

National Business

журнал для руководителей нового поколения

ВЛАДИМИР СЛОВОХОТОВ:

В театре может быть всё!

ДЖАКОМО ЧИПРИАНИ:

Цифры неважны,
если нет прибыли

ЧЕМУ НАС УЧАТ

Пока все дома

Георгий Фурсов:
Конкуренты меня не волнуют

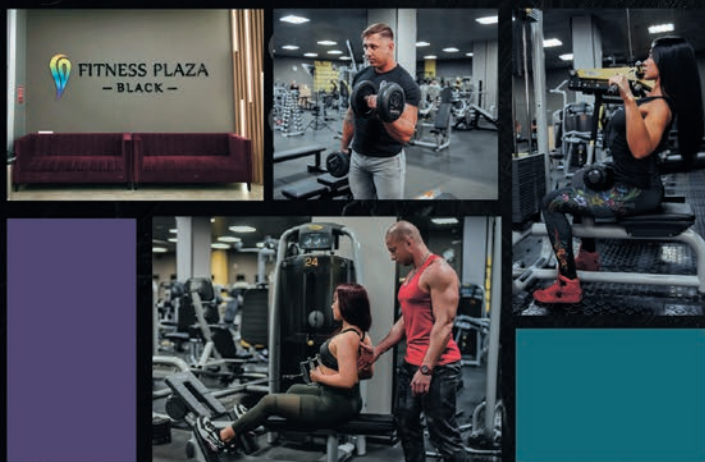




FITNESS PLAZA BLACK

**Станьте клиентами Fitness Plaza Black
с высокими корпоративными скидками
и приятными бонусами!**

ЮНОСТИ, 8



☎ **604-334**

📷 **fitnessplaza_unosti**

ГАГАРИНА, 12



☎ **93-93-17**

📷 **fitnessplaza_gagarina**

Получить выгодное предложение
прямо сейчас [**black@fplaza.ru**](mailto:black@fplaza.ru)



FITNESS PLAZA BLACK

СОДЕРЖАНИЕ

СЛОВО РЕДАКЦИИ

НОВОСТИ

ПЕРСОНА

Георгий Фурсов: Конкуренты меня не волнуют

КАДРЫ

CRM для рекрутмента: Долой рутину?

ПРАКТИКУМ

Вложения в фонды акций остаются актуальными

СТИЛЬ ЖИЗНИ СТИЛЬ ЖИЗНИ

Красота — не роскошь!

МЕНЕДЖМЕНТ

Монетизация ценностей

МЕНЕДЖМЕНТ

Ирина Биюнова: Гостиничный бизнес — это моё!

ПРАВО

Чем опасно применение незаконных схем НДС

РЕПОРТАЖ

Elegance Spring.

Татьяна Мельник & Нелли Кобзон

5

ЭКСКЛЮЗИВ

В поисках утраченных знаний:

6

Ирина Архипова о бизнесе, науке и кинематографе

8

БИЗНЕС-ПОРТРЕТ

Джакомо Чиприани:

14

Цифры неважны, если нет прибыли

ТРЕНДЫ

16

Clubhouse: Всегда говори с незнакомцами

РЕЦЕПТЫ БИЗНЕСА

18

Чему нас учат, пока все дома

ТУРИЗМ

20

Край бесконечных озер

ИСКУССТВО И БИЗНЕС

24

Владимир Словохотов:

В театре может быть всё!

КНИГИ

28

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

31

БИЗНЕС-СЛОВАРЬ

34

40

44

48

52

56

62

64

66



НАШ БИЗНЕС

National Business

журнал для руководителей нового поколения

РЕДАКЦИЯ «НАШ БИЗНЕС — NATIONAL BUSINESS» В ХМАО-ЮГРА:

Издатель:	ООО «ЮМАН»
Генеральный директор:	Ярослав Лупунчук
Генеральный продюсер:	Маргарита Лупунчук
Главный редактор:	Татьяна Александровна Озорнина (ozornina-t@mail.ru)
Заместитель главного редактора:	Дарья Барышева (operator@avize.ru)
Шеф-редактор:	Лариса Старовойтова (938200@uman-ugra.ru)
Выпускающий редактор:	Алексей Тарасов
Авторы:	Петр Козлов, Анатолий Кузнецов, Лариса Старовойтова, Татьяна Озорнина, Дарья Барышева, Алексей Тарасов, Ирина Сокол, Светлана Бабаец, Алена Гордеева, Иван Сотников, Ирина Морозова, Елена Голышева, Людмила Калинина, Татьяна Тарасова, Михаил Захаров
Дизайн и верстка:	Илья Амромин
Литературный редактор, корректор:	Альфия Умарова
Фото:	Лиана Антипова, Ирина Архипова, Оксана Маевская, пресс-служба Ленинградского областного драматического «Театра на Васильевском»

По вопросам размещения рекламы обращайтесь: (3462) 206-106, (963) 777-72-06.



Генеральный директор:	Юрий Матвеев (dir@banzay.ru)
Главный редактор:	Александр Геннадьевич Бурков (nb_red@banzay.ru)
Литературный редактор:	Елена Сумина
Технический редактор:	Лариса Скоробогатова (gr-larisa@mail.ru)
Журналисты:	Виктория Харламова, Оксана Еремейкина, Людмила Шкоп, Дмитрий Харламов
Коммерческий отдел:	Лариса Соколова, Татьяна Жукова
Фотограф:	Евгения Ушакова

Журнал «Наш бизнес — National Business» № 23 май-июнь 2021. Учредитель: ООО «ИД Банзай», г. Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8. Адрес издателя: ООО «ЮМАН», г. Сургут, пр-т Ленина, 18. Цена свободная. Подписной индекс 00035. Адрес редакции: г. Сургут, пр-т Ленина, 18, тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@avize.ru, ozornina-t@mail.ru, сайт: hmao.nbnews.ru; nb-ugra.ru. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИ № ФС77-22778 от 30 декабря 2005 года. Издается в городах: Сургут (ХМАО-Югра), Екатеринбург, Пермь, Нижний Новгород, Волгоград, Уфа. ООО «Печатный мир г. Сургут», 628426, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Маяковского, д. 14, тел. (3462) 37-55-40. Заказ № 2048. Совокупный тираж 61 000 экз. Тираж в ХМАО-Югра 5000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати: 31 мая 2021 года. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе и электронных СМИ, ссылка на NB обязательна. Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии и сертификаты.

Сургут (ХМАО-Югра), пр-т Ленина, 18, тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@avize.ru.
Санкт-Петербург, ул. Композиторов, 12, пом. 98 Н, тел. (963) 777-72-06. Екатеринбург,
ул. Уральская, 3, оф. 8, тел. (343) 216-37-37 (38), e-mail: info@banzay.ru. Пермь, ул. Стахановская, 45,
оф. 232, тел.: (342) 215-51-77, 215-51-52, 214-40-47, 214-40-39, e-mail: guryeva@banzay.perm.
ru. Волгоград, пр-т Ленина, 85, оф. 3, тел.: (8442) 49-96-33, 49-96-34, e-mail: nb_vlg@mail.ru.
Нижний Новгород, ул. Ижорская, 3-36, тел. (831) 419-78-63, e-mail: braun-media@yandex.ru.
Уфа, ул. Коммунистическая, 128/4, тел.: (347) 273-47-39, 273-13-78, e-mail: banzayufa@mail.ru.



Наше издание
представлено
в системе

www.reklama-online.ru

СЛОВО РЕДАКЦИИ



Татьяна Озорнина,
главный редактор

В девяностые годы термины «бизнес» и «предприниматель» стремительно ворвались в лексикон россиян. Понимание этих слов в обществе было разным и, скажем прямо, не всегда верным. Немудрено.

Да, постановления Совета министров СССР о создании кооперативов в 1987 году позволили выдохнуть многим существовавшим в те годы «подпольным» организациям, ведь фактически это легализовало предпринимательскую деятельность. Но нахлынувшая спустя четыре года свобода возымела обратный эффект: заработать как можно большее количество денег, заработать, несмотря ни на что, и неважно, какими методами, — к несчастью,

именно такими девизами руководствовались «гуру» бизнеса в те непростые годы.

Сегодня понятие «корпоративная культура» знакомо всем не понаслышке. Благодаря открытым границам и современным технологиям у нас есть возможность получать то образование, которое хочется, и обмениваться опытом с коллегами из других стран. Мы знаем, что дискриминации на основе пола, расы или возраста не место в современном мире.

Меж тем этические вопросы в среде представителей бизнеса и власти возникают и в наши дни — порой остро как никогда.

Руководитель нового поколения, современный предприниматель — какой он? Может ли стать хорошим руководителем ас своего дела? Или же управленец — история про особое мастерство?

Такие вопросы мы задали героям этого номера — известному пластическому хирургу Георгию Фурсову, руководителю научного проекта «В поисках утраченных знаний» Ирине Архиповой, операционному менеджеру международной сети отелей Ассог Ирине Биюновой, заслуженному деятелю искусств, лауреату престижных театральных премий Владимиру Словохотову и многим другим.

Все наши герои задействованы в самых разных отраслях бизнеса, медицины, искусства, науки. Но их объединяет одно: преданность делу жизни, соблюдение определенных правил и принципов, безупречная репутация в среде коллег и единомышленников. Всех наших героев также объединяет и то, что в свое время, в самом начале своего творческого или предпринимательского пути, они выбрали «быть», не преследуя цели «казаться».

Мы надеемся, что истории, собранные в этом журнале, вдохновят вас на свершения, на которые раньше не хватало духа или уверенности в собственных силах. Ведь жизнь происходит здесь и сейчас, а не ошибается только тот, кто ничего не делает.

НАЛОГОВАЯ ПРАКТИКА

● Выходной за прививку: в Югре день вакцинации от ковида могут сделать оплачиваемым выходным

Наталья Комарова поручила рабочей группе регионального оперативного штаба по развитию экономики в период распространения коронавирусной инфекции рассмотреть возможность сделать день вакцинации оплачиваемым выходным днем. Часто после прививки поднимается температура, появляется чувство недомогания, из-за чего работающим людям приходится брать отгулы. Этот вопрос остается актуальным, поэтому оперштабу вместе с профсоюзами и инспекцией по труду предстоит оценить, насколько необходима разработка рекомендаций для работодателей по предоставлению выходного дня.

