуги. Но повторюсь, спрос отнюдь не упал, так как люди вкладывают в недвижимость средства в страхе потерять деньги из-за неопределенности в будущем. Что касается цен, то снижения не наблюдается. Даже наоборот, особенно растут цены на загородную недвижимость.

Оксана Третьякова,
совладелец магазина сети «Лоймина»:

— Мы относимся к той отрасли, которая не претерпела больших изменений. Продажа отделочно- строительных материалов была отнесена к пострадавшим секторам в нашем регионе. По- видимому, «наверху» решили, что вынужденно находясь дома, людям надо менять внешнее пространство, прилагая энергию в нужное русло. Мы благодарны такому решению, так как получили поддержку от государства. Конечно, покупательская способность упала, но люди, оставшись в условиях самоизоляции дома, стали тратить деньги на ремонт. Да, спрос изменился, «подешевле» звучит от каждого второго. И это нормально, что люди экономят в это непростое время.

Немного о личном развитии. Год назад я увлеклась бегом, вдохновившись от супруга-профессионала. Особо свое увлечение не рекламировала, но с наступлением пандемии, интерес к бегу со стороны моих знакомых возрос. И у меня образовалась группа единомышленников, которую называю «группа здоровья». В ней и подруги, и соседи по двору и просто незнакомые люди, которые откуда-то узнали про нас. Мы — разных возрастов и разного телосложения,

но это не мешает нам с пользой для здоровья проводить время. Подводя итог скажу, если на бизнес ситуация никак не повлияла, то на личностный рост — однозначно, да. Появилась самодисциплина, ответственность. Если честно, я собой горжусь!

Татьяна Чумакова,
директор студии йоги «Лотос»:

— Нашу студию йоги «LOTOS», как и почти всех, постигли большие изменения в связи с карантинными мерами.

Поняв, что это в серьез и на неизвестное время, мы устроили мозговой штурм, подняли все контакты, обменялись опытом на международном рынке и выстроили новую схему работы.

Конечно же, это время нам дало огромную возможность обновить преподавательский коллектив, пригласив к себе лучших специалистов, ввести новые направления, систему абонементов, выстроить абсолютно другую схему работы.

Все это мы делали, параллельно ведя огромное количество эфиров с новыми партнерами, чем привлекли как новых клиентов, так и тех, кто когда-то нас знал, но ушел по тем или иным причинам.

Конечно же, трудности с арендой возникли, как и у большинства, но мы стараемся искать все возможные варианты решения, так как у нас есть обязательства перед постоянными клиентами. Когда нам разрешили работать, мы уже были готовы полностью.

Мы продолжаем жить здесь и сейчас, искать и предлагать нашим клиентам самое лучшее.

Даниил Ермилов,
специалист по стратегическому маркетингу школы иностранных языков «Либерти»:

— Карантин резко усилил докризисный тренд на рынке обучения иностранным языкам - ценовую конкуренцию и падение прибыльности. Мы вынуждены конкурировать с федеральными онлайн-игроками, чтобы приобрести клиентов и кадры. И для многих покупателей цена стала главным фактором выбора курсов.

Жизнь бизнеса теперь зависит от инноваций и управления продуктом. Как мы ответили на этот вызов? Создали новые спецкурсы: английский через актёрское мастерство, бизнес-контент, лайфхаки для фрилансеров, блогеров, которые работают с зарубежной аудиторией и др.

Большая возможность на рынке образования сейчас — это персонификация обучения. Как «собери свой бутерброд» в заведениях общепита или «Маголего» в НИУ Высшая школа экономики. Мы за эту возможность ухватились с энтузиазмом - внедряем организационные и ИТ-решения.

На федеральном рынке онлайн-образования слишком высока стоимость приобретения клиента и, похоже, много безумцев, которые не считают ROMI, задирая ставки. Поэтому самое время заниматься маркетингом, а не только рекламой. Иначе будем съедены крупными игроками. Смотрите зарубежные источники! Страны с развитой рыночной экономикой много лет назад прошли то, через что Волгоград проходит сегодня. По моим наблюдениям, маркетинг и менеджмент во многих компаниях Волгограда пока в плачевном состоянии — и кризис нам даёт хорошую возможность это исправить. Похоже, это единственный способ выжить.

Светлана Романова,
интернет-маркетолог, smm-специалист:

— Пандемия пошла только на пользу в нашей нише. Многие люди стали искать новые знания, они начали учиться SMM. Появилось много клиентов из других городов. Текущая ситуация — это возможность для бизнеса проявить себя.

Пандемия и самоизоляция поставили в трудное положение тот бизнес, чьи проекты полностью ориентированы на офлайн. Что касается сферы интернет-маркетинга, то произошел рост продаж. Это стало жизненно необходимо. В основном клиенты нуждаются в продвижении в Instagram, востребован таргетинг, создание контента для соцсетей.

При этом, основная масса людей ограничивает свою активность в офлайн пространстве и компенсирует ее активностью в сети. Тем самым трафик стремительно растет, и главная задача — таргетироваться на нужную целевую аудиторию.

Поэтому, на мой взгляд, грамотные маркетологи будут сейчас обе-

спечены работой в первую очередь, и этот тренд сохранится еще длительное время.

Галина Шарифова, владелец-руководитель бутика «First», владелец салона красоты «Гатино»:

В нашем сегменте рынка (а это продажа одежды класса люкс) от сложившейся ситуации мы только выиграли. Люди во время самоизоляции сэкономили на поездках и путешествиях, заграничном шопинге, потратив деньги дома, в городе, у нас. Соответственно объем наших продаж вырос, а положение дел оказалось даже лучше, чем в прошлом году. Кроме того, наши сотрудники, отдохнувшие и свежие, с воодушевлением вышли на работу, обслуживая не только тех клиентов, кто постоянно у нас покупал одежду, но и новых, пришедших к нам по воле случая. То есть и финансово, и мотивационно все сложилось для нас весьма и весьма привлекательно.

Анна Николаева, руководитель Агентства АО Метлайф в г. Волгоград:

— Я представляю сегмент страхования. Мы занимаемся страхованием жизни, но у нас есть условия и для индивидуальных клиентов, и для бизнеса. Когда всех оповестили о самоизоляции, мы приняли решение не выходить до лета, постепенно переводя всех сотрудников в онлайн, хотя до этого наш бизнес существовал полностью в живом

формате общения. Сложности были, не все сотрудники оказались готовы жить в онлайн. Пришлось их обучать с нуля. Но, подводя итоги работы за полугодие, мы показали лучшие результаты в работе в Южном регионе, оставив позади Краснодар, Ставрополь, Ростов-на-Дону. По поводу личной жизни, я занялась самообразованием, прошла курсы обучения Инстаграм и сейчас развиваю личный бренд.

Анна Голдаева, директор по развитию Клиники экспертной косметологии UCLINIC:

— Мы открылись в январе, и период самоизоляции дал нам возможность подтянуть те моменты, которые были не проработаны. Мы запустили бесконтактную доставку французской и испанской косметики, на которой работают наши косметологи. И это очень хорошо нам помогло закрыть текущие затраты. Клиенты нас ждали до конца пандемии, мы их не потеряли, хотя опасения были. Слишком много «домушников»-косметологов начали работать в период, когда все лицензированные клиники были закрыты. Но нам это не повредило. И сейчас мы открыты к партнерству, приглашаем вас за высококачественным и профессиональным обслуживанием, препаратами и косметикой. Немного о личном развитии. Я люблю учиться, но не всегда на это есть время. В период самоизоляции я онлайн обучилась рекламе и креативу в компании «TutkovBudkov», плюс повысила профессиональное обучение.

Алина Пилипец, ТО «МАМА»:

— Пандемия для меня началась с завершения моей предыдущей деятельности организатора конкурса красоты среди многодетных мам «Наша красивая мама». Как раз в начале самоизоляции мне предложили стать организатором мероприятий в Краснодарском крае, и весь период я провела с детьми на морском побережье. Когда вернулась, меня избрали Председателем профессионального «Союза малого и среднего бизнеса и инновационных предприятий». И я благодарна этому периоду в моей жизни – периоду новых открытий и свершений!

Юлия Бережнова,
директор по персоналу «Фреш Авто», HR-эксперт, бизнес-тренер

— В моей сфере работы стало больше, но клиенты распределились. Одни просто закрыли свою деятельность, а другие – трансформировались. Компании внутри стали создавать свои специфичные школы, чтобы обучение людей проходило быстрее. Я благодарна пандемии за то, что она позволила отказаться мне от наименее любимой сферы найма. Я вообще думаю, что если что-то идет с трудом – это просто не твой путь! И сейчас тенденция такова, что Сфера HP — если компания маленькая, но раскрученная, то туда стоит очередь из работников. Мы освоили другие способы размещения вакансий – не сайты известных работодателей, а таргет через группы ВК, ФБ и Инстаграм.

Елена Спирина,
практикующий НЛП психолог:

Психологам пришлось тяжко. Сначала было зависание, тишина люди не знали, как работать дальше, а в онлайн было достаточно непривычно. Я начала думать, с чем выйдут люди из кризиса? Аллергия, фобия, депрессия. Владею ли я способами помощи? Решила подучиться сама, «заточить топор» на будущее и уже во всеоружии проводить вебинары, школы по этой теме. Сейчас нагрузка просто колоссальная, клиентские границы расширились до размеров планеты: я веду консультации не только для волгоградцев и россиян, но и жителей зарубежья.

Наталья Мордвинцева,
директор ООО «ГЛОБУС-КОНСАЛТ», сопровождение в электронных торгах:

— Мой бизнес, как это ни странно звучит, хорошо вписывается в сегодняшнее время. Я организую торги, участвую в тендерах со стороны продавца, сопровождаю клиентов в продаже и выкупе имущества, работаю онлайн давно, поэтому для меня лично это не доставило трудностей. Работаю как с корпоративными, так и физическими лицами. В отношении клиентов сделала такие выводы: проблема в том, что в корпоративном секторе у многих предприятий еще не налажены бизнес-процессы и бизнес-коммуникации, а также постоянное обучение сотрудников. Это и вызывало панику у руководителей.