● Алексей Лащенко рассказал о новейшей судебной практике по вопросам налогообложения недвижимого имущества

Конституционный суд РФ установил, что разрешенное использование земельного участка не может выступать самостоятельным условием для включения сведений о здании как о торговом центре в перечень объектов, налоговая база для которых определяется как кадастровая стоимость.

Оспариваемое положение п. 4 ст. 378.2 НК РФ относится к определению налоговой базы по налогу на имущество организаций в отношении размещенных на арендованном земельном участке объектов недвижимости, из которых одни по назначению и фактическому использованию могут соответствовать признакам торгового центра, а другие в силу п. 4 ст. 378.2 НК РФ могут формально получить статус торгового центра при ином их назначении или фактическом использовании. В этом смысле оспариваемое законоположение влечет ограничение прав налогоплательщика без

надлежащих на то экономических причин и без внимания к реальным хозяйственным свойствам принадлежащей ему недвижимости.

По другому делу Верховный суд РФ установил, что наличие на земельном участке линейных коммуникаций не является безусловным основанием для его отнесения к землям, занятым объектами инженерной инфраструктуры ЖКХ, для льготного налогообложения.

Так, основанием для доначисления земельного налога послужил вывод о неправомерном применении организацией налоговой ставки 0,3%, предусмотренной пп. 1 п. 1 ст. 394 НК РФ и решением Совета депутатов городского поселения в отношении земель, занятых объектами инженерной инфраструктуры ЖКХ. На основании доказательств суды сделали вывод, что принадлежащий юрлицу участок относится к землям населенных пунктов и предназначен под промышленную зону. Кроме того, меры по изменению вида разрешенного использования правообладателем не принимались. При этом основным видом деятельности организации является продажа земель; расходов, связанных с содержанием объектов инфраструктуры ЖКХ, организация не несет; доходов от деятельности, связанной с оказанием коммунальных услуг населению, не получает. Эти обстоятельства свидетельствуют о том, что деятельность налогоплательщика не связана с содержанием объектов инженерной инфраструктуры ЖКХ. Спорный земельный участок передан в доверительное управление, а затем в аренду физическому лицу. Поэтому суды посчитали отказ налогового органа в применении ставки 0,3% в отношении спорного участка правомерным.

Подробнее с обзором новейшей судебной практики можно ознакомиться в статье начальника Управления налоговой инспекции имущественного ФНС России Алексея Лащенко в журнале «Налоговая политика и практика», № 5/2021.

● **Обновлена форма декларации по налогу на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья**

Минюст России зарегистрировал приказ ФНС России от 30.03.2021 № KB-7-3/234, утверждающий форму декларации по налогу на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья, порядок ее заполнения, а также формат представления в электронной форме.

Так, в декларации переработан порядок:

- заполнения Раздела 1 — теперь участки недр, в отношении которых исчисляется и уплачивается налог, отражаются (группируются) в нем по коду бюджетной классификации, в соответствии с которым зачисляются рассчитанные суммы налога;
- отражения суммы исторического убытка, а также убытка, уменьшающего налоговую базу текущего отчетного периода по налогу (изменены приложения № 5 и № 6 к Разделу 2 декларации).

Также в форму внесены следующие изменения:

- из Раздела 1 исключена необходимость заполнения кодов ОКТМО по месту расположения участка недр — теперь указывается один код ОКТМО по месту нахождения организации;
- индикативный тариф на транспортировку нефти отражается с точностью до четырех знаков после запятой;
- значение удельных расходов округляется до целого значения;
- обновлены коды основания налогообложения участков недр, а также коды основания восстановления фактических расходов.

В декларацию были добавлены и новые строки:

- строка 32000 для отражения расходов на услуги по транспортировке сырья (материалов)

и других видов грузов до мест хранения и добычи, доставке до мест добычи и вахтовых поселков работников налогоплательщика;

- строка 22000 для отражения суммы, на которую были уменьшены расходы на приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, пригодного для использования амортизируемого имущества, в случае получения налогоплательщиком субсидий и (или) бюджетных инвестиций;
- строка 30450 для отдельного отражения расходов на освоение природных ресурсов в части расходов на строительство (бурение) разведочных и (или) поисково-оценочных скважин.

Обновленная форма применяется начиная с представления за отчетный период первого полугодия 2021 года.

● **10 млрд рублей из бюджета Югры было израсходовано с нарушениями**

За минувший год около 10 млрд рублей средств из бюджета Югры было израсходовано с нарушениями. Многочисленные нарушения выявила Счетная палата Югры. Проверке подверглось использование бюджетных средств на общую сумму 39,3 млрд рублей. Из них 9,9 млрд рублей расходовалось с нарушениями и недостатками. 1,6 млрд рублей было израсходовано с нарушениями при формировании и исполнении бюджетов. 578,6 млн рублей израсходовали без предоставления надлежащей бухгалтерской отчетности. Нарушения в сфере управления государственной собственностью обошлись бюджету округа в 56,3 млн рублей. Нарушения во время государственных закупок и закупок юридическими лицами отняли еще 658,6 млн рублей. Имело место также нецелевое (2,5 млн рублей) и безрезультатное (20,9 млн

рублей) использование бюджета. Прочие нарушения и недостатки истощили бюджет еще на 6,9 млрд рублей. Счетная палата направила 38 представлений для устранения нарушений и привлечения виновных должностных лиц к ответственности. 77 из них уже наказаны.

● **Патриот по трудовой: Госдума запретила иметь иностранное гражданство госслужащим**

Государственная дума РФ одобрила законы о запрете на иностранное гражданство и вид на жительство для государственных и муниципальных служащих. Первый из принятых законов уточняет положения отдельных законодательных актов, предусматривающих ограничения для госслужащих, имеющих двойное гражданство. Второй закон направлен на изменение Трудового кодекса, в котором будет прописан данный запрет для обеспечивающего персонала госорганов. В описании к законопроектам уточняется, что они были подготовлены в связи с принятием Закона Российской Федерации о поправке к Конституции от 14 марта 2020 года «О совершенствовании регулирования отдельных вопросов организации и функционирования публичной власти», предусматривающего в том числе запрет для госслужащих иметь двойное гражданство или вид на жительство в иностранном государстве. В конце ноября 2020 года Президент России Владимир Путин внес в Госдуму законопроект о запрете двойного гражданства для чиновников. Так, лица с двойным гражданством или видом на жительство в другой стране не смогут занимать должности, предусматривающие допуск к гостайне. Кроме того, законопроектами уточняются нормы, обязывающие государственных и муниципальных служащих извещать руководство об утрате гражданства России или о приобретении гражданства другой страны или вида на жительство в ней.

ГЕОРГИЙ ФУРСОВ: КОНКУРЕНТЫ МЕНЯ НЕ ВОЛНУЮТ

Текст:
Татьяна Озорнина,
Дарья Барышева

Главный врач центра «Акватория» Георгий Фурсов известен далеко за пределами Сургута: свою внешность и здоровье ему доверяют жители ЯНАО, ХМАО, Москвы и других регионов. Доктор убежден: пациента в России отличают перфекционизм и требовательность. Как определить профессионализм врача по его странице в Instagram, почему пластическая хирургия — сегмент «не для всех» и об особенностях рынка медицинских услуг России и США — в эксклюзивном интервью National Business.

Георгий Юрьевич, в какой момент вы поняли, что пластическая хирургия — ваш путь?

Сначала была общая хирургия. Я в принципе убежден: в пластику нужно приходить именно через интернатуру по хирургии. Общей!

В общей хирургии я проработал десять лет. В какой-то момент мне наскучило. Полдня ты проводишь в операционной, затем — до полуночи заполняешь бумажки. Все это напоминало мне день сурка. Решил что-то менять. Промониторил рынок услуг в медицине и увидел, что пластическая хирургия востребована в ЯНАО и ХМАО. И это было мне интересно.

Пластическая хирургия в России соответствует европейским стандартам? Или у нас свой, особенный путь?

Хотел бы отметить, что в России пластическая хирургия на достойном уровне.

Часто посещаю международные конгрессы, общаюсь с коллегами из России и других стран — мы видим, кто как работает. У пациентов в нашей стране всегда очень высокие требования к доктору — к его знаниям, навыкам, послеоперационным результатам.

То есть мы можем сказать, что пациент в России — условный перфекционист (перфекционистка)?

Да, именно.

За границей проще относятся к пластическим операциям?

Сложно сказать.

К примеру, на международном конгрессе я посмотрел презентацию итальянского доктора. Он представил свои «хорошие» результаты, а я в это время думал, что в России за подобные результаты с меня бы три шкуры снял пациент. И если это для них хорошо, то что же тогда — плохо?



Не раз отмечал в презентациях зарубежных коллег плохое рубцевание, асимметрию тех же молочных желез. Расположение рубцов после абдоминопластики вызывало вопросы. Наши пациентки с таким мириться не будут.

Исходя из этого мы можем сказать, что в России институт репутации очень весомый фактор? Я говорю сейчас именно о медицине и о репутации доктора.

Да. Ведь мы в пандемию прекрасно увидели, что происходит в ряде стран. Стало наглядно понятно, где медицина застряла на уровне фельдшерско-акушерских пунктов.

В целом в сфере пластической хирургии сложнее встать на ноги, чем в какой-либо

ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ В ПРИНЦИПЕ НЕ ДЛЯ ВСЕХ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ КОНКУРЕНЦИЯ ЗДЕСЬ ОЧЕНЬ ВЫСОКАЯ. ДУМАЮ, НЕ ПРИХОДИТСЯ ГОВОРИТЬ О ДЕФИЦИТЕ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИИ.

другой? Насколько я знаю, повышение квалификации в этом сегменте — удовольствие затратное.

Здесь нужно отталкиваться от приказа о предоставлении лицензии на осуществлении медицинской деятельности № 2830-п от 15.11.2018, который ужесточил требования ко всем докторам и причастным к индустрии. Ужесточились требования к лицензионным моментам, к клиникам, к самим пластическим хирургам. Сегодня невозможно получить профессиональную переподготовку за четыре месяца. Чтобы стать пластическим хирургом, нужно пройти конкретно ординатуру, а это два года.

И в дальнейшем пришедшему в пластическую хирургию ординатору, у которого нет средств, будет элементарно тяжело купить медицинскую литературу, она стоит просто бешеных денег. Недавно приобрел книгу американского автора за 38 тысяч рублей, и это только одна книга. Посещение конгрессов — дорогостоящее удовольствие. Например, в декабре я прошел трехмесячный курс по эстетической хирургии средней трети лица и шеи, он стоит 200 тысяч. Обучение все недешевое.

Это значит, что это сфера «для избранных»?

Пластическая хирургия в принципе не для всех. В то же время конкуренция здесь очень высокая. Думаю, не приходится говорить о дефиците специалистов в России. В той же Москве только около 600 пластических хирургов. 600! Представляете? А еще ординатура производит новых докторов ежегодно.

Выбор пластического хирурга — вопрос деликатный и очень ответственный. А сделать выбор в эпоху соцсетей и Instagram очень сложно. На что стоит обращать внимание пациентам?

Посмотрите профиль доктора в соцсетях. По этому профилю должно быть понятно, что за человек перед вами. Вы должны увидеть сертификаты-дипломы — это раз. Образование — это важно. Стаж работы — не всегда показатель. Есть рукастые молодые доктора, которые более трепетно относятся к своим пациентам, более тщательно работают, тщательнее шьют.

Второе и, конечно, самое главное — нужно смотреть на работы. Что доктор выставляет на публику, чем он может похвастаться? Если работы так себе, стоит задуматься. Еще один важный момент: в какой степени врач готов быть на связи. Есть те, кто принципиально не дает своего номера телефона. Рабочий день закончился — он вне зоны досягаемости. Есть и те доктора, которые имеют поток пациентов, но потом попросту не берут трубку: человек с послеоперационным осложнением элементарно не может дозвониться до своего лечащего врача и вынужден искать помощь «на стороне».

Вы всех своих пациентов ведете от и до?

Да, конечно.

В этом плане важно иметь помощника. Мой менеджер всегда на связи с пациентами. Потому что я, как хирург, много времени в операционной провожу, иногда чисто физически не могу взять трубку. Но у меня есть правило: после работы я обязан ответить на все сообщения, которые поступили в мессенджерах в течение дня.

У вас есть человек, который отвечает за пиар? И считаете ли вы, что медицинский пиар требует финансовых вложений?

Да, такой человек у меня есть. Чтобы оставаться на плаву — нужно, грубо говоря, мозолить глаза людям, быть на виду. Это могут

быть разные способы, разные направления, но пиар должен быть. Однозначно.

Лидер по количеству проведенных пластических операций — США. Известно, что там в год проводится более 400 тысяч операций только по маммопластике. В России этот показатель составляет менее 30 тысяч...

Да. Мы занимаем сотые места в мире.

Мы можем сделать вывод, что перспективы рынка медицинских услуг в этом сегменте у нас безграничны?

Думаю, да — практически безграничны. С каждым годом пластическая хирургия все более востребована. Я в своей работе делаю упор на постоянство клиентов. Это значит, что я ориентируюсь не на поток вновь прибывших, а на постоянных — кто, сделав что-то одно, придет сделать другое. Когда люди видят результат — они хотят делать себя лучше. Пластическая хирургия очень хорошо может помочь: ведь зачастую вопрос стоит не в красоте, а в каких-то физиологических потребностях. Возрастные изменения, шрамы, лишняя кожа после массивных похудений. Большой пласт работы — это послеродовые косметические дефекты, диастазы, провисание груди, грыжи. Сегодня устранение всего этого становится нормой.

Высокая конкуренция тоже будет способствовать продвижению рынка медицинских услуг. Ну, и то, как ведут себя доктора в соцсетях. Массовый показ своих работ для привлечения клиентов только набирает обороты.

Недавно в инстаграме появился такой термин как «улучшайзинг». Не секрет, что молодые пациентки зачастую плохо чувствуют грань. Приходилось ли вам останавливать потенциальных пациентов?

На самом деле у меня крайне мало таких пациентов — которые приходят беспричинно оперироваться. Да, у кого-то есть (редко, но бывает), перфекционизм встречается. Кто-то димплэктомию хочет себе сделать — ямочки создать на щеках. Ну для чего? Ведь тебя будут любить и без ямочек. Таковую, какая ты есть.

От операций отговариваю многих. Зачастую люди приходят с избыточной массой тела — они думают, что пластический хирург за операционным столом все сделает, все отрежет. Нет. Если мозги не поменялись в нужную сторону, если пищевое поведение не исправилось, какой смысл оперироваться?



НВ ДОСЬЕ

Георгий Юрьевич Фурсов

Пластический хирург высшей категории

Главный врач центра «Аквафория», г. Сургут

Окончил Тюменскую государственную медицинскую академию (2007); СЗГМУ им. И. И. Мечникова по специальности «Пластическая хирургия» (2014).

Повышение квалификации: Санкт-Петербург (2010); Москва (2012); Пермь (2013).

2014 — посетил международный конгресс по пластической хирургии.

2014 — освоил курс микрохирургии и остеосинтеза на базе немецкой академии оториноларингологии, хирургии головы и шеи.

2014 — прошел стажировку в специализированных клиниках Неаполя, Италия.

2015 — стажировка в г. Пизе, Италия.

2015 — прошел курсы повышения квалификации в Санкт-Петербурге.

2015 — прошел стажировку по маммопластике в Екатеринбурге.

2016 — практический семинар профессора Блохина по теме «Аугментационная пластика груди и ягодиц».

2016 — международный конгресс, посвященный реконструктивной хирургии.

2016 — стажировка в клиниках пластической хирургии Австрии и Бельгии.

2016 — прошел обучение в международной школе косметологии и эстетической медицины.

2017 — стажировка в клиниках пластической хирургии Румынии и Эстонии.

Мне не нужны деньги пациента в этом случае. Потому что я знаю: весь мой труд пойдет насмарку.

КТО-ТО ДИМПЛЕКТОМИЮ ХОЧЕТ СЕБЕ СДЕЛАТЬ – ЯМОЧКИ СОЗДАТЬ НА ЩЕКАХ. НУ ДЛЯ ЧЕГО? ВЕДЬ ТЕБЯ БУДУТ ЛЮБИТЬ И БЕЗ ЯМОЧЕК. ТАКУЮ, КАКАЯ ТЫ ЕСТЬ.

Медицинский туризм актуален? К вам приезжают пациенты из других регионов?

Да, приезжают, и часто. Во-первых, из Ямало-Ненецкого округа, у меня осталось немало пациентов в этом регионе со времен медицинской практики в Ноябрьске. Из Салехарда прилетают. Из Москвы едут те, кто обо мне узнал по сарафанному радио. В столице цены на операции существенно выше.

Сколько операций на вашем счету?

Я работаю в «Акватории» шесть лет, ежегодно провожу 250–300 операций. Около 1500.

2020 год и пандемия заставили многих экономить на всем. Это отразилось на вашей клинике? Количество пациентов осталось на прежнем уровне?

С началом пандемии были закрыты все границы. Многие люди перестали ездить в отпуска. А на что стали тратить деньги? На ремонты, на покупку мебели и на свое

здоровье — на проведение пластических операций в частности. У нас только увеличилось количество пациентов.

Прибыль лишь возросла?

Да. В октябре 2020 года мы подняли цены на операции, это было связано с повышением курса доллара и с последующим ростом стоимости расходных материалов. Но поток пациентов от этого не уменьшился. Потому что для женщины (основной наш контингент — это женщины) внешность очень важна.

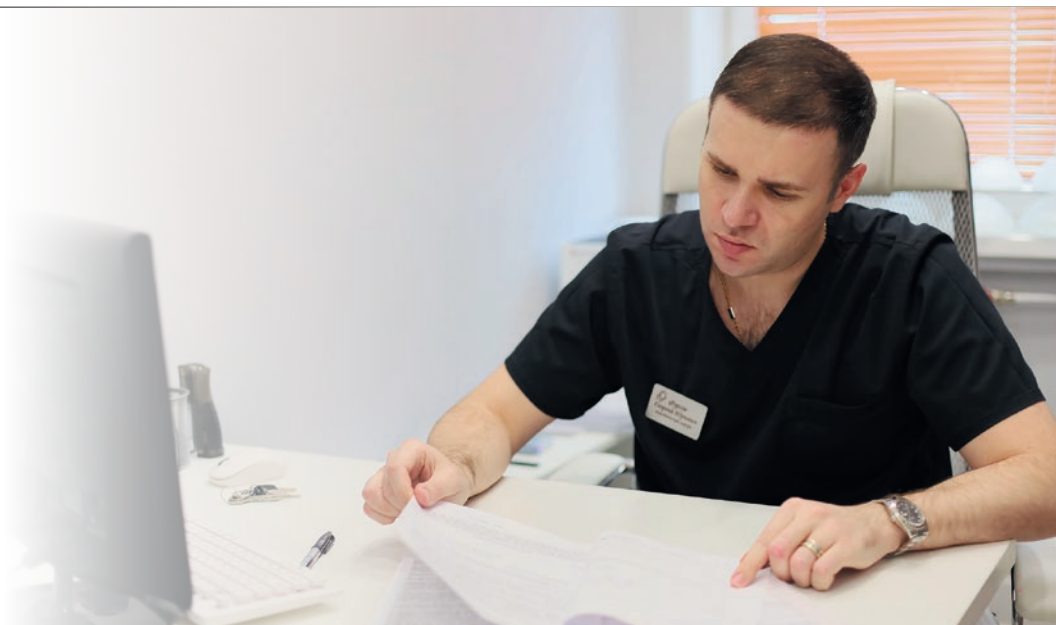
Пластическая хирургия — не всегда блажь. Как вы уже отметили, зачастую операция позволяет избавиться от каких-либо косметических дефектов, по-настоящему отравляющих жизнь. Вам не кажется, что в России многие по-прежнему воспринимают пластическую операцию как некую роскошь?

Нужно делать скидку на то, что у нас многие пациенты скрывают сам факт обращения к пластическому хирургу. В той же Америке пациенты этим кичатся. Стараются показать: смотрите, какая у меня шикарная новая грудь, я смогла себе позволить пластическую операцию — в таком духе. А наши женщины хотят более естественные формы той же груди, липосакцию делают в таких зонах, где особо-то и не видно, — чтобы только никто не узнал. О каких значительных изменениях внешности здесь может идти речь. К слову, «роскошь» — это оперироваться за границей. Там цены на порядок выше.

Отрицательная статистика и осложнения — вы уже отметили, что всегда нужно быть на связи с пациентом. И все же: как отрабатывать отрицательную обратную связь?