Татьяна Кузнецова,
ИД «Деловой Волгоград», издатель, психолог-консультант по метафорическим картам, игропрактик:

— Нашей редакции тоже пришлось перестроиться, если раньше мы совмещали работу в офисе и на дому, то теперь полностью, отказавшись от офиса и ненужных затрат перешли в онлайн общение. Из-за закрытия публичных мест, где распространялись наши журналы сократили тираж. Но создали чат наших клиентов-читателей и договорились с партнерами о рассылке электронных номеров по их клиентским базам.

Благодаря тому, что не нужно ехать в офис, освободилось время и для личных дел, и для семейных, и для рабочих. За время самоизоляции я научилась ездить на велосипеде, освоила еще один курс по психологии (арт-терапия), курс Ирины Гусинской о написании книги и разбила маленький огородик возле дома, изучив аграрные основы. Подводя итоги нашей встречи, могу сделать такой вывод: пандемия привнесла в нашу жизнь в основном позитивные изменения. Внешние повлекли за собой внутренние, это касается и работы, и саморазвития самих предпринимателей. Мир меняется и мы вместе с ним! И это лишь на пользу!

Вячеслав Остроухов: «Проявили гибкость и справились с вызовами»

Текст: Константин Смолий, фото: Мария Гаранина

Пандемия повлияла на весь российский бизнес, и на телеком-операторов в том числе. Связь и коммуникации всегда были важным фактором работы и жизни миллионов людей, а в 2020 году их значение еще более возросло. Как на это отреагировала мобильная связь, какие коррективы внесли операторы в свою работу, какие новые акценты поставили? Об этом «ДВ» рассказал директор Волгоградского филиала компании Tele2 Вячеслав Остроухов.

— Вячеслав, вы стали директором Волгоградского филиала совсем недавно. В чем вы видите свою задачу в этой должности?

— Задача стоит амбициозная – не только поддержать нынешний уровень развития компании Tele2 в Волгоградской области, но и способствовать её развитию. С точки зрения технической инфраструктуры и положения на рынке, позиция у нас в регионе достаточно хорошая. Теперь требуется активная работа по совершенствованию всех наших сервисов и услуг, в том числе на новых направлениях. В частности, мы собираемся сделать дополнительные акценты на расширении сектора корпоративных услуг и на упрочении взаимодействия с государственными структурами.

— Каковы основные направления развития филиала в ближайшей перспективе?

— Основная цель на сегодняшнем этапе развития волгоградского филиала Tele2 – максимальное расширение зоны покрытия и емкости сети 4Gв регионе. Важным подспорьем для нас стали взаимоотношения с нашим акционером – компанией «Ростелеком». Мы объединяем технические мощности, и это дает дополнительные возможности для охвата отдаленных территорий, где наличие качественного скоростного мобильного интернета - часто единственный источник связи с внешним миром.

Кроме того, Tele2 успешно взаимодействует с еще одной федеральной компанией – «Почтой России», отделения которой присутствуют даже в самых удаленных точках Волгоградской области. Использование разветвленной сети «Почты» в качестве нашего партнера позволит расширить основной канал продаж – розницу. Помимо работы с федеральными сетями, мы продолжаем эффективно использовать локальную дистрибуцию и активно развиваем партнерские отношения с региональными дилерами. Ведь строить новые базовые станции без параллельного развития коммерческой сети реализации услуг бессмысленно.

Вячеслав Остроухов, директор Волгоградского филиала компании Tele2

— Недавно Tele2 подписал соглашение с правительством Волгоградской области. Каково содержание этого соглашения?

— В нем говорится о механизмах взаимодействия с администрацией в процессе предоставления нами услуг связи государственным и муниципальным органам власти. Среди потенциальных точек взаимодействия рассматривается проект цифровизации городского хозяйства «Умный город». Он включает распространение технологии интернета вещей (NB-IoT), для нужд экстренных и сервисных служб, проекты по автоматизации агропромышленного комплекса. Помимо этого, возможны совместные проекты по использованию аналитики больших данных, создание виртуальных операторов связи на инфраструктуре Tele2 и внедрение систем экологического онлайн-мониторинга.

Также при выделении приоритетного радиочастотного диапазона Tele2 будет развивать инфраструктуру для внедрения 5G в регионе, в том числе – создавать сети закрытого контура на территории учреждений и предприятий области.

Помимо этого, рассматривается перечень населенных пунктов, где, по рекомендации комитета информационных технологий совместно с главами районов, хотели бы видеть нашу компанию в качестве поставщика услуг связи. И мы уже приступили к реализации этого соглашения: часть населенных пунктов где не доступны услуги и сервисы сотовой связи охватим в этом году, часть – в следующем.

— Как компания переживает период пандемии? С какими вызовами столкнулись и какие ответы нашли на них?

— Главный вызов – колоссальный рост востребованности услуг связи. Обычно нагрузка равномерно распределяется по территории покрытия, а в условиях самоизоляции большинство потребителей находились дома, и пик нагрузки пришелся на так называемые «домашние» базовые станции. Значительно увеличился трафик мессенджеров, выросло количество текстовых сообщений, видеозвонков и онлайн-конференций. Поэтому мы наблюдали значительный рост интернет-трафика. Голосовая нагрузка на сеть тоже выросла, причем также в спальных районах городов. Однако у нашей технической инфраструктуры есть запас прочности, и с дополнительными нагрузками она справилась. К тому же новейшие технологии позволяют дистанционно измерять и изменять параметры работы секторов сети, чтобы использовать работу базовых станции наиболее эффективно. Сегодня такая техническая возможность у Tele2 есть.

Что касается функционирования компании в период пандемии, то в кратчайшие сроки нам удалось трансформировать работу многих подразделений. Большая часть персонала была переведена на удаленную работу, причем без потери качества. Сотрудники получили доступы к локальным программам и сервисам, но при этом мы сохранили контроль со стороны информационной безопасности.

В целом, наша компания действовала в новых условиях достаточно гибко и смогла оперативно трансформировать бизнес-процессы. В сущности, самоизоляция доказала эффективность организации процессов в Tele2. В настоящее время сотрудники компании по всей стране постепенно выходят в офисы. В разных регионах доля вышедших отличается, конкретно в Волгоградском филиале мы работаем в офисе в полном составе.

— Какие новые проекты, услуги и продукты уже предложил Tele2 своим абонентам и какие только планирует предложить?

— Мы продолжаем следовать стратегии «Другие правила» и поддерживаем стиль жизни своих абонентов даже в такое непростое время. Так в начале сентября в Волгограде мы запустили уникальный проект – кинопарковка. На большой площадке возле ТЦ «Мармелад» Tele2 преобразила обычную парковочную зону в автокинотеатр под открытым небом. Приехать на своей машине и посмотреть кино с друзьями может любой желающий и совершенно бесплатно. Все фильмы, которые транслируются на большом плазменном мониторе, проходят в онлайн-формате при помощи скоростей сети 4G. В список попали наиболее рейтинговые ленты по версии сервиса Wink – партнера проекта. Каждый киносеанс собирает около 30 автомобилей и не меньше трети из них остаются на второй сеанс.

Мы понимаем, что сейчас многие жители не спешат идти в традиционные кинотеатры, да и многие из кинозалов еще не начали свою работу в полную силу. Поэтому Tele2 поменяла правила и предложила свое альтернативное решение для всех, кто желает посмотреть кино на большом экране и при этом чувствовать себя комфортно.

В период самоизоляции мы сделали акцент на развитии новых способов доставки SIM-карт. А вот серьезных изменений в линейке тарифов мы не делали: акцент по-прежнему стоит на комплексных тарифных планах со сбалансированным объемом звонков и интернет-трафика. Самые востребованные на сегодняшний день тарифные планы – «Мой онлайн» и «Мой онлайн+», они содержат весь набор возможностей для успешного пользования услугамиTele2.

Резюмируя, отмечу, что новые условия работы стали для всех определенным вызовом и испытанием, но мы не только справились с ними, но и существенно изменили свои бизнес-процессы и подходы в работе, достигнув еще большей эффективности.

Цифровые навыки помогут заработать

Использование мобильных решений и интернет-технологий сегодня повышает привлекательность универсальных профессий, связанных с продажами, и может привлечь в них как молодежь, так и людей зрелого возраста. Соцопрос экономически активных жителей крупных российских городов, проведенный в июле Аналитическим центром НАФИ по заказу компании «Росгосстрах», показал, что многие россияне сейчас интересуются возможностью получения дополнительного дохода и готовы рассматривать предложения, если речь идет о заработке с помощью новейших технологий.

Экономические последствия беспрецедентных санитарных ограничений весны 2020 года еще предстоит долго высчитывать, но очевидно, что вынужденные каникулы не могли не отразиться на содержимом кошельков россиян. В ходе исследования опрошено более 500 жителей российских городов с населением от 500 тыс. человек в возрасте от 23 до 55 лет. И только 13% опрошенных сообщили, что их материальное положение за последние три месяца улучшилось. Остальные отвечали, что оно либо не изменилось (47%), либо ухудшилось (40%). В такой ситуации вопрос о получении дополнительных доходов становится актуальным для многих семей — 90% респондентов сообщили, что сегодня рассматривают для себя возможность подработки.

В частности, как показало исследование, 72% респондентов интересуются дополнительным заработком посредством интернет-технологий и готовы рассмотреть такие предложения. Только 2% отвечавших категорически заявили о нежелании подработать с помощью высоких технологий. Еще четверть опрошенных (26%) тоже хотели бы зарабатывать таким образом, но опасаются, что их знаний в области информационных технологий может не хватить. Такие опасения в большей степени свойственны людям, не имеющим высшего образования, а также начинавшим свою трудовую деятельность до «компьютерной эры».

Людмила Спиридонова, директор исследований НАФИ в сфере человеческого капитала, отметила: «Сегодня уровень цифровых компетенций людей во многом предопределяет конкурентоспособность человека на рынке труда. В то же время современные цифровые технологии открывают широкие возможности для новых, в том числе дополнительных форм занятости. Финансовая индустрия — это один из наиболее привлекательных для трудоустройства, а также крайне технологичный сектор экономики. В нем для людей, владеющих цифровыми навыками, открываются большие возможности для заработка».

Именно сейчас те, кто трудоустраивается в финтех сфере, получают опыт и преимущество в профессии. Постепенно цифровая грамотность становится массовой, а, значит, в этом сегменте рынка труда будет расти конкуренция.

Большинство россиян уже сегодня хотят зарабатывать и подрабатывать в цифровой сфере, однако многие считают, что их знаний в области информационных технологий может не хватить. Предыдущие исследования НАФИ подтверждают эти опасения: многие россияне обладают только самыми базовыми цифровыми компетенциями, а 6% — начальными. Появление новых, доступных цифровых способов подработки станет дополнительным стимулом для роста цифровой грамотности россиян.

Кстати, для тех, кто не знает, существует ресурс ЦифроваяГрамотность.рф — это библиотека знаний по безопасному и эффективному использованию цифровых технологий и сервисов.

На сайте вы сможете найти обучающие видеоролики и статьи о том, как настроить и пользоваться гаджетами, как не стать жертвой мошенников в интернете, как работать с приложениями банковских и других сервисов, что делать с компьютерными вирусами, как безопасно инвестировать накопления и почему важна цифровая гигиена. Неважно, держите ли вы в руках смартфон впервые в жизни или решили стать криптоинвестором – платформа содержит ответы на вопросы как для начинающих, так и продвинутых пользователей.

«Постковидные» тренды в коммерческой недвижимости

Рынок коммерческой недвижимости понес наиболее ощутимые потери, связанные с пандемией. До сих пор в данном сегменте действует ряд ограничений, не способствующих быстрому восстановлению активности потенциальных арендаторов. Эксперты Аналитического центра Циан выяснили, как реагируют участники рынка торговых, офисных и складских помещений в городах-миллионниках на снятие эпидемиологических ограничений, а также в каком сегменте потенциальный спрос не просто восстановился, но и показал прирост.

С «УДАЛЕНКИ» ВЕРНУЛИСЬ НЕ ВСЕ

Сейчас интерес к аренде офисной недвижимости на 20% ниже докризисного. Вместе с завершением режима самоизоляции не все сотрудники вернулись в офисы, продолжив работать дистанционно. Рынок купли-продажи офисной недвижимости восстанавливается худшими темпами. В сравнении с начало года текущий спрос ниже на 32%. В современных экономических реалиях компании реже готовы приобретать офисы, хотя в отдельных городах наблюдается прирост потенциального спроса на приобретение офисов: в Челябинске (+57%), Волгограде (+32%), Уфе (+24%). Подобная стратегия рассчитана на дальнейшее восстановление рынка коммерческой недвижимости и перспективного роста ставок аренды после завершения кризиса. То есть покупка офисных помещений становится также «антикризисной мерой» с учетом текущей конъюнктуры рынка.

ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ РАСШИРЯЕТСЯ, БИЗНЕС ИЩЕТ НОВЫЕ СКЛАДЫ

Длительный период самоизоляции привел к изменению потребительского поведения: все больше клиентов выбирают онлайн-покупки. Пандемия ускорила темпы роста дистанционных продаж. В результате один из трендов 2020 года – это рост интереса бизнеса к расширению складских мощностей.

По подсчетам Циан, в июне-июле 2020 года количество просмотров объявлений о покупке складов в регионах с городами-миллионниками увеличилось в сравнении с началом года – на 8%. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года потенциальный интерес к покупке складских помещений оказался выше на 65%.

РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ЧИСЛЕ ОТСТАЮЩИХ

В самой непростой ситуации с точки зрения восстановления спроса оказался рынок торговой недвижимости. В годовой динамике потенциальный спрос оказался меньше на 21%. По аренде офисов спрос просел относительно докризисного уровня на 48%. Только в Ленинградской области потенциальный интерес к аренде офисных площадей оказался выше спроса в начале года (на 14%). Минимальное отставание в Воронеже (-3%) и Казани (-5%). В Москве арендой торговых площадей интересуются на 35% меньше, чем в начале года.

СТРИТ-РИТЕЙЛ ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ БЫСТРЕЕ

Аналитики отмечают, что стрит-ритейл восстанавливается быстрее, чем торговые центры, где действуют более строгие ограничения. Это ограничивает потенциальный покупательский спрос и посещаемость ТЦ, а значит, и интерес на торговые площади в моллах.

В целом по крупнейшим городам относительно начала года текущий уровень потенциального спроса на аренду ниже на 31% (для стрит-ритейла) и меньше на 43% для площадей в торговых центрах.

«Наименее пострадавшей сферой в сегменте коммерческой недвижимости оказался рынок складских помещений, – подводит итоги главный эксперт ЦИАН Виктория Кирюхина. – Не важно, каким образом совершается покупка – онлайн или при личном посещении магазина - в любом случае бизнесу требуются складские помещения для хранения товара, его сортировки, отгрузки и пр. Для восстановления рынка торговой недвижимости потребуется больше времени, чем для остальных сегментов. Даже возвращение основной части трафика в ТЦ еще не говорит о возобновлении «докризисных» продаж – снижение реальных доходов населения привело к уменьшению трат. Будущие компании-арендаторы не торопятся с заключением договора, оценивая текущую ситуацию и с точки зрения потенциального спроса».

Экономика РФ: итоги и прогнозы

ВАЖНЫЕ ДЕТАЛИ ДИНАМИКИ ПО СЕКТОРАМ

Пересмотр Росстатом оценки спада ВВП за второй квартал 2020 г. до 8,0% добавил правительству оснований для улучшения прогноза спада ВВП за 2020 до -3,9% г. При этом данные за второй квартал иллюстрируют несколько интересных моментов.

Во-первых, несмотря на рост расходов федерального бюджета на 35%, выпуск продукции в бюджетных секторах снизился на 3%, включая здравоохранение, где спад составил целых 8,5%.

Во-вторых, финансовый сектор стал лидером роста (+6,1%) благодаря масштабной

реструктуризации банковских кредитов, прошлым инвестициям в ИТ и высокому уровню готовности сектора перейти на удаленную работу.

В-третьих, снижение выпуска в секторе добычи полезных ископаемых на 12,8% было более чем нейтрализовано смещением расходов населения из сегмента путешествий заграницу на расходы внутри страны.

Пересмотр оценки ведомства объясняется улучшением прогноза инвестиций. Они должны были снизиться на 10,4%, а сейчас в планах всего на 6,6%. Кроме того, Минэкономразвития улучшило свой прогноз снижения реальных доходов с -3,5% до -3,0% . Это отражает улучшение траектории реальных зарплат, которые, как ожидается, должны вырасти на 1,5%. Мы подтверждаем свой прогноз спада ВВП на 3,0% на этот год, но ожидаем более сильного снижения реальных доходов на 5% итогам 2020.

Статистика Росстата позволяет сравнить ожидания от карантинных мер и их фактические последствия. Так, когда карантин только начался, мы ожидали, что он вызовет снижение ВВП на 20% в первые, наиболее жесткие месяцы карантина. Мы исходили из предпосылки, что выпуск в секторе гостиничного хозяйства снизится на 80%, в розничной торговле и транспорте – на 60%, в недвижимости – на 50% , в строительстве – на 5%. Фактический же результат подтверждает, что наиболее сильно пострадал гостиничный сектор. Хотя спад его составил 57%, транспорт снизился на 19%, что гораздо меньше наших ожиданий, а торговля снизилась только на 13%, что также лучше ожиданий.

Как недвижимость, так и строительство показали низкую чувствительность к кризису, снизившись соответственно на 1,2% и на 1,7%.

Выпуск в бюджетных секторах снизился на 3,0%, несмотря на рост расходов федерального бюджета на 35%. Интересным наблюдением является то, что несмотря на значительный рост расходов федерального бюджета (1,4 трлн руб. дополнительных расходов), динамика бюджетного сектора была очень слабой. Совокупный выпуск в образовании, здравоохранении, секторов госбезопасности и госуправления снизился на 3,0%, включая очень сильный спад в здравоохранении на 8,5%.

Вывод: несмотря на значительные дополнительные расходы, выделенные правительством, бюджетные сектора пострадали от карантинных мер очень сильно, а стимулирующие расходы были направлены в сектора, которые традиционного не считаются государственными.

Финансовый сектор не только опередил все другие сектора, но и продемонстрировал более сильную динамику в сравнении с кризисами 2009 и 2014 годов. Мы объясняем столь позитивный результат сочетанием ряда факторов.

Во-первых, за этим стоит решение правительства о широкомасштабной реструктуризации кредитов.

Во-вторых, значительные инвестиции в ИТ в предыдущие годы.

В-третьих, лучшая подготовка к переходу на удаленную работу.

Снижение выпуска в секторе добычи полезных ископаемых было нейтрализовано сокращением расходов населения на зарубежный отпуск. Важной частью российской картины стало решение России участвовать в сделке OPEC+. Это привело к сокращению выпуска в секторе добычи полезных ископаемых на 12,8%, что препятствует восстановлению промышленности.

Стоит также отметить, что ущерб от сделки OPEC+ для экономики отчасти нейтрализуется смещением туристических потоков от путешествий заграницу к внутреннему туризму. Летом россияне израсходовали менее $2 млрд на путешествия заграницу. Экономический эффект от этого в три раза превысил размер эффекта от снижения добычи в секторе полезных ископаемых.

Обзор подготовлен Центром макроэкономического анализа Альфа-Банка и Наталией Орловой, главного экономиста Альфа-Банка.

МСП: естественный отбор

В целом Россия потеряла к августу 2020 года 1 млн 95 тыс. 423 предприятий МСП, или почти каждый пятый бизнес в этом секторе, выяснила аналитическая служба международной аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza.

МАЛЫЕ УХОДЯТ, СРЕДНИЕ РАСТУТ

Чаще всего сворачивал работу микробизнес, количество же средних компаний наоборот выросло. За тот же период в стране появилось 848,5 тыс. новых МСП. В результате за год общее количество МСП сократилось более чем на 240 тыс., или на 4,2%, до 5,6 млн. Это второе годовое падение подряд: в августе 2019 года количество МСП в годовом выражении уменьшилось на 1,4%. Таким образом, динамика сокращения МСП ускорилась в три раза.

В ВОЛГОГРАДСКОМ РЕГИОНЕ СТАЛО НА 5,5 ТЫС ПРЕДПРИЯТИЙ МСП МЕНЬШЕ

Количество микропредприятий уменьшилось на 4,3% (до 5,35 млн), малых - на 3,3% (до 218,5 тыс.), зато средних стало больше на 5,2% (теперь их 17,6 тыс.).