Для меня показатель — процент вернувшихся на контрольный осмотр пациентов. Я веду блокнот, где записываю, что через три месяца я того-то должен осмотреть. Единицы возвращаются. Потому что «ведь все хорошо, зачем мне приходить». Те, кого что-то беспокоит, всегда вызывают на осмотр. Если что-то не нравится — мелкие дефекты мы убираем. Даже если крупные дефекты — в течение года (это считается гарантийным сроком) — мы все можем поправить. Случаются спорные ситуации, когда пациент категорически отказывается проводить какие-либо манипуляции у меня, тогда мы решаем вопрос





по поиску пластического хирурга в другом месте. Очень редко, но такое бывает.

Вы делитесь опытом с коллегами?

У нас в клинике есть второй пластический хирург, с ним я с удовольствием делился опытом. Сейчас он уже работает самостоятельно. Мы с ним занимаемся немного разными направлениями. Допустим, я делаю подтяжки лица, пластику ягодиц, голеней — делаю то, чего он не делает. Его стихия — ринопластика, он старается развиваться именно в этом направлении, также посещает различные конгрессы и конференции по всему миру. Что касается других коллег... я не вижу смысла растрачиваться. Тратить свою энергию и свое время на обучение кого-то. Потому что я занят другим, сосредоточен на своих пациентах.

В ХМАО конкуренция в сегменте пластической хирургии так же высока, как и во всей России?

Если честно, мне неинтересны конкуренты.

Вы занимаетесь своей карьерой.

Конечно! На это нет времени просто смотреть, кто как работает.

Как вы отдыхаете?

У меня один выходной день в неделю. Потому что еще есть вторая работа — консультирую в Ноябрьске. Провожу все свободное время с семьей. Недавно мы еще и собаку завели. (Улыбается.) Занимаюсь скороче-

нием и английским языком — «прокачиваю» мозги.

Вы рискованный человек?

Нет. Если что-то предстоит, тщательно к этому готовлюсь.

У МЕНЯ ЕСТЬ ПРАВИЛО: ПОСЛЕ РАБОТЫ Я ОБЯЗАН ОТВЕТИТЬ НА ВСЕ СООБЩЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОСТУПИЛИ В МЕССЕНДЖЕРАХ В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ.

Вы уже шесть лет занимаете пост главврача клиники «Акватория». Вы воспринимаете себя скорее как врача или же как управленца? Что вам ближе?

Как врача. Конечно же как врача.

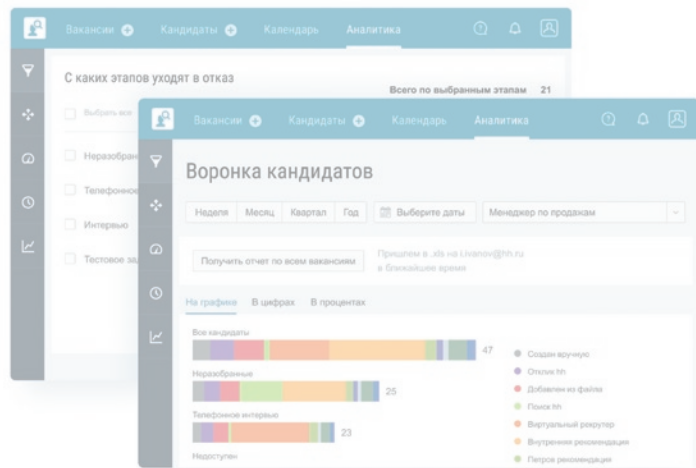
Ваши пожелания руководителям нового поколения.

На первом месте — общение со своим коллективом. Вы должны тщательно подбирать кадры, целеустремленных, умных, толковых специалистов. Ну, и в помощь вам различные психологические тесты при приеме на работу. Потому что это очень важно — с кем вы будете в дальнейшем идти плечом к плечу.

Вам приходилось увольнять людей?

Мне — нет. У нас очень стабильный коллектив, которым я очень доволен. **NE**

CRM ДЛЯ РЕКРУТМЕНТА: ДОЛОЙ РУТИНУ?



Что выигрывает компания с внедрением CRM для рекрутмента?

2020 год ощутимо встряхнул рынок труда. Многим компаниям пришлось перейти на новый формат работы, трендами стали автоматизация подбора и использование онлайн-инструментов. Те, кто подхватил эту волну, уже используют CRM- и HRM-системы и могут ответить на вопрос: с автоматизацией подбор стал лучше или нет?

Улучшение № 1: скорость

Один из важных показателей эффективности подбора — скорость закрытия вакансий. Благодаря CRM сокращается ненужная рутина, а значит, появляется больше времени на сам подбор и улучшаются показатели по каждой вакансии.

Полина Изох, HR-директор, Azoft:

«С облачной CRM Talantix мы сократили время подбора на 30%: если раньше срок найма был 9–16 недель, то теперь он — 2–10 недель. Поскольку ИТ — конкурентная сфера, скорость подбора для нас очень важна, чтобы постоянно оставаться впереди».

Как проверить: сравните статистику по закрытию вакансий до внедрения CRM и после — цифры скажут сами за себя.

Улучшение № 2: стоимость

Есть мнение, что автоматизация подбора — дорогое удовольствие, но это далеко не так. Например, в Talantix стоимость зависит только от количества рекрутеров, все осталь-

ные — сотрудники службы безопасности, линейные руководители, директора — подключатся к системе бесплатно.

Евгения Янчук, начальник отдела кадров, «ВаниноТрансУголь»:

«Перед маркетинговым отделом стояла огромная задача — набрать 750 человек коллектива для предприятия, которое переходило из режима строительства в режим эксплуатации. Нагрузка на рекрутера была высокая, поэтому мы решили двигаться в сторону автоматизации. Внедрение Talantix превзошло все наши ожидания: мы не только тратим 3500 рублей вместо 45 000 за работу еще одного рекрутера, но и получили ценный побочный эффект — дисциплину линейных руководителей».

Как проверить: запросить у бухгалтерии данные по бюджету на подбор с CRM и без.

Улучшение № 3: режим одного окна

Работа без CRM — это море папок, неразобранные письма, путаница в переписке.

Когда есть единое рабочее пространство, согласование кандидата не вызывает проблем, а голова линейного руководителя или рекрутера не взрывается из-за неразберихи.

Олег Лихачев, руководитель отдела серверной разработки в Azoft:

«Раньше с момента формирования заявки на подбор до ее полного согласования и публикации на рабочем сайте проходило 2–3 дня. Пока каждый все посмотрит, что-то поправит, ответит на почту другому, а тот не забудет посмотреть сообщение... Благодаря CRM теперь все в едином пространстве — каждому участнику процесса видно, что происходит и какие комментарии оставляют его коллеги, поэтому согласование проходит за 2–3 часа».

Как проверить: соберите обратную связь с сотрудников, вовлеченных в процесс подбора, — что изменилось и как это упрощает работу? Если вы получаете много позитивных отзывов, значит, внедрение CRM однозначно пошло на пользу.

Улучшение № 4: онлайн-собеседование в один клик

Рекрутеры и руководители привыкли принимать окончательное решение по кандидатам после реальной встречи — посмотреть на человека и пообщаться с ним, а тут приходится делать оффер после созвона в Skype. CRM упростит подготовку к собеседованию:

- не нужно вручную заполнять календарь собеседований и ставить напоминки: в Talantix онлайн-собеседование создается в один клик;
- впечатления от встречи рекрутер может фиксировать прямо во время созвона — просто оставлять пометки в карточке кандидата, которые точно не потеряются, как порой бывает с листочками из блокнота.

Как проверить: посчитайте, сколько времени уходит на назначение собеседования — написать письмо, согласовать с кандидатом площадку — Skype, Zoom, создать событие в календаре. Сравните с временем, которое уходит на такую задачу при использовании CRM. Получившуюся разницу умножьте на среднее количество собеседований в месяц — вот ваш результат.

Улучшение № 5: больше собеседований без найма еще одного рекрутера

Несмотря на то, что 2020-й оказался непростым годом, многие компании росли и разви-

вались. И тут виден еще один плюс автоматизации — можно закрывать больше вакансий, и для этого не нужно нанимать еще одного HR-специалиста.

В TALANTIX СТОИМОСТЬ ЗАВИСИТ ТОЛЬКО ОТ КОЛИЧЕСТВА РЕКРУТЕРОВ, ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ — СОТРУДНИКИ СЛУЖБЫ БЕЗОПАСНОСТИ, ЛИНЕЙНЫЕ РУКОВОДИТЕЛИ, ДИРЕКТОРА — ПОДКЛЮЧАТСЯ К СИСТЕМЕ БЕСПЛАТНО.

Полина Изох, HR-директор, Azoft:

«Мы начали рассматривать специалистов уровня Junior, и количество собеседований увеличилось на 50%. Хотя прирост существенный, с Talantix мы справились с ним без проблем. Еще в CRM удобно формировать базу кандидатов: для ИТ это очень актуально — каждый пятый наш новый сотрудник — это кто-то из базы. Например, мы искали разработчика год назад, а когда вакансии появляется снова, мы просматриваем старые резюме, а не ищем с нуля».

Как проверить: сравните статистику по количеству закрываемых в месяц резюме, сопоставьте ее со скоростью закрытия вакансий и загрузкой каждого рекрутера. А как было до CRM? Получить развернутый отчет в Talantix можно буквально в один клик.

25% компаний хотят автоматизировать подбор

К международному саммиту HR Digital 2020 hh.ru провел опрос среди компаний, которые пока не используют автоматизацию, и 25% респондентов ответили, что собираются внедрять CRM- и HRM-системы в 2021 году. Команда Talantix провела подсчеты по всем компаниям, внедрившим CRM для подбора, и делится впечатляющими фактами:

- за три месяца после внедрения опции интервью через Microsoft Teams компании провели больше 58 тысяч онлайн-собеседований;
- рекрутеры сэкономили на рутине 224 тысячи часов;
- если перевести рабочие часы в деньги, при усредненной ставке рекрутера это составит 112 млн рублей.

Цифры говорят сами за себя, а если вы еще сомневаетесь — внедрять или не внедрять, попробуйте две недели бесплатного пользования системой.



ВЛОЖЕНИЯ В ФОНДЫ АКЦИЙ ОСТАЮТСЯ АКТУАЛЬНЫМИ

Иван Сотников

Дивизионный
директор
УК «Альфа-Капитал»
по Западной Сибири

Несмотря на волатильность фондовых курсов валют и нестабильность на фондовых рынках, инвесторам не стоит спешить отказываться от рискованных инструментов, считает дивизионный директор УК «Альфа-Капитал» по Западной Сибири Иван Сотников. По его словам, в этом году инвестиции в акции могут быть особенно интересными.