Во всех российских регионах, кроме двух, количество ликвидированных МСП превысило число открывшихся. Худшую динамику убыли МСП показали Ингушетия (здесь за год стало меньше на 9,7%), Брянская область (-7,53%), Пермский край (-7,5%), Псковская область (-7,1%), Волгоградская область (-7,06%), Самарская область (-6,8%), Кировская область (-6,63%), Еврейская автономная область (-6,6%), Адыгея (-6,4%) и Астраханская область (-6,3%).

Единственными регионами, где отмечался небольшой рост, стали Чукотский автономный округ (за год +1,7%) и Ленинградская область (+0,3%). Вслед за ними в рейтинге топ-10 регионов с наиболее позитивной динамикой идут Чечня (за год там стало лишь на 0,1% меньше МСП), Ненецкий автономный округ (-0,3%), Московская область (-0,8%), Бурятия (-1%), Северная Осетия (-1,4%), Сахалинская область (-1,9%), Дагестан (-2,1%), Курская область (-2,4%).

АБСОЛЮТНЫЙ МИНУС

Наибольшую абсолютную убыль малого бизнеса продемонстрировали Москва (в столице за год стало на 37,3 тыс. меньше МСП), Санкт-Петербург (-16,3 тыс.), Краснодарский край (-14,8 тыс.), Самарская область (-8,9 тыс.), Свердловская область (-8,4 тыс.), Пермский край (-7,6 тыс.), Ростовская область (-7,4 тыс.), Челябинская область (-6,3 тыс.), Волгоградская область и Красноярский край (по -5,5 тыс.).

МОГЛО БЫТЬ ХУЖЕ

По словам президента FinExpertiza Елены Трубниковой, 2020 год стал одним из самых тяжелых для бизнеса, особенно для малых предприятий. В ситуации карантина и тотального падения спроса многие небольшие компании не смогли пережить кризис. В то же время ситуация в секторе МСП могла бы быть много хуже. Количество занятых в МСП за год не сократилось, а даже увеличилось на 129 тыс. человек, до 15,5 млн. Таким образом, государственные антикризисные меры поддержки занятости внесли свой позитивный вклад, хоть и не могли в полной мере компенсировать падение доходов работников, особенно драматичное в сегменте МСП. В долгосрочной перспективе малый бизнес поддержит снижение страховых взносов для зарплат сверх МРОТ. При отсутствии второй волны коронавируса и новых экономических ограничений занятость в секторе МСП может увеличиться. Обороты же малого бизнеса будут зависеть от того, как скоро восстановятся доходы населения.

КОЛИЧЕСТВО ЗАНЯТЫХ В МСП ЗА ГОД УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 129 ТЫС. ЧЕЛОВЕК

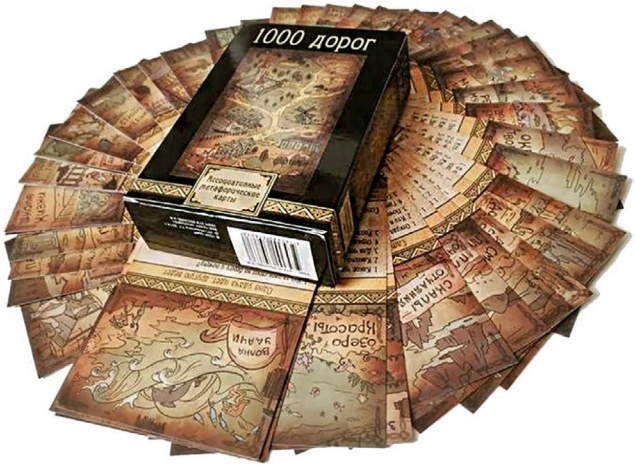
Метафорические ассоциативные карты – что это такое и как с ними работать?

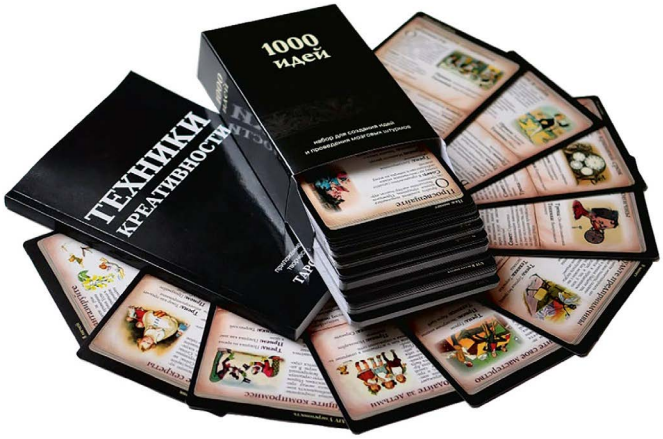
Текст: Анастасия Мисоченко

Метафорические ассоциативные карты (МАК) набирают все большую популярность не только в среде психологов, коучей и тренеров. К ним проявляют интерес и деловые люди для выяснения шагов по развитию бизнеса, поиску креативных идей. Так что же это за инструмент, почему он так популярен, для чего предназначен?

МАК представляют собой набор с изображениями людей, событий, природы, абстрактных образов или слов, объединенных одной темой и идеей автора. Каждая колода содержит инструкцию с описанием и рекомендациями для работы.

Метафорическим картам более 40 лет. Первую колоду создал канадский искусствовед и художник Эли Раман, в 1975 году с целью популяризации искусства. Психологическим инструментом эти карты стали только в 1983 году благодаря психотерапевту Моритцу Эгетмейеру, который впервые применил их в работе с пациентами.





Постепенно появлялись и развивались методы работы с метафорическими картами, создавались новые колоды. В России первыми появились переведенные колоды, а затем начали активно создаваться отечественные. Сейчас представлен огромный выбор карт от российских, украинских, белорусских, прибалтийских, израильских и других авторов.

Метафорические карты являются замечательным инструментом в работе психологов, коучей, тренеров, консультантов. Активно используются в трансформационных играх, тренингах и обучающих программах. Карты хорошо зарекомендовали себя как при индивидуальной работе, так и в группе.

С их помощью легко организовать трансформационную игру, наладить взаимодействие в коллективе, в семье, заинтересовать и найти ответы на наболевшие вопросы участников сессии. МАК можно использовать и в повседневной жизни: для принятия решений, развития творческих способностей, поиска новых идей, общения и игр.

Механизм работы метафорических карт основан на нескольких известных психологических феноменах.

Одним из них является закон проекции (впервые описан Зигмундом Фрейдом). По сути карты являются стимулом, вызывающий поток ассоциаций, содержащих информацию о внутреннем мире человека, его подсознании.

Вторым является закон диссоциации. В результате работы этого механизма человек начинает воспринимать происходящее с ним так, будто оно происходит не с ним, а с кем-то посторонним. Он смотрит на события, как бы со стороны и делает свои маленькие открытия.

Третьим феноменом, лежащим в основе МАК, стала метафора. Это образный способ описания ситуации, образное сравнение, помогающие через картинку увидеть новые смыслы.

Методы работы с МАК постоянно расширяются, дорабатываются и, соответственно, появляются новые возможности для их использования.

Редакция «ДВ» по запросу проводит деловые и межличностные трансформационные игры с применением метафорических карт компании «1000 идей», являясь ее представителем в Волгограде. По вопросам сотрудничества обращаться на e-mail: holdingdv@gmail.com

Волгоградка претендует на звание лучшей офисной сотрудницы мира!

Конкурсы красоты стали привычным явлением в нашей жизни, но никогда раньше героинями этих конкурсов не становились те, с кем мы сталкиваемся каждый день – наши коллеги и партнеры.

«Мисс Офис» – конкурс красоты среди офисных сотрудниц России и зарубежья. Конкурс учрежден в 2010 году компанией «Комус» – крупнейшим российским поставщиком офисных и индустриальных товаров. Основная цель конкурса – популяризация образа успешной деловой женщины. Она и делает «Мисс Офис» социально значимым проектом.

Сначала победителей выбирали среди офисных сотрудниц московских компаний, но, начиная с 2012 года, география конкурса расширилась. Появились участницы из Белоруссии, Казахстана, Молдовы, Украины, Армении, Азербайджана и Грузии. В 2018 году участие в конкурсе приняли девушки из Латвии, Литвы, Эстонии и Китая.

Несмотря на расширение горизонтов, у конкурса неизменной остается главная цель – создать современный образ успешной деловой женщины и предоставить возможность конкурсанткам проявить свой творческий потенциал. В состав жюри входят руководители крупных компаний, известные артисты, политики, модельеры, спортсмены: Валентин Юдашкин, художник-модельер, Ирина Хакамада, бизнес-тренер, общественный деятель, писатель, Александр Стриженов, актер, кинорежиссер и сценарист, Руслан Нигматуллин, футболист, телеведущий и др.

От Волгограда участником проекта в этом году стала Екатерина Чикова. SMM-маркетолог, многодетная мама, волонтер, организатор благотворительных ёлок и общественный деятель, она уже – обладательница титулов «Мисс и Миссис Волгоград», участница Реалити шоу «Ты – супер Модель» на канале СТС.

«Конкурс для меня – это возможность показать и доказать не только себе, но и другим девушкам, которым за 30 (у которых есть дети, работа, дом), что офисная сотрудница – это не серая мышка, – говорит Екатерина, – а красивая девушка со своими увлечениями, интересами, хобби! И она может принимать участие в конкурсах красоты!

Уже несколько недель мои мысли направлены на этот конкурс! Я верю, что пройду в финал и под свет софитов продефилирую на шикарной сцене! Этим конкурсом я хочу закончить свою конкурсную карьеру.

Моя главная поддержка – семья и друзья. Какая бы безумная идея не пришла мне в голову – они всегда рядом!

Но сейчас мне нужна поддержка каждого из вас! Именно вместе вы поможете мне осуществить мою мечту!»

Друзья, давайте ВСЕ ВМЕСТЕ поддержим нашу землячку и проголосуем за неё! Это займёт всего две мин вашего времени.

Нужно зайти на сайте www.missoffice.org или отсканировать QR код на изображении.

Найти среди участниц Чикову Екатерину. Под фото нажать «ГОЛОСОВАТЬ». Голосовать обязательно за Екатерину и ещё двух других девушек из других стран. Подтвердить.

Ваш голос учтён!

Важно: с одного IP адреса в сутки засчитывается 1 голос.

Голосование продлится до 15 октября.

В свою очередь Екатерина будет разыгрывать много интересных призов среди посетителей и подписчиков ее профиля в социальных сетях! Ищите профиль (Chikova_kate), голосуйте и выигрывайте призы.

Какая школа нужна нашим детям?

Глеб Перепелкин
Консультант по развитию бизнеса, тренер по ведению переговоров,
руководитель центра «Цедо-тренинг»

Есть мнение, что система российского образования безнадежно устарела. Выпускники выходят из школы с набором формальных знаний, которые теряют ценность и забываются месяцем позже, поскольку пригодны они только для экзамена, а в жизни нужно то, чему в школах не учат.

Я очень остро ощущаю перемены, которые происходят вокруг нас и, несомненно, повлияют на будущее наших детей. У меня, например, два сына. Один пошёл в 5-й класс, а второй через два года станет первоклассником. Какое образование они получат, чему научатся для своей жизни? Эти вопросы волнуют меня, как и Вас.

Технологически мир меняется. Все рутинные процессы, включая работу водителей, продавцов, бухгалтеров, операторов горячих линий и многие другие заменяют роботы и программы. Вместе с ними теряют рабочие места менеджеры, руководители, а владельцы традиционных бизнесов несут убытки.

Например, платформа AliExpress уже обвалила рынок оптовой торговли цифровой электроники и бытовой техники, привела к закрытию многих розничных магазинов. Такие платформы в разных сферах скоро отправят «на улицу» всех, кто не способен делать что-то недоступное роботам и алгоритмам. Подробнее об этом можно почитать в докладе тут: https://futuref.org/futureskills_ru

А что собственно недоступно роботам и алгоритмам? Чему надо учить наших детей, чтобы они соответствовали этому новому миру, который мы сами создаём, покупая смартфоны, а потом через них подключаясь к цифровым сервисам?

В первую очередь – думать самостоятельно, а не по шаблону! Опыт старших уже давно не так полезен, как свой собственный, но наша система образования всё ещё работает по принципу «слушай учителя», и стимулирует развитие послушания вместо творческого поиска.

Нужно развивать умение сотрудничать, а не конкурировать. Сейчас начинается эра бирюзовых компаний, которые работают на принципах Agile по технологии Scrum. Рынки захватывают маленькие flash-команды, которые придумали что-то интересное и полезное в коворкинге, дома или в кафе. Для этого необязательно куда-то уезжать. Например, вы знаете, что одна из самых известных в мире команд разработчиков компьютерных игр «Кефир» https://kefirgames.ru/ базируется в нашем городе?

Что происходит в школе? Школа превратилась в конвейер знаний. С первого класса поощряется конкуренция, соревнование, каждый ребенок сам за себя. Дети сбиваются в стайки, и их воспитанием никто не занимается. В итоге повсеместно расцветает буллинг и ярмарка тщеславия.

Чтобы сотрудничать, надо уметь уважать окружающих, принимать их такими, какие они есть, находить и использовать возможности совместно действовать, помогая друг другу реализовать замыслы. А существуют ли у нас в школах системы, которые бы помогали развивать эти качества?

ЭТА СТАТЬЯ – ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЯМ ДЛЯ ТЕХ, КТО РАЗДЕЛЯЕТ МНЕНИЕ АВТОРА

Предыстория

Когда мой старший сын только собирался в 2016 году пойти в 1-й класс, я ещё не знал насколько всё плохо в российской системе образования (33-е место в мировом рейтинге). Мы научили сына читать, писать и считать, морально подготовили к тому, что надо будет учиться в школе, водили на подготовительные занятия в лицей. Ребёнок пошёл в 1-й класс с воодушевлением, которое очень быстро пропало.

Тогда я узнал об удивительной системе Жохова «Уник» http://sistemazhokhova.ru/. Дети, которые обучаются по ней, к концу первого полугодия 1-го класса бегло складывают, умножают, делят двух и трёхзначные числа, а на русском языке изучают систему падежей! Если бы сам не увидел – не поверил бы. И при этом дети с удовольствием идут в школу, у них нет никакой «домашки», после обеда – продлёнка и прогулки. Как это возможно? С помощью особого метода подачи. У маленьких детей дивергентное мышление, и обучение по системе Жохова идёт с опорой на него, заботясь о сохранении этого дара, который в обычной школе полностью пропадает к 15 годам.

Возможно ли у нас в Волгограде запустить такой класс в обычной школе? Оказывается, нет. Директора школ категорически против. Комитет образования Волгоградской области – против, заведующие профильных кафедр Волгоградского социально-педагогического университета – против. Почему? Потому что система Жохова, к сожалению, применима только для начальной школы, поэтому дети в средней школе испытывают трудности с обучением при обычном методе преподавания.

Тогда я стал искать методику преподавания для всей школьной программы и нашёл… в Финляндии.

О Финской системе образования

Первое знакомство произошло благодаря передаче Владимира Познера «Самые. Самые. Самые. 11 серия» https://youtu.be/tnqlrefTaes. Оказывается, система образования в Финляндии уже много лет самая лучшая (1-е место) в мире по результатам многочисленных международных исследований https://yidanprize.org/research/. И они сейчас активно экспортируют свой опыт. Кто бы мог подумать?

А в чём собственно финская система образования отличается от российской? Во-первых, у детей есть свобода выбора: они занимаются тем, что получается, и в том ритме, в каком им комфортно. В начальных классах вообще самое главное – развить способность к кооперации с товарищами.

Во-вторых, учитель у них – не транслятор знаний, а помощник в познании мира, для которого внутренний мир ребёнка гораздо важнее того, насколько он разобрался в теме урока. Для тех, кто отстаёт, в финских школах есть тьюторы.

В-третьих, знания даются в прикладной форме, что позволяет их легко и с интересом усваивать. Продлёнка – обязательное условие, ведь ребёнка надо воспитывать и присматривать за ним, пока родители работают. При всём этом у них меньше всего в мире учебных часов, «домашки» почти нет, а результат наилучший!

На мой взгляд, финская система образования наилучшим образом соответствует вызовам времени. Она формирует те самые soft skills, которые так нужны будут нашим детям в самом ближайшем будущем. При этом она позволяет получить знания, которые дети смогут успешно применять в реальной жизни. Она очень хорошо по духу совмещается с системой Жохова, с идеями Шалвы Амонашвили о гуманной педагогике. И пока я не знаю в Волгограде ни одной частной школы, которая бы двигалась в этом направлении.

Я предлагаю всем, кому откликнулась эта идея, объединиться, сформировать попечительский совет и открыть в Волгограде к 2022 году новую частную школу, построенную по финской методике преподавания. Работы много! Звоните прямо сейчас (8442) 98-81-80, Глеб Перепёлкин.

Пять шагов, чтобы преодолеть комплекс самозванца и понять, что ты уже эксперт

Волгоградские психологи Елена Михеева и Катерина Лукашова, авторы блога @positiv_v_trende о позитивной психологии, тренинговых программ «Позитивное моделирование жизни», «Алгоритм счастья», тренингов и мастер-классов «Мои границы — моя территория», «Техника безопасности в ссоре», «Дорога к цели», «Моё предназначение» и других.

«Вся проблема с миром в том,
что дураки и фанатики всегда так уверены в себе,
а мудрые так полны сомнений.

Бертран Рассел (Bertrand Russell), британский философ, математик

Сомневаетесь в своём профессионализме?

Освоили новую специальность и боитесь начать работать и зарабатывать?

Вам сложно называть (повышать) стоимость своих услуг?

Считаете, что до звания «эксперт» вам ещё «учиться и учиться»?

Задаете себе подобные вопросы? Вы — не одиноки! Более 70% успешных людей рано или поздно сталкиваются с ситуацией, когда, несмотря на очевидный успех, чувствуют себя неуверенно.

Почему ограниченные «всезнайки» так уверены в себе, а умные, образованные люди совсем наоборот?

Ответ нашли психологи, в честь которых это состояние получило название — эффект Даннинга-Крюгера. По их мнению, причина происходящего - метакогнитивное искажение, суть которого в том, что менее компетентные люди в целом имеют более высокое мнение о собственных способностях, чем это свойственно людям по-настоящему компетентным.

Его другое название — синдром или комплекс самозванца (КС). Вы уже успешны, но проблема в том, что вы не можете этого принять.

Какой пол чаще страдает от этого комплекса? Одни исследователи утверждают, что комплекс самозванца одинаково распространён среди мужчин и женщин, другие — что среди женщин он встречается чаще. Большую роль в этом играют стереотипы — например, девочки хуже разбираются в математике, чем мальчики. Кстати, добавление графы «пол» в тесты приводит к тому, что женщины справляются с заданиями хуже, чем мужчины! Даже термин «комплекс самозванца» был придуман двумя женщинами-учёными — Паолин Кланс и Сьюзан Аймс. И тем не менее, от комплекса самозванца одинаково страдают и те и другие.

Так почему нам так сложно принять факт своего успеха?

Елена Михеева и Екатерина Лукашева, психологи

Есть несколько причин:

— повышенный уровень тревоги

— боязнь неудачи

— сомнения в своих знаниях

— перфекционизм

— замалчивание проблемы

Пройдя этот путь лично, мы разработали пошаговый алгоритм, который позволяет справиться с комплексом самозванца, принять собственную экспертность и начать работать и зарабатывать.

Шаг 1. Осознайте наличие «комплекса самозванца»

Признайте у себя наличие проблемы — совершите саморазоблачение! Задайте себе вопросы: Что я испытываю, какие эмоции? В чем помогает, и в чем мешает мне наличие комплекса самозванца? Что самое неприятное в наличии этого комплекса, какие я могу получить последствия? Будьте честны и откровенны и ваши ответы на много откроют вам глаза.

Шаг 2. Проанализируйте свои установки о компетентности и долженствовании, определите свой жизненный сценарий

Очень важно оставить стремление быть сверхчеловеком и объять необъятное. Разберитесь со своими «должен» и «надо» — составьте список утверждений, которые определяют вашу жизнь. Например, «я не должен ошибаться», «мне нужно справляться со всеми сложностями самостоятельно», «я должен быть лучшим», «я всегда должен знать ответ». Что вам дают эти категоричные установки и сценарии?