Восстановление мировой экономики после пандемии оказалось не таким простым и быстрым процессом, как ожидали многие. Локдауны в Европе, проблема с массовой вакцинацией, рост доходностей в США и геополитические риски — все это создает дополнительную волатильность для фондовых рынков. С начала года рынки уже пережили несколько локальных коррекций, однако если взглянуть на результаты первого квартала, то все не так уж и плохо. Индексы торгуются вблизи исторических максимумов, а отчетность многих компаний оказалась выше ожиданий аналитиков.

В первом квартале большинство американских компаний, входящих в индекс S&P 500, показали результаты выше ожиданий аналитиков. В среднем прибыль превышала прогнозы почти на 10%. Все это дает основания ожидать пересмотра прогнозов показателей компаний в следующих кварталах. До конца года рынок ожидает двузначного роста прибыли компаний из S&P 500, что может стать одним из ключевых драйверов роста американских фондовых рынков в этом году. Согласно опросу CNBC, стратеги с Wall Street прогнозируют в среднем рост индекса S&P 500 на 9% в 2021 году, максимальная оценка — 4400 пунктов.

Аналитики УК «Альфа-Капитал» полагают, что на фоне мягкой политики регулятора многие технологические гиганты США могут показать результаты не хуже, чем в прошлом году. Напомню, что по итогам 2020 года индекс NASDAQ вырос более чем на 40%, доходность фонда «Альфа-Капитал Технологии» составила свыше 58%, а биржевой фонд «Технологии 100» заработал 75%.

Сейчас наши управляющие делают ставку на акции так называемых циклических компаний, которые стоят дешевле по ряду мультипликаторов относительно индекса S&P 500, а также производителей полупроводников. Также бенефициарами будущего роста могут оказаться многие компании стоимости (такие как Berkshire Hathaway, AT&T, Exxon Mobil, Chevron и прочие), они могут продолжить обеспечивать позитивную динамику американскому рынку акций.

Что касается российского рынка, здесь главным драйвером роста служит восстановление спроса на нефть и металлы, что на фоне слабого рубля позитивно влияет на финансовые показатели нефтегазовых и металлургических компаний. При этом акции этих компаний стоят на 30–50% дешевле западных аналогов. Поэтому управляющие УК «Альфа-Капитал» ожидают их дальнейшего роста. В первом квартале фонды акций под управлением компании показали рост на 10–11%.

Другим не менее существенным фактором для роста российского рынка в этом году остается его высокая дивидендная доходность: по оценке Bloomberg, ожидаемая дивидендная доходность индекса МосБиржи превышает 7%. Ожидаемая сумма дивидендов в следующие двенадцать месяцев по отношению к текущей стоимости акций сейчас превышает значения 2019 года. Поэтому отечественный рынок акций остается интересным для инвестиций, спрос на бумаги компаний по мере приближения дивидендного сезона будет расти, позитивно влияя на их котировки. Особенно высоких дивидендов инвесторы ожидают от компаний металлургического и нефтегазового секторов, выигрывающих не только от высоких цен на ресурсы, но и за счет слабого рубля. Все эти бумаги есть в портфелях наших фондов акций, а также в стратегиях ДУ на российский рынок.

И, наконец, бенефициаром восстановления мировой экономики от последствий коронавируса в этом году может стать Китай.

Согласно данным Главного статистического управления КНР, в первом квартале ВВП страны вырос на 18,3%, экономика Китая

ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА ИНДЕКС NASDAQ ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ НА 40%, ДОХОДНОСТЬ ФОНДА «АЛЬФА-КАПИТАЛ ТЕХНОЛОГИИ» СОСТАВИЛА СВЫШЕ 58%, А БИРЖЕВОЙ ФОНД «ТЕХНОЛОГИИ 100» ЗАРАБОТАЛ 75%.

восстанавливается после пандемии существенно быстрее, чем экономики других развивающихся стран. При этом индекс промышленного производства за квартал вообще показал рекордный рост: 24,4%.

Инвестировать в китайские акции непрофессиональному инвестору довольно сложно, многие бумаги не представлены на рынке, открытом для иностранцев. Поэтому наша компания в конце прошлого года сформировала биржевой фонд китайских акций, который вкладывает в акции компаний, входящие в индекс SCI 300, а также технологический сектор. Если у вас нет счета на бирже, можно воспользоваться стратегией доверительного управления, которая также позволит инвестировать в широкий спектр бумаг китайских компаний.

Как ожидают аналитики УК «Альфа-Капитал», в этом году темпы роста экономики КНР ожидаются на уровне, соответствующем доковидным прогнозам, то есть фактически экономика вернулась на долгосрочную траекторию роста. По оценкам китайских властей, в этом году темпы ВВП могут превысить 6%, аналитики Bloomberg не исключают роста до 9,3%.

Рост экономики поддерживается за счет растущих даже в кризис доходов граждан. Например, в 2020 году в среднем доходы выросли на 0,6%. В первом квартале этого года номинальный доход на душу населения в Китае вырос в годовом исчислении на 13,7% и составил 9,73 тысячи юаней (примерно 1,4 тысячи долларов). На фоне этого сильно выросли розничные продажи потребительских товаров: на 33,9%. Во-вторых, рост экономики обеспечивается за счет большой доли технологических компаний.

Другой фактор — развитие технологий, что поддерживается высоким объемом инвестиций и значительным числом новых компаний, выходящих на рынок.

КРАСОТА — НЕ РОСКОШЬ!



Текст: Ирина Морозова

Косметолог-эстетист
Центра здоровья
и красоты
«Модильяни»

Немногие знают, но именно мужчины когда-то первыми начали использовать косметику: они красили лицо и тело, чтобы обозначить вождя племени или утешить врага, активно применяли различные мази и лосьоны для заживления ран.

В Древнем Египте также были распространены подобные ритуалы: военачальники, вернувшиеся с поля брани, в обязательном порядке проходили особую процедуру очищения. Обряд занимал несколько дней и проходил в храмах. Жрецы выполняли функции косметологов, их арсенал включал в себя кислое молоко, молодое пиво, специально подобранные растительные бальзамы, контрастные ванны. Всё это позволяло вернуть тела и дух военных чинов в надлежащую форму.

Именно здесь, в Древнем Египте, зародилось особое направление медицины — косметология. Египтяне применяли различные ароматические вещества, проявляли интерес к окраске ногтей и волос, укладке волос, бритью и окраске бороды. Уже тогда были известны бритвы и щипчики для удаления волос на лице и теле, гребни, краска для ногтей, кремы и средства татуирования кожи. Жрецы записывали рецепты устранения морщин, бородавок и лечения волос. Именно из их записей мы узнали, что глина и грязи

умеют лечить, а хна и басма — менять цвет волос.

Первые специалисты-косметологи появились в Древней Греции, их называли косметами. Это были рабы (рабыни), которые ухаживали за лицом и телом посетителей бань. Они прописывали кремы, притирания и водные процедуры, наносили грим, делали массажные масла и бальзамы. В высших мужских кругах древнегреческого общества использование яркой декоративной косметики считалось дурным тоном. Однако мужчины и женщины в равной степени использовали ароматические масла на основе лепестков роз и других душистых растений. Они втирали их в кожу во время массажа или при проведении банных процедур.

В Римской империи косметология получила еще большее развитие. Появились первые медицинские труды с серьезными исследованиями. Древнеримский медик, хирург и философ Гален написал учебник по косметологии, в котором все средства впервые были разделены на две категории:

лечебные (для сохранения естественной красоты) и декоративные (для маскировки различных дефектов кожи). В своих работах Плиний Старший подробно описал средства для ежедневного ухода.

В Средневековье церковь преследовала тех, кто чрезмерно заботился не о душе, а о телесной красоте, поэтому развитие косметологии в этот период замедлилось.

Интерес к косметике резко возрос в эпоху Возрождения. Однако в этот период она носила скорее декоративный, чем лечебный характер: люди румянили щеки, красили губы, брови, ресницы и густо посыпали свои парики пудрой.

В XVI – XVII веках декоративная косметика стала еще более популярной. Она была предназначена не для того, чтобы подчеркивать собственные черты лица, а для создания универсального идеального облика. Мужчины из высших сословий наносили на лицо густые румяна и красили губы розовой или красной помадой. Также нередко выщипывали брови и выделяли их углем, чтобы кожа казалась еще белее.

Отношение к мужскому уходу стало меняться во второй половине XVII века. В Англии выходцы из молодой элиты стали слишком много внимания уделять внешнему виду: они носили большие напудренные парики и очень густо красились. Их обвиняли в женственности и подозревали в гомосексуальных связях.

Сегодня мужчины вновь уделяют все больше времени своей внешности. Легкая небритость и запах пота больше не являются символами мужественности. Мужчины не только посещают барбер-шопы, делают маникюр и педикюр, покупают специальные уходовые средства, но и пользуются косметологическими процедурами.

По своим наблюдениям могу сказать, что за последние 2–3 года поток мужчин сильно увеличился. Приходят не только подростки и молодежь от двадцати лет, но и более зрелые, статусные мужчины-руководители, предприниматели, для которых ухожен-



В XIX ВЕКЕ КОСМЕТИКОЙ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ ТОЛЬКО ЖЕНЩИНЫ И В ОЧЕНЬ УМЕРЕННЫХ КОЛИЧЕСТВАХ.

В XX ВЕКЕ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЙ УХОД СТАЛ ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАТЬСЯ И ПРИНЯЛ СТАТУС «УНИСЕКС».