Шаг 3. Отключите перфекционизм

Вот это задача из задач! Самым сложным может стать необходимость включить ориентир на принцип «достаточно хорошо» и дать себе право на ошибку. Стремление к успеху характерно для человека. Крупные достижения приносят и крупные вознаграждения. Однако чтобы жить яркой, полной жизнью, мы должны ставить реальные достигаемые задачи. Важно получать удовлетворение от сделанного дела и заслуженно оценивать даже не очень крупные шаги на дороге к выполнению цели.

Перфекционисты переживают страх перед ошибками. Они полагают, что дорога к цели должна быть без преград и препятствий. Как же отказаться от фантазии быть совершенным? Посмотрите на свой список из предыдущего шага. Перепишите его, заменив «должен» и «надо» на «хочу», «могу», «решил». Получится «я хочу достичь успеха и стать первым», «я могу решать проблемы самостоятельно». Перечитайте новый список вслух. Откликается? Это работа с внутренним сопротивлением. Между эмоциями, которые вызывают слова «должен» и «хочу» огромная разница. И наша психика на нее реагирует.

Шаг 4. Признайте ценность своих достижений

Составьте список всех своих знаний, умений и достижений. И не надо скромничать. Обычно у обладателей комплекса самозванца получается впечатляющий список. Начните вести «Дневник достижений», где ежедневно фиксируйте все свои победы, от мелких до самых крупных. Поставьте себе условие: за день заметить и записать не менее трех успехов. Трудоголикам всегда есть, за что себя похвалить! Каждый промежуточный результат — это успех, который нужно «прожевать», «переварить» и усвоить, как еду, сделав его своим собственным достижением. Чтобы потом не откатываться назад, а продвигаться дальше, к более крупным достижениям, в хорошем настроении, с высоко поднятой головой, получая удовольствие от процесса.

Шаг 5. Запросите позитивную обратную связь

Задайте вопрос о себе, своих компетенциях окружающим. Не просите критику. Сформулируйте вопрос таким образом: «В чем мои сильные стороны, какие мои качества вы считаете сильными, позитивными, привлекательными»? Ответы вас приятно удивят, ведь, когда мы страдаем от комплекса самозванца, мы уверены в том, что недостаточно хороши. Получение поддержки — важный момент в работе с комплексом самозванца.

В завершение работы подойдите к зеркалу. Глядя себе в глаза скажите «Я — эксперт, я принимаю свою экспертность. Я разрешаю себе быть успешным профессионалом, я с благодарностью принимаю достойную оплату за свою работу. Я разрешаю себе ошибаться, я прощаю себе несовершенство. Я развиваюсь и становлюсь лучше с каждым днем, мой профессионализм растет. Я люблю дело, которым занимаюсь!»

Возможно, вам понадобится проговорить это не один раз, пока ваш голос не обретет уверенность и не пропадёт внутреннее сопротивление. Но у вас обязательно получится!

Дополнительно:

Самодиагностика КС

В книге Паолин Кланс «Самозванец. Психотерапевтические методики для тех, кто желает избавиться от низкой самооценки, чувства страха и вины» есть короткий тест, который поможет определить наличие Комплекса Сасмозванца.

Отвечать на вопросы приведенного теста необходимо максимально честно.

Количество баллов ответа:

1 — «никогда»

2 — «очень редко»

3 — «иногда»

4 — «часто»

5 — «всегда»

При ответе вам следует обводить цифру, соответствующую вашему ощущению. Лучше отвечать сразу, не задумываясь, в этом случае результат будет более объективным.

1. Я хорошо справляюсь с поручениями и задачами, даже если перед тем, как взяться за их выполнение, я боюсь, что мне это не удастся.

2. Я могу создавать у людей завышенное представление о своей компетентности.

3. Когда это возможно, я стараюсь не давать собственных публичных оценок, касающихся того или иного явления или человека, и испытываю чувство опасения, когда другие люди оценивают меня.

4. Когда люди высокого отзываются о тех или иных моих достижениях, я испытываю страх, что в даль-

нейшем не смогу оправдать их ожиданий.

5. Мне кажется, что своим нынешним положением или своими нынешними успехами я обязан моим знакомствам или тому, что оказался в нужное время в нужном месте.

6. Я боюсь, что люди, чье мнение много значит для меня, поймут, что я нетакой способный, каким они меня считают.

7. Я боюсь не справиться с очередным проектом или заданием, хотя мне обычно удается все, за что я берусь.

8. Я осуществляю проекты и справляюсь с задачами не настолько успешно, насколько мне бы этого хотелось.

9. Я чувствую или знаю, что мои достижения в жизни и на работе — это результат какой-то ошибки.

10. Мне трудно выслушивать похвалы и комплименты, касающиеся моего интеллекта и моих успехов.

11. Я беспокоюсь о том, что не справлюсь с очередным проектом или задачей, хотя люди вокруг меня уверены, что это дело мне по силам.

12. Мои теперешние достижения разочаровывают меня — я мог бы добиться гораздо большего.

13. Я боюсь, что другие люди обнаружат во мне недостаток знаний и способностей.

14. Я чаще вспоминаю о своих неудачах, чем об успехах.

15. Когда я преуспеваю в чем-либо и получаю признание других людей, ясомневаюсь в том, что смогу повторить свой успех в дальнейшем.

16. Высокие похвалы в мой адрес по поводу каких-то моих успехов приводят к тому, что значимость этих успехов в моих собственных глазах падает.

17. Я часто сравниваю собственные способности со способностями окружающих, и сравнение получается не в мою пользу.

18. Мне кажется, что своими успехами я обязан счастливому случаю.

19. Я сообщаю другим о получении повышения или о своем новомдостижении не раньше, чем это стало свершившимся фактом.

20. Там, где дело касается достижений в моей области, я должен быть «лучшим» или, по крайней мере, «уникальным».

Суммируйте баллы ответов на тест.

— ***40 баллов и менее*** *— вы практически не подвержены КС;*

— ***от 41 до 60 баллов*** *означают умеренную степень КС;*

результат ***от 61 до 80 баллов*** *говорит о том, что вы часто испытываете ощущения, свойственные самозванцу:*

— ***сумма баллов свыше 80*** *свидетельствует о частом и сильном воздействии КС на ваше поведение.*

Вообще, чем больше баллов вы набрали, тем чаще и сильнее КС вмешивается в вашу жизнь. Однако, набрав много баллов, не отчаивайтесь — вы не одиноки. Комплекс самозванца свойствен многим преуспевающим людям.

На природу с комфортом: что такое глэмпинг

Пусть с путешествиями за границу пока приходится повременить, но это не значит, что от выездных приключений нужно вовсе отказаться. Если вы хотите съездить на природу, но не готовы к экстремальным походным условиям, формат глэмпинга — как раз для вас.

Что это такое

Само слово «глэмпинг» — производное от glamorous и camping, то есть буквально его можно расшифровать как «гламурный кемпинг». В 2016-м этот неологизм внесли в Оксфордский словарь, но история этого явления намного обширнее и уходит корнями аж в Средневековье, когда знатные господа выезжали на природу, прихватив с собой все удобства — обширные шатры, мебель, ковры, подушки и утварь. Современный глэмпинг такого размаха не предполагает, но суть остается той же: это отдых на природе в комфортных условиях.

В чем отличие от просто кемпинга

Глэмпинг лишен большей части трудностей, с которыми можно столкнуться в походе: вместо палатки вас ждет комфортное жилье — шатер, небольшая избушка в

лесу, юрта или домик с настоящей мебелью и кроватью, так что жесткий коврик и спальник вам не понадобятся. Лагерь для глэмпинга, хоть и расположен на природе, обычно оснащен инфраструктурой — там есть электричество, туалет и душ, а иногда и баня. И не нужно нести в рюкзаке килограммы гречки и тушенки!

Кому это подходит

Выходит, что глэмпинг — это формат отдыха для тех, кто не хочет жертвовать бытовым комфортом ради красот природы. Обычно глэмпинг-лагеря расположены в очень живописных и уединенных местах, но вам не придется часами идти под тяжелым рюкзаком, чтобы до них добраться, а значит, и серьезных ограничений в плане физической подготовки тоже нет (хотя если вы занимаетесь спортом, скучать тоже не придется — нередко в лагерях бывают дополнительные спортивные занятия). В целом глэмпинг предполагает тихий и спокойный отдых, «перезагрузку» после городской жизни в постоянном цейтноте, замедление.

Куда можно отправиться

Сейчас в России глэмпинг становится все более популярным, и лагеря для него оборудуют в самых разных местах, от Подмосковья до Камчатки. Поэтому для начала определитесь, как далеко хотите поехать, есть ли особенные пожелания по части природы вокруг и достопримечательностей, хотите ли вы рядом глухой лес или большой водоем, сколько вы готовы потратить на отдых, — и отправляйтесь на поиски. Путешествие можно спланировать на сайте, посвященном российскому глэмпингу, или на популярных туристических сервисах вроде Booking.com и Kudago. Начать свое знакомство с глэмпингом можно с мест недалеко от Волгограда, например на сайте kempingvolga.ru вам предложат глэмпинг на острове. Он находится на Волгоградском море, вдали от городов на 80 км. Как пишут создатели этого сайта, «Уже на третий день пребывания на острове, появляется «пьянящее» чувство свободы от повседневной «матрицы». Словно и не было никакого мира, откуда вы прибыли. А здесь и сейчас — это реальность вечности, без времени, в полном умиротворении».

Как подготовиться

В плане подготовки глэмпинг ближе к обычному отдыху в отеле, чем к походу, поэтому какого-то специфического подхода не требует. Берите с собой удобную одежду и обувь — все же вы едете на природу и, скорее всего, планируете насладиться ею по полной, в том числе в долгих вылазках. Захватите аптечку и не забудьте про средства от насекомых, чтобы ничто не помешало отдыху. Многое из оборудования для отдыха на природе, как правило, есть в самом лагере, но мелочи для пикников тоже не будут лишними. И подумайте про досуг, который поможет максимально наладить контакт с природой, — тогда ваша «перезагрузка» стопроцентно удастся.

С использованияем Alamy/Legion Media.

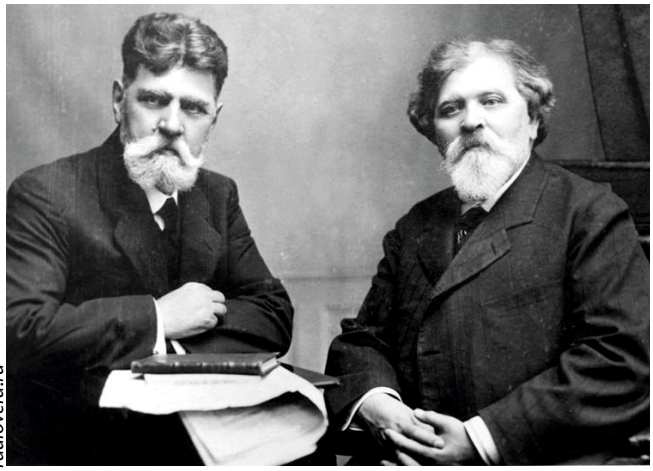
Творить благо: русские купцы – меценаты и попечители

ДВ продолжает рассказывать о предприимчивых людях прошлого, которые своим примером показывали, как можно и нужно жить в согласии с собой и миром. Делиться с ближними они считали своим долгом.

Промышленная жилая усадьба купцов Кащенко

chemodanus.ru

КУПЦЫ КАЩЕНКО



radiovera.ru

Александр Васильевич и Алексей Васильевич Кащенко

Воронеж и Ставрополь сложно назвать соседями. Между ними — больше семисот с половиной километров. Но и в одном, и в другом городе, люди, услышав фамилию Кащенко, обычно восклицают: «Щедрые были люди! Сколько добра сделали!» И имеют в виду одних и тех же людей — купеческую династию, известную своей благотворительностью.

Купцы Кащенко сделали состояние на торговле зерном. Основателем торговой фирмы стал Михаил Андреевич Кащенко. Он открыл своё дело в Бутурлиновской слободе Воронежской губернии. Его сын Василий Михайлович распространил торговлю на Северный Кавказ и в особенности — на Ставрополье. При нём фирма обзавелась оснащёнными по последнему слову техники паровыми мельницами и маслобойнями. Богач-миллионер, Василий Михайлович не забывал о бедных и обездоленных: щедро подавал милостыню, жертвовал храмам. И учил своих сыновей Алексея и Александра во всём поступать с ближними по-христиански.

Уроки не прошли даром. Наследники выстроили на свои средства в память об отце в Бутурлиновской слободе под Воронежем величественный Преображенский собор.

На свои личные деньги Алексей Васильевич построил и содержал Бутурлинское мужское двухклассное училище и гимназию в городе Боброве, где могли бесплатно обучаться дети из неимущих семей.

Александр Кащенко от брата не отставал. В Воронцово-Александровской слободе под Ставрополем Александр Васильевич за собственный счёт построил ремесленное училище и прогимназию для крестьянских детей. На содержание учебных заведений он выделил особый капитал, а по праздникам всегда приезжал к ученикам с угощением.

Когда в 1891 году Черноземье охватил голод из-за неурожая, братья совместно выделили крупную сумму для пропитания голодающих. Во время русско-японской войны Кащенко активно содействовали Воронежскому и Ставропольскому обществу Красного Креста, снабжая военные госпитали медикаментами.

В Воронцовской слободе из уст в уста до сих пор передаётся история о том, как после революции в дом к Александру Васильевичу Кащенко вломились красные комиссары и хотели учинить кровавую расправу, но... за «эксплуататора трудового класса» вступились его же бывшие рабочие. А в Спасо-Преображенском храме Ставрополя по сей день хранится старинная мраморная доска, с именами жертвователей. Есть среди них и фамилия Кащенко.

love-astrakhan.ru

БРАТЬЯ ГУБИНЫ

Доходный дом Губиных

kmkmuzey.ru/kupbit

Александр и Иван Губины

В прологе к известной некрасовской поэме, среди семи крестьянских мужиков, собравшихся, чтобы выяснить, «кому на Руси жить хорошо», фигурируют некие братья Губины. «Купчине толстопузому», — не особенно церемонясь, отвечают они на обозначенный в заглавии произведения сакраментальный вопрос. Прошло без малого полвека, и на всю Астраханскую губернию прославились... братья Губины — Василий, Александр и Иван. Казалось бы, простое совпадение. Однако ирония судьбы заключалась в том, что были они выходцами из крестьян, как у Некрасова, а стали теми, о ком их однофамильцы в поэме так обидно высказались: купцами! Появились они на Нижней Волге в 1860-е гг. Стали владельцами лесопильных заводов и лесных пристаней.

Большими богачами не были, однако на помощь никогда не скупились. В 1874 г. Иван Губин получил свою первую награду – серебряную медаль на Станиславской ленте «За полезную деятельность по надзору за правильным производством торговли и промыслом».

Делиться с ближними Губины считали своим долгом. Этому их с детства учили родители. А еще Иван, Александр и Василий были глубоко верующими людьми. В 1900 году братья обратились в городскую думу за разрешением на строительство богадельни, которую они были намерены и строить, и содержать за свой счёт. Через три года здание богадельни было завершено, и она открыла свои двери для престарелых бедняков, которые проживали там совершенно бесплатно, были обеспечены питанием и медицинским уходом. К слову, медицинское обслуживание в губинской богадельне оказалось на такой высоте, что через несколько лет при богадельне заработала лечебница, куда мог обратиться любой горожанин. Малообеспеченные и неимущие астраханцы лечились здесь бесплатно.

Губины активно поддерживали Елизаветинский приют для девочек, были постоянными жертвователями церкви при Мариинской гимназии — словом, в начале XX столетия в Астрахани не было такого общественного учреждения, куда бы не внесли свою лепту купцы Губины. Астраханцы любили и уважали этих скромных людей, не кичащихся своим достатком, а употребляющих его на благо ближних. По ходатайству горожан братьям Губиным было присвоено почётное гражданство.

Получается, что вымышленные некрасовские Губины-крестьяне были не совсем правы, клеймя купцов обидными словами. Это доказали своей реальной жизнью Губины-купцы, оставив в родном городе о себе добрую память.

КУПЦЫ КУРЛИНЫ

историческая-самара.рф

купцы Константин и Георгий Курлины

До революции большинство больниц, богаделен и приютов Самары строили при помощи купеческих денег.

Одними из самых известных меценатов в городе были представители многочисленного купеческого рода Курлиных, потомственных почетных граждан Самары.

Жили они сначала в Уральске, где и набрались торгового опыта, и нажили определенный капитал, с которым переехали в Самару. Город для нового жительства уральские купцы выбрали не случайно. В последней трети XIX века переживал невиданный до того времени экономический подъем, обусловленный в первую очередь быстро растущими объемами хлебной торговли. Десятки тысяч пудов самарской пшеницы из нашей губернии поставлялись не только во многие регионы России, но и в Европу.

Первые упоминания о коммерческой деятельности Курлиных в Самаре относятся к 1873 году. Братья в это время организовали салотопенное производство, а также отгружали на суда хлебное зерно на самарских пристанях.

С конца 70-х годов XIX столетия в столице губернии происходило активное развитие мукомольной и крупорушной промышленности. Конечно же, братья не захотели оказаться за бортом нового прибыльного бизнеса, и в октябре 1879 года в Засамарской слободе начала работу паровая крупчатая мельница, возведенная на паях Курлиными и Петром Субботиным. Впоследствии на базе этого предприятия было создано «Товарищество паровой, мукомольной и крупчатой мельницы и заводов в Самаре». При этом Курлины увеличивали свои земельные владения и в 80-х годах они входили в восьмерку крупнейших скупщиков земли Самарской губернии.

Поскольку для дальнейшего развития земледелия, а также для увеличения производительности труда на мельницах необходимы были новейшие машины и механизмы, братья Курлины также приняли участие в создании «Товарищества Самарского земледельческого механического завода», бывшего «Бенке и К».

Важное место в жизни и работе Курлиных занимала финансовая поддержка многочисленных социальных проектов. Так, Варвара Акимовна Курлина, жена Константина, в течение 40 лет входила в состав правления различных общественных учреждений — общества попечения о бедных, местного управления общества «Красного креста», попечительства Императрицы Марии Александровны о слепых, попечительства Мариинского приюта и Николаевского сиротского дома. Средства, вносимые самарскими благотворителями на содержание этих заведений, в том числе и Курлиными, в отдельные годы превышали 70 % от общего объема их финансирования.

Константин Курлин избирался гласным Самарской городской думы и был членом учетно-ссудного комитета Государственного банка. Константин состоял в правлении общества «Дом трудолюбия» в Самаре, в попечительном совете женской гимназии Харитоновой, в совете директоров отделения Русского музыкального общества и в других общественных организациях.

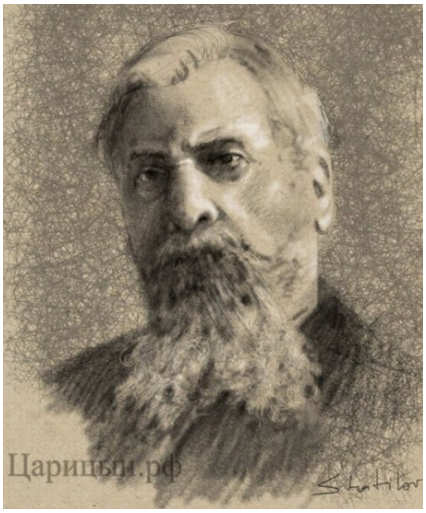
Не менее активную жизненную позицию занимал и Георгий Курлин, причем его во всех общественных начинаниях поддерживала также и жена Мария Захаровна. Уже в первый год своего жительства в Самаре Георгий вошел в состав совета Самарского общества взаимного кредита и состоял членом учетного комитета Волжско-Камского коммерческого банка, а также избирался гласным Самарской городской Думы. В последние годы жизни он был почетным смотрителем городского 4-х классного училища и попечителем Александровской общественной богадельни.

С 1886 по 1894 годы Георгий Курилин — бессменный староста Успенской церкви, а также член комитета по сооружению кафедрального собора. На его строительство Георгий пожертвовал 5000 рублей, а Константин — 1000 руб. За активную общественную деятельность и за непрерывное 15-летнее пребывание в I купеческой

гильдии Георгий Иванович в 1891 году получил звание потомственного почетного гражданина Самары, распространявшееся также на всех членов его семьи.

Активными общественными деятелями проявили себя и дети Курлиных. Например, младший сын Георгия — Александр Курлин был попечителем общества слепых и ряда детских приютов, членом губернского попечительного комитета о тюрьмах.