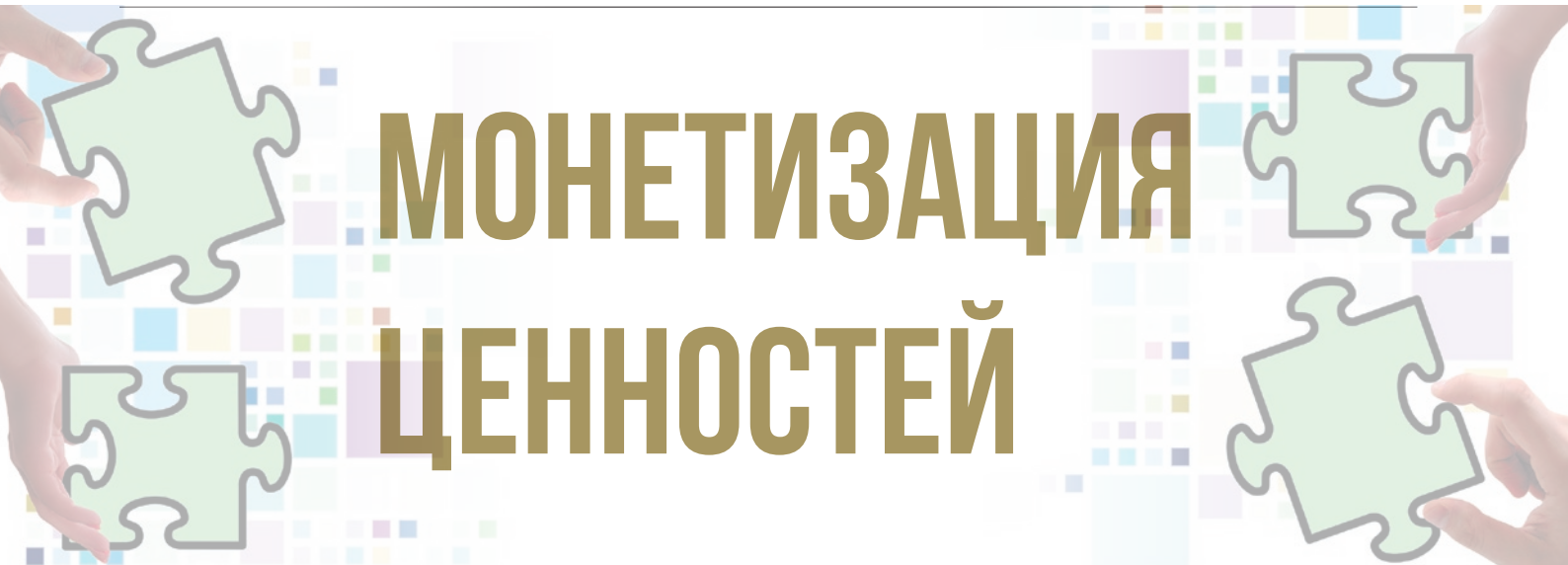
ность, состояние кожи и сохранение молодости имеют большое значение.

В салон приходят как по рекомендации друзей, коллег и знакомых, так и по совету жен и девушек.

Если раньше самыми распространенными мужскими процедурами были чистка лица и лечение гипергидроза (повышенной потливости) подмышечных впадин, то сегодня все большую популярность приобретают уходовые спа-программы, пилинги, лазерная эпиляция, биоревитализация и мезотерапия. Современные мужчины обращаются и к моделированию лица (например, коррекция подбородка и углов нижней челюсти), чтобы выглядеть более мужественно, избавиться от признаков усталости и возрастных изменений.

Раньше считалось, что эти процедуры могут сделать мужчину менее брутальным. Сейчас стереотипное мышление, конечно, отступает в пользу мнения о косметологии как об универсальном способе решения эстетических проблем и мужчин и женщин. И это не может не радовать, ведь насколько приятнее девушке видеть рядом с собой ухоженного, красивого и молодого мужчину!





МОНЕТИЗАЦИЯ ЦЕННОСТЕЙ



Текст:
Людмила Калинина

В какой бы сфере ни развивались отношения между людьми, там непременно возникают ситуации, требующие или хотя бы предполагающие вынести ценностное суждение, сделать моральный выбор, совершить нравственный поступок. В корпоративной среде личностное общение соприкасается с императивом денег. Что же законы рынка привносят в организационную культуру, а через нее и в нашу жизнь?

Казус и казуистика

Проявление интереса к сотрудникам, способность видеть в них не только инструменты для достижения целей компании, но и людей, у которых все как у людей — дом, семья, дети, — это часть корпоративной культуры, доставшаяся в наследство от советского периода. Современные российские компании ради внутренней интеграции, поддержания духа коллективизма прибегают, в том числе, и к советским традициям, особенно к тем, что связаны с праздничным одариванием. Одна из частных медицинских организаций, например, подарила на этот Новый год детям сотрудников бесплатное посещение врача. Это реальный случай, а дальше уже будем додумывать.

Представьте, родители говорят ребенку: «Мы сейчас пойдем к доктору — это твой новогодний сюрприз». Что в ответ? Радостный

воплъ «ура»? Встает вопрос: а если в поликлинике в здоровье ребенка не найдут никакого изъяна, то как он ощутит подарок?

А как мы воспримем, если это именно нам объявят, что традиционных наборов конфет или книжек с игрушками для детей на праздник не будет, а будет прием у врача? Возможно, кто-то неожиданно вспомнит, как в 90-е его папа вместо зарплаты принес домой старый компьютер, потому что директор расплатился «натурой», и нужно было обменять этот хлам на еду. А кто-то, может, будет рад сводить ребенка к доктору, но все-таки постыдится сказать, что это подарок — ведь чадо знает: праздник отличается от будней, тем паче от болезни.

Подумаем, как менеджеры принимали решение в этой истории. Возможна такая логическая цепочка: здоровье ребенка —

это ценность для родителей; конфеты или книга — это рублей 300, прием у врача — это 2000. О, профит!

От практики корпоративной культуры перейдем к теории. На портале Executive.ru размещена статья, автор которой размышляет о возможностях перехода к новой модели управления — посредством ценностей — ввиду кризиса традиционной, с каскадной трансляцией целей и установок от менеджмента. Для ее внедрения необходима сильная корпоративная культура: она должна повлиять на сознание сотрудников. Таким образом, в духе Agile философии выдвигается идея о распределенном менеджменте.

В модели «ценности вместо менеджеров», подчеркивает автор публикации, главное — все правильно закодировать. Он разрабатывает собственную аксиологию, наделяя ценность тремя атрибутами: цена, значимость, истинность. Цена понимается в стоимостном выражении: «Как в продажах, если ценность для клиента равна нулю, он не заплатит ни цента». Какая ценность более значима, зависит от ситуации — с этим нельзя не согласиться. Для примера автор противопоставляет честность и справедливость.

Ок, вообразим сцену времен Второй мировой: вы прячете у себя антифашиста, вдруг стук в дверь, не дрогнув ни единым мускулом лица, вы сообщаете гестаповцам, что того самого человека нет в вашем доме. Вы солгали ради справедливости.

Однако в статье «Управление по ценностям» значимость исследуется в ситуации, когда кассир супермаркета ошибочно сдал вам на 1000 руб. больше. Вернете деньги? А если накануне у вас был конфликт с персоналом этого магазина, и вас заставили заплатить за бутылку вина, которую вы случайно смахнули с полки? Здесь нам дают понять, что справедливость — это нечто относительное, зависящее от личной выгоды. Так ли это? Давайте вообразим, во-первых, спортивные соревнования, где приз вручили первому на финише, несмотря на то, что он принял допинг; а во-вторых, благотворительный фонд, который честно оказывает помощь, но при этом действует по расистскому принципу. Теперь вопрос: могут ли конкурировать честность и справедливость? Разве они не усиливают друг друга?

Как устанавливается истинность ценности?

В статье предполагается, что ее верификацией будет нетерпимость. Слово «нетерпимость» неплохо отражает психологию

восприятия ценности: наши эмоции указывают на то, что для нас поистине дорого, и если этим кто-либо пренебрегает, то наша защитная реакция может быть бурной.

Итак, сообщается, что истинность ценности познается по нетерпимости. Но как тогда быть с ценой?

Представьте: вы чиновник и очень цените честность. Вдруг вас обвиняют во взяточничестве, готовят процесс — для вас все это морально невыносимо. Адвокат, ваш искренний друг, советует дать судье взятку, так как тот охотно берет. Готовы ли вы заплатить, чтобы вернуть себе честное имя и душевный покой?

ЦЕННОСТИ — ЭТО РЕАЛЬНЫЕ МОТИВЫ НАШИХ ПОСТУПКОВ.

ИХ «ЗАДАЧА» СКЛОНИТЬ НАШУ ВОЛЮ ДЕЙСТВОВАТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫМ ОБРАЗОМ.

Как работают ценности

Мы с вами долго обсуждаем честность и справедливость, а между тем это не ценности, а добродетели — в том смысле, что добродетель есть приобретенный моральный навык или, по Аристотелю, «приобретенный склад души».

Ценности — это реальные мотивы наших поступков. Их «задача» склонить нашу волю действовать определенным образом. Рассмотрим, как на нас влияют внутренняя мотивация и денежное стимулирование, на примерах из дискуссии Майкла Сэндела со студентами МГУ.



М.С.: Действительно ли существуют бесценные вещи? Вот дружбу нельзя купить, потому что деньги обесценивают то благо, которое она несет, а можно ли создать рынок человеческих органов, например, почек? Некоторые экономисты выступили с таким предложением, ведь так много людей умирает, не дождав донора для пересадки. Обратите внимание, почка — это вещь, которую можно выставить на продажу, и благо, которое в ней есть, не исчезнет при покупке. Кто за такой рынок? (Голосование.)

СЛОВО «НЕТЕРПИМОСТЬ» НЕПЛОХО ОТРАЖАЕТ ПСИХОЛОГИЮ ВОСПРИЯТИЯ ЦЕННОСТИ: НАШИ ЭМОЦИИ УКАЗЫВАЮТ НА ТО, ЧТО ДЛЯ НАС ПОИСТИНЕ ДОРОГО.

Если нельзя купить дружбу, то можно ли купить ее проявление? В США есть онлайн-сервис, предлагающий за \$149 написать речь для выступления на свадьбе, если вы сами с этим справиться не в состоянии, а выступить непременно надо. Купите ли вы такую речь и решитесь ли признать молодоженам, что приобрели ее по сходной цене? Если не признаетесь, то не говорит ли это о том, что купленная речь не имеет такой же ценности, напиши вы ее сами?

Пример с обучением.

Есть много учебных заведений, преподавателям которых сложно мотивировать студентов на высокие оценки, особенно тех, кто, возможно, происходит из семей, где не культивировали чтение книг и труд по приобретению знаний. В Далласе, штат Техас, введена программа: 8-летним детям платят по \$2 за каждую прочитанную книгу. Кто из вас пошел бы на такой эксперимент, а кто такой подход принципиально отвергает?

Дана (за): В России есть такие программы как грант Президента. По сути это то же самое, что и оплата чтения в вашем примере. Но все же деньги не могут быть абсолютной мотивацией, а лишь дополнительным стимулом.

Глеб (против): Монетарный стимул становится неким таргетированием для ребенка. Он может упустить искреннее удовольствие от прочтения книги или новых знаний, и в результате его подход будет сугубо утилитарным. Учеба, знания ценны сами по себе.

Дана: Но ведь денежный стимул для детей — то же, что и зарплата для взрослых. Ведь очень мало людей, которые готовы заниматься любимым делом, если это плохо оплачивается.

Глеб: Когда есть некий экономический стимул, наша цель — получение все большей прибыли с наименьшей затратой ресурсов



и усилий. Ребенок попытается читать максимальное количество легких книг в единицу времени, не обретая качественных знаний и не стремясь к ним.

М.С.: У вас, как и многих людей, возникло беспокойство, что деньги могут унижить или вытеснить искреннюю любовь к чтению — вот в чем противоречие монетарного стимула. Действительно, дети в Далласе стали читать только тонкие книжечки.

Существуют как минимум две причины для беспокойства, когда мы выставляем обучение или чтение на продажу: во-первых, неравенство — не все дети имеют способности, чтобы хорошо учиться, и никогда не смогут «заработать» на оценках; во-вторых, плата будет восприниматься как некая взятка.

Далее: во многих странах правительство финансово стимулирует семьи к увеличению количества детей. Кто из вас за денежную мотивацию рождаемости?

Арина (против): Если люди любят детей и хотят их иметь, то им не нужен денежный стимул. С другой стороны, стимулирующая финансовая политика оборачивается безответственностью: те, кого соблазняют деньги, не задумываются о воспитании потомства, и это влияет на все общество: детей в стране все больше, но общий уровень их развития и образованности все ниже.

Дмитрий (за): Материнский капитал не должен рассматриваться как поощрение за рождение ребенка, но как помощь бедным семьям в его воспитании.

Феликс (против): Предоставляя маткапитал, государство, по сути, тратит деньги не на общие цели, такие, например, как строительство дорог, которые важны для всех, а улучшает жизнь только какой-то части населения. Но жизнь ребенка — это сфера ответственности его родителей. Заводить детей надо, когда достаточно денег для их воспитания и образования. Ответственные люди зарабатывают много денег, платят налоги и могут обеспечить детей, которые у них есть.

Александра, мать четырех детей (за): Спасибо, что вы заплатили за моих детей! Но дети не являются «индивидуальным благом». Они благо для всего общества.

М.С.: Мы подошли к фундаментальному вопросу политической философии: входит ли в компетенцию государства решать, сколько детей должно быть в семье.

Деторождение — это личный выбор людей или их общественная функция?

Однако вернемся к нашему дискурсу: мы обнаружили, что рыночное мышление и внутренние ценности болезненно сталкиваются.

Примеры показали, что иногда деньги изменяют или дискредитируют смысл того, что мы понимаем как благо. Утилитарный подход стремится навязать мысль, что любая ценность может быть переведена в некую универсальную единицу измерения — как правило, это деньги — и все подлинное содержание человеческих отношений деформируется под гнетом экономических принципов.

Встает, например, вопрос об экономии добродетелей, но это не ископаемый ресурс, который истощается по мере использования — наоборот, чем больше любви, щедрости, доброжелательности проявляет каждый, тем больше их и получает. Практикуя добродетели, мы можем сделать общественную жизнь здоровой и успешной.

ПО ДАННЫМ SUPERJOB, 16% РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ПРАКТИКУЮТ АГРЕССИВНЫЙ ТИП КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ, ПООЩРЯЮЩИЙ СОПЕРНИЧЕСТВО И ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ ЛЮБЫМИ СРЕДСТВАМИ.

Эх, культурушка, ухнем!

Специалисты по корпоративной культуре говорят о том, что ее формирование — кропотливый, затратный процесс. Воспитание — это гораздо труднее, чем предъявление требований. С другой стороны, как мы видели, если идти легким путем материальной мотивации, не культивируя добро, то на его место придет что-то совсем другое.

Проблемой многих организаций стало то, что менеджеры не готовы быть примером этически зрелого поведения, а это как раз и вносит диссонанс: декларируются высокие цели и ценности, но не хватает духовных ресурсов, чтобы их воплощать. Иногда приходят к антиценностям: по данным Superjob, 16% российских компаний практикуют агрессивный тип корпоративной культуры, поощряющий соперничество и достижение целей любыми средствами, стремление к власти и личному успеху. ■

ИРИНА БИЮНОВА: ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС — ЭТО МОЁ!

Текст:
Татьяна Тарасова

Почти 25 лет Ирина Биюнова отдала гостиничному бизнесу Тюмени, работая и руководя лучшими отелями города. В 2019 году она переехала в Санкт-Петербург, став заместителем генерального менеджера международного отеля Novotel, а спустя два года и сама заняла позицию генерального менеджера. Она абсолютно уверена, что нельзя сидеть на одном месте много лет, нужно выходить на новые уровни. National Business Ирина рассказала, чем отличаются гостиничные рынки разных регионов России, какие уроки она усвоила, будучи руководителем, и что посоветует начинающим специалистам в этой сфере.



Ирина, вы сразу поняли, что «болеете» гостиничным делом? Желание поменять сферу деятельности когда-нибудь возникло?

Я начала работать на предпоследнем курсе института. Устроилась в «Кволити Отель Тюмень» за год до получения диплома. Именно тогда поняла, что гостиничный бизнес — мое. Во время работы часто ездила на стажировки. Германия, Турция, Санкт-Петербург, Сочи... Это было очень интересно. Стажировки организовывались по обмену.

«Бросить все» никогда не хотелось. Отель открывали менеджеры из Европы и США. «Кволити» в то время представлял собой некий островок. Когда ты туда приходишь — казалось, что находишься не в России. Иностранный менеджмент говорит сам за себя. Руководство понимало, как нужно мотивировать персонал и как важно заниматься его обучением. Все было максимально доступно и просто, все рабочие процедуры — четко регламентированы. Конечно, физически

бывало иногда тяжело. Потому что это был один отель подобного уровня на весь город, в нем всегда наблюдалась высокая загрузка.

Какую должность вы занимали в «Кво-лити»?

Должностей было много — я работала там с 1995 по 2012 год. Администратор на ресепшен, супервайзер, Front Office Manager. Последняя должность — Room Division Manager, по структуре это уже включало в себя контроль за работой гостиничного хозяйства, фитнес-центра, Spa-зоны.

В 2012 году вас пригласили в «Евразию» на позицию генерального директора. Какие задачи были поставлены перед вами в первую очередь?

Стояла задача формирования профессиональной команды. Это был недавно созданный отель. Я пригласила людей, которые давно работали в этой сфере. За время моего руководства мы с коллективом повысили оценку репутации отеля: на Booking наша оценка выросла с 8,4 до 9,1. Сервис стал выше.

Повышение квалификации в ТГНГУ — почувствовали в этом необходимость? Или так пожелало руководство «Евразии»?

Я почувствовала личную необходимость. Хотелось изучить какие-то новые дисциплины. Курс включал в себя предметы по маркетингу, финансам — все то, в чем мне как раз нужно было расти. Самое главное: обучение подразумевало зарубежную стажировку после окончания — все за счет принимающей стороны, обучающие программы оплачивала Германия. Стажировка в Гамбурге длилась месяц, она также включала в себя все управленческие дисциплины, менеджмент.

Когда вернулась в Тюмень — очень хотелось обратно. В это же время узнала о том, что в Торгово-промышленной палате проходит конкурс проектов. Сделала гостиничный проект и в числе победителей вновь поехала в Германию на десять дней. Идея была направлена на повышение эффективности работы гостиничного объекта.

Как вы узнали об этом конкурсе?

Отель «Евразия» являлся членом Торгово-промышленной палаты Тюменской области. Конкурс был организован для сегмента HoReCa*. Программа для победите-

лей — менеджмента отелей и ресторанов — проходила в Берлине.

Объявление о поиске заместителя управляющего в петербургский Novotel вы увидели на сайте HeadHunter. Целенаправленно искали работу?

Работая в «Евразии», я часто ловила себя на мысли: хочу вернуться в сетевой отель. «Евразия» — отель независимый. Не секрет, что в сетевых заведениях всегда останавливается больше иностранных гостей. Стал забываться язык, хотелось как-то обновлять навыки. Увидела вакансию. Честно — особо ни на что не рассчитывала. Потому что это Accor, а они в первую очередь рассматривают внутренних кандидатов. Мне было интересно попробовать.

Еще меня привлекло то, что главный управляющий отеля — немец. Просто, когда начинает казаться, что ты уже «все» знаешь, хочется поработать с людьми, которые могли бы тебя еще чему-то научить, передать свой опыт.

Это был порыв «Почему бы и нет?» или взвешенное решение о поиске новой работы?

Это был совершенно спонтанный шаг. Я не сидела год, не думала, не искала... Позицию на HH увидела незадолго до Нового года. Стало любопытно. Нажала на кнопку «откликнуться». Вскоре мне позвонил Хольгер — главный менеджер отеля.

Отбор проходил после новогодних праздников. Было 27 финальных кандидатов, большинство из которых — внутренние, из сети Accor. Но об этом я, конечно, узнала только потом.

Досье

Ирина Биюнова родилась 14 марта 1973 года в Тюмени.

Окончила ТЮмГУ по специальности «Романо-германская филология» и ТГНУ по специальности «Производственный менеджмент».

После победы в конкурсе бизнес-проектов от Торгово-промышленной палаты Тюменской области прошла курс «Менеджмент отельного и ресторанного бизнеса» в Берлине. Работала на ресепшен в отеле американской гостиничной сети Choice Hotels International. Проходила стажировку в отелях Германии, Турции, Сочи, Санкт-Петербурга, Петергофа.

С 1995 по 2012 год работала в «Кволити Отель Тюмень», где прошла путь от администратора на ресепшен до управляющего. С 2012 по 2019 год — генеральный директор отеля «Евразия». С 2019-го — заместитель генерального менеджера отеля Novotel St. Petersburg Centre в Санкт-Петербурге.



Собеседование проходило в два этапа. Все общение — на английском языке, по скайпу. Сначала — главный управляющий, hr-менеджер, рум-дивижн. Последнее собеседование — непосредственно с собственниками отеля.

Когда вашу кандидатуру одобрили, не раздумывали? Не было шальной мысли отказаться, остаться в Тюмени?..

Нет. Это на самом деле большая редкость, что такие позиции есть и что они доступны для регионов. Подобные вакансии обычно заняты или заполняются внутренними кандидатами. Я хотела попасть в сеть. После года работы меня уже будут рассматривать как того самого внутреннего кандидата. Смогу претендовать на должности управляющих в каких-то новых объектах сети, в других городах и даже, возможно, странах. После финального этапа отбора мне позвонили и спросили, когда я могу приехать. Ответила: «Когда надо». Собралась очень быстро — за три дня.

Что бы вы посоветовали молодым специалистам, которые только начинают карьеру? Работать с первого курса — это правильно? Или спешить не стоит?

Да, правильно. Я бы даже советовала начинать работать пораньше. Нужно обязательно съездить в Америку по программе Work and travel — она дает возможность подтянуть языковые навыки, так сказать — отточить мастерство. Можно пройти стажировку в зарубежном отеле, при этом очень неплохо подзаработать. Никогда не нужно бояться выезжать из родного города. Необходимо всегда продвигаться на новые позиции, на новые уровни. Не нужно сидеть на одном месте много лет.

А если не повышают? Что делать?

Если не повышают — можно рассмотреть разные варианты. Например, в сети Ассог принято продвижение по сети. Специально созданный внутренний ресурс информирует каждого сотрудника о свежей вакансии, она всегда появляется на сутки раньше, чем на HeadHunter. Это делается для того, чтобы участники команды Ассог могли видеть свои возможности и строить личные планы, включая переезд в другой город.

Конечно, в твоём отеле может не быть желаемой позиции и она может не появиться там еще пять лет. Тогда стоит рассматривать другие города — не нужно этого бояться.

Это всегда интересно. В другие страны можно выезжать работать. Я бы порекомендовала быть посмелее.

Оглядываясь назад и смотря на Тюмень через призму сегодняшнего опыта — чего не хватает городу? И чем вас удивил Петербург?

В Тюмени очень мало отелей высокого уровня. Есть такая система STR, в которой нужно набрать себе конкурентный сет. Это делается для более эффективного ведения бизнеса. В Тюмени у нас была сложность — мы не смогли найти пять отелей-конкурентов. Потому что за участие в программе нужно было платить, а там всего пять отелей на город, один из которых от участия отказался. Нам даже предлагали включить один отель Екатеринбурга, но это — совсем другой сегмент, другой регион, такой шаг мог испортить статистику. Поэтому инициатива оказалась неосуществимой.

Чем удивляет Санкт-Петербург? Раньше на различные мероприятия, выставки и форумы, организованные для HoReCa, нужно было покупать билеты, лететь в Москву или в Питер, где-то жить — получалось достаточно дорого. В Петербурге же куча отелей, где проходят подобные мероприятия, не нужны никакие затраты, можно посетить все.

Novotel является членом SPIBA (Санкт-Петербургская международная бизнес-ассоциация) — у них тоже немало мероприятий, и все они проходят в отелях хорошего уровня. Я уже посетила один из таких форумов в «Астории». Что удивило — встреча проходила на двух языках, русском и английском. Не с переводчиком, нет. Просто все участники (около 80 человек) легко перестраивались на нужный язык и даже оперативно меняли форматы своих презентаций. Публика здесь высокообразованная.

Хочу отметить, что в Тюмени тоже очень хороший уровень бизнеса. Городу есть чем поделиться. Тюменский опыт достаточно интересен, что-то из него можно внедрить и в Петербурге.

С европейскими принципами организации работы вы с самого старта карьеры знакомы не понаслышке. Бывало ли такое, что персонал негативно реагировал на какие-либо нововведения?

Конечно. Некоторые просто не хотели перестраиваться. У меня демократичный стиль управления, а потому я потеряла достаточно



много времени. Теперь могу сказать, что, если человек не хочет меняться, развиваться, что-то делать, — лучше подобрать новых людей в свою команду. Сразу, не теряя времени.

То есть вы были слишком мягким руководителем?

Скорее терпимым. Не хотела рубить сплеча... Ты приходишь в новый коллектив одна, а там — своя, уже устоявшаяся, команда. Порой просто хотелось поменять отношение персонала к каким-то вещам. Впоследствии поняла, что это — только потеря времени.

Расскажите подробнее о своих ошибках. К каким выводам они привели?

Если у человека сразу видно нежелание идти в новом направлении, то он будет тормозить всех. Поэтому лучше работать с единомышленниками. Не терять времени.

Я также вынесла для себя, что на работе не должно быть никаких друзей. Ты, как руководитель, обязан относиться ко всем одинаково. У тебя не должно быть каких-то там предпочтений. Нужно оценивать людей как профессионалов, как специалистов. Ни с кем нельзя дружить, как-то отзывать — это я поняла четко. Потому что потом люди могут злоупотреблять твоим отношением.

С коллегами дружба невозможна в принципе? На работе работаем, дружим...

На работе нужно работать.

В вашей практике случались забавные ситуации? Юнис Теймурханлы пишет истории, в реальность которых часто сложно поверить...

Я читала все книги Юниса и могу сказать: да, и у нас такое происходило. Много забавных случаев было во время работы в «Кволити». Как-то наши иностранные гости перебрали с алкоголем и ночью пробрались в бэк-офис отеля. Там они включили компьютеры и принялись что-то искать в интернете. Если честно — мы были в ужасе. Не понимали, как они туда попали и как их убедить отсюда уйти. К счастью, сотрудникам службы безопасности удалось объяснить, что офис отеля — не гостевая зона, обошлось без конфликтов.

Один из гостей пришел утром с претензией: «Почему вы меня не пустили?! Пришлось ночевать на улице». Стали поднимать записи с камер наблюдения, разбираться. Оказалось — ночью мужчина пытался попасть в музей изобразительных искусств, который

располагался напротив отеля. Видимо, перепутал здания.

Бывают ситуации, когда не до смеха. Иногда приходится выступать в роли психолога. Если мы видим, что у постояльца что-то не в порядке, что он сутками не выходит из номера, заказывая исключительно алкоголь и отказываясь от пищи, стараемся разобраться в ситуации. Такой случай был в моей практике — у женщины возникли семейные сложности, от которых она решила «укрыться» в отеле. Мы поговорили с ней и связались с родственниками — все закончилось хорошо. Конечно, мы могли закрыть на это глаза, ведь деньги со счета списываются, отель получает прибыль. Но прибыль — не главное. Отель в первую очередь должен отвечать за безопасность своих гостей.

И снова о Novotel. Какие задачи обозначены в вашем ежедневнике?

Сейчас мы активно готовимся к сезону. Необходимо сформировать команду на ресепшен, сезон здесь — очень «жаркое» время, загрузка номеров — 100%, работать приходится тяжело. Набираем дополнительный персонал на период с 1 мая по 1 ноября. Обучаем сотрудников всем процедурам, необходимым для приема гостей. В сезон в Novotel до 80% гостей — иностранцы. Вчера, к примеру, числились группы гостей из Италии, Германии, Великобритании, Португалии, Франции и Японии. В этом, кстати, существенное отличие от Тюмени — там процент иностранцев среди постояльцев очень небольшой, порядка тринадцати.

Отличается и инфраструктура отеля. Если в «Евразии» было 87 номеров и три ресторана, которые нужно было обеспечить загрузкой, то здесь 233 номера и один ресторан, загрузка которого — не проблема. одиннадцать конференц-залов тоже пользуются спросом. В Петербурге высокая деловая активность. Сейчас в мои обязанности входит вся операционная работа — взаимодействие с гостями и с персоналом, организация всех бизнес-процессов. Иными словами — вообще все. **MB**



ЧЕМ ОПАСНО ПРИМЕНЕНИЕ НЕЗАКОННЫХ СХЕМ НДС



Текст: Елена Голышева

Начальник ИФНС
России по г. Сургуту
Ханты-Мансийского
автономного округа —
Югры

Налог на добавленную стоимость (далее — НДС) начал действовать в России с 01.01.1992 и является стратегически важным для реализации экономических и социальных программ государства. НДС представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается на всех стадиях процесса производств товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере их реализации.

Особенность НДС заключается в том, что это возмещаемый налог. При определенных условиях налогоплательщик может рассчитывать на получение средств из бюджета или же максимальное снижение налоговой базы, что используется порой для незакон-

ВЫЯВЛЕНИЕ СХЕМ УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГОВ И ПРЕСЕЧЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ СХЕМ — ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ЗАДАЧ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ.

ного обогащения. Уклонение от уплаты НДС с помощью фирм-однодневок лидирует среди прочих налоговых схем по размеру ущерба, наносимого бюджету.

Выявление схем уклонения от налогов и пресечение применения схем — одна из главных задач Федеральной налоговой службы. В современном российском обществе уклонение от уплаты налогов представляет собой социально-экономическую практику, характерную для организаций, индивидуальных предпринимателей и физических лиц. Уклонение от уплаты налогов имеет ряд негативных для государства и общества последствий, которые могут выражаться в сокращении доходной части бюджета, недофинансировании социально-экономических программ здравоохранения, образования и других сфер.

В целях пресечения применения схем уклонения от уплаты НДС реализован программный комплекс автоматизированного контроля за НДС. Основная задача — это пол-

ная автоматизация камеральных налоговых проверок по НДС и оперативное выявление зон риска, таких как: сокрытие налогооблагаемого дохода, неправомерное наращивание вычетов по сделкам с формально легитимными компаниями, неисполнение норм главы 21 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — Налоговый кодекс).

Главное достоинство программного комплекса — возможность автоматически находить несоответствие данных по НДС: программа обрабатывает миллионы электронных деклараций и миллиарды электронных счетов-фактур в год. Данная система контроля разработана с применением новейших облачных технологий, она анализирует операции в режиме реального времени и не имеет аналогов в мире.

С 01.01.2015 в соответствии с п. 5 ст. 174 Налогового кодекса все налоговые декларации подаются в электронной форме. Программный комплекс автоматизированного контроля за НДС сопоставляет данные налоговых деклараций, счетов-фактур, книг покупок и продаж различных налогоплательщиков с целью выявления несоответствий данных.

Налоговые разрывы появляются в результате:

- непредставления контрагентом налоговой декларации по НДС;
- представления контрагентом «нулевой» декларации;
- неотражения в книге продаж счетов-фактур;
- искажения данных счета-фактуры.

При выявлении несоответствий в автоматическом