КУПЕЦ ЛАПШИН



Василий Лапшин

Василий Федорович Лапшин, общественный деятель, крупный благотворитель, один из наиболее известных граждан и купцов Царицына конца XIX – начала XX века. Он в первую очередь запомнился в истории как основатель одного из крупнейших пароходных компаний на Волге – «Русь» и как Городской Голова Царицына.

Василий родился в в купеческой семье. В середине XIX века старшие братья перебрались в Костромскую губернию, но Василий за ними не последовал, оставшись в Царицыне с небольшой суммой денег, которую вложил в небольшое дело. Закупая оптом конфеты, он заворачивал самостоятельно каждую из них в обёртку и продавал по более высокой цене. Кроме того, занимался перепродажей спичек и подрабатывал смазчиком на Волго-Донской железной дороге. Шесть лет потребовалось ему, чтобы накопить капитал для открытия собственного магазина.

К началу 1880-х гг. В.Ф. Лапшин – заметный в городе предприниматель. Его избирают гласным Уездного Земского собрания, потом Городским головой Царицына (избирался дважды). под его руководством принимаются решения об улучшении организации пожарного дела в Царицыне, о замене старой ветхой пожарной каланчи и всех прилежащих построек на новое, каменное здание, до сих пор стоящее в центре города как часть краеведческого музея. Закупаются лошади для пожарных обозов. Начинается работа по улучшению санитарного состояния города. Под его началом начинает развиваться телефонная сеть, ведётся большое каменное строительство. Член Попечительского совета Мариинской гимназии, член Уездного податного присутствия, член Уездного училищного совета, председатель Сиротского суда, Член попечительного совета детского сиротского приюта для девочек, Председатель царицынского комитета Общества улучшения народного труда в память Царя-Освободителя Александра II – вот список его общественных дел.

Опекая созданное в Царицыне ремесленное училище, Лапшин создал для помощи бедным слушателям особый «Фонд потомственного почётного гражданина Царицына В.Ф. Лапшина», переданный им в распоряжение Городской управы. Кроме того, он содержал училище для мальчиков.

Почти всю свою жизнь Лапшин мечтал построить в Царицыне университет и хлопотал о переводе Варшавского университета в Царицын. Он и вправду был переведён, но в Саратов.

Торговая Деятельность В.Ф. Лапшина многообразна не менее, чем общественная. Василий торговал нефтепродуктами, лесом, железом, хлебом, водкой, бакалейными товарами, оглоблями и смолой. В его планы входило строительство в городе парфюмерной фабрики и фабрики по производству фортепиано.

В 1887 г. им открывается кондитерская фабрика «Карамель, монпансье и печенье фабрики Лапшина», продукция которой находила сбыт в Нижнем Поволжье и Дону, а также закупалась государственными объединениями, Среднеазиатскими эмиратами, княжествами Закавказья.

В 1908 году Лапшин открывает главное предприятие своей жизни – Пароходное общество «Русь». Средства, вложенные в дело, позволили создать в составе общества целый флот из 30 судов, 80 пристаней и большого количества портовых складов. В 1918 году пароходная компания «Русь» была национализирована. Бывшие её пароходы продолжали плавать ещё много лет. Известно, что последние из них эксплуатировались до начала 70-х годов. Самый последний пароход компании – спущенный на воду в 1913 году «А.П. Мещерский», переименованный впоследствии в «Богатырь», был выведен из состава флота лишь в 1972 году.

царицын.рф

Пароход общества «Русь» В.Ф Лапшина

К слову, младший сын Александр успел послужить у отца директором правления пароходного общества «Русь», прославиться как меценат и покровитель культуры. Недалеко от своего лесопильного завода, Лапшин разбил обширные фруктовые сады (ставшие впоследствии Дендрологическим садом ВНИАЛМИ и уничтоженные для строительства гипермаркета «Лента», затем ТЦ «Акварель»). С приходом новой власти всё имущество В.Ф. Лапшина национализируют, а его самого арестовывают , но по прошениям его же рабочих отпускают и последние месяцы жизни он проводит в одном из домов Третьей части города.

В статье использованы материалы Валерия Ерофеева, самарского журналиста, Астрахань предпринимательская. Астрахань, 2014. С.100-101, radiovera.ru, портала «История российского предпринимательства».

УТРЕННЕЕ ШОУ

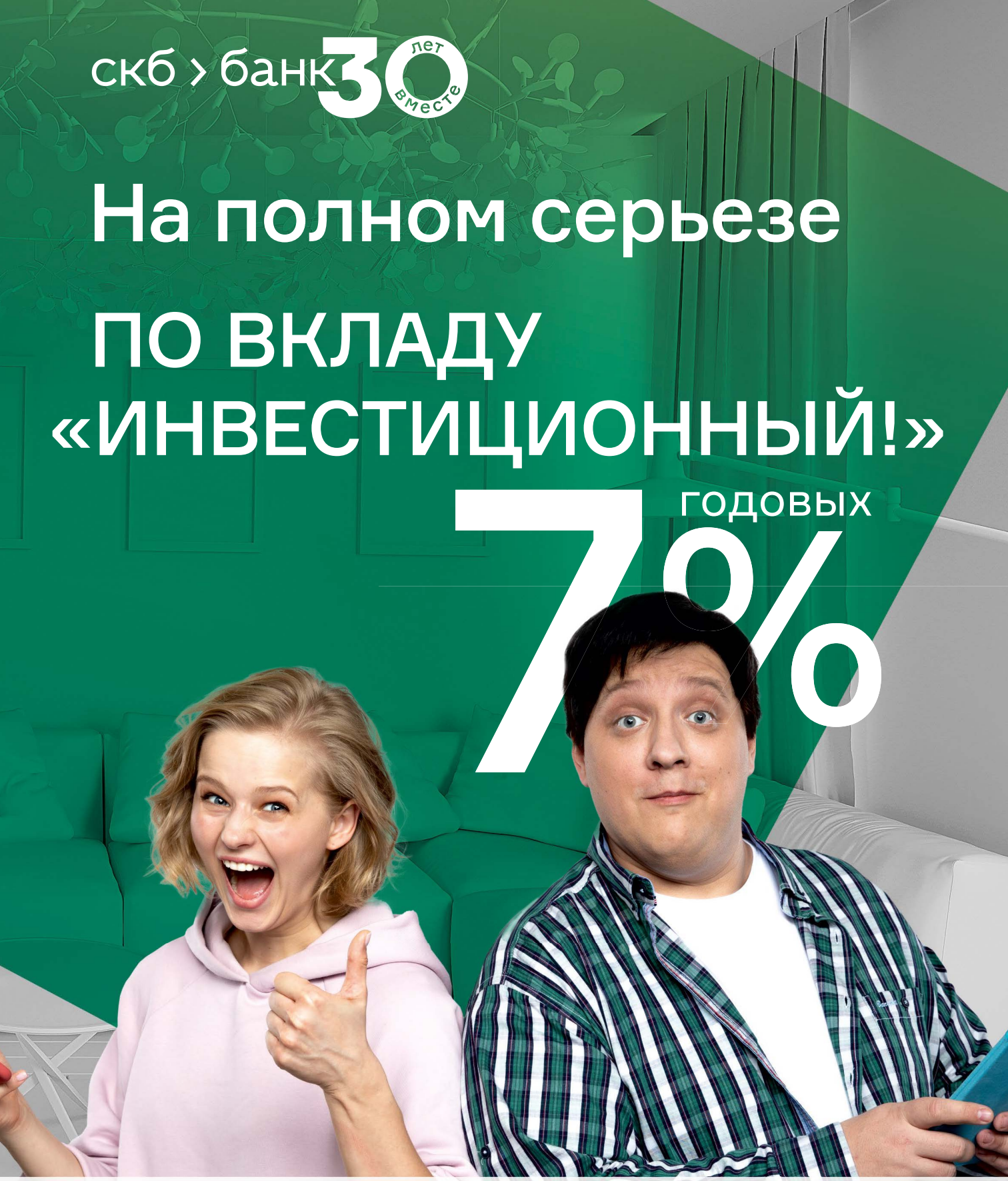
УТРЕННИЙ ЭКСПРЕСС

с 07:00 до10:00

Они будят вас каждое буднее утро

93,4 ФМ

Фотограф: Александра Искандерова



Вклад «Инвестиционный!», срок 181 день, минимальная сумма - 50 000 руб., максимальная - без ограничений, но не более суммы, соответствующей размеру средств, размещенных по одному Договору о инвестиции; без пролонгации, без пополнения и капитализации процентов; расходные операции не разрешены, кроме востребования вклада; выплата процентов в конце срока. Вклад«Инвестиционный!» открывается при условии одновременного заключения Вкладчиком договора страхования жизни с выплатой дополнительного инвестиционного дохода по программе «Капитал в плюс» с ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»/ форвардного контракта с ООО «Компания БКС», (далее - Договор об инвестиции), и перевода денежных средств по Договору об инвестиции не позднее третьего рабочего дня следующего за днем оформления такого договора. Проценты по вкладу «Инвестиционный!» начисляются по ставке вклада «До востребования» - 0,01%, начиная со дня,следующего за днем заключения вклада: если вклад был открыт, но Договор об инвестиции не был заключен и денежные средства в его оплату не поступили, либо Договор об инвестиции был досрочно расторгнут в течение «периода охлаждения» (срок, установленный законодательством РФ, либо условиями Инвестиционного продукта, для отказа клиента от Инвестиционного продукта без финансовых потерь), в соответствии с условиями Договора об инвестиции, либо сумма денежных средств, размещенных по одному Договору об инвестиции, меньше суммы денежных средств, размещенных во вклад. Общее количество действующих договоров банковского вклада «Инвестиционный!» и сумма вкладов «Инвестиционный!» не должны превышать общего количества действующих Договоров об инвестиции и денежных средств, размещенных согласно их условиям. Максимальная сумма вклада – без ограничений, но не более суммы, размещенной в один Инвестиционный продукт С подробными условиями по вкладу «Инвестиционный!» и партнерами банка можно ознакомиться на сайте skbbank.ru. Условия действительны на момент выхода рекламы. Публичной офертой не является. **ПАО «СКБ-банк».** г. Екатеринбург, ул. Куйбышева, 75. ОГРН 1026600000460. Ген. лиц. ЦБ РФ №705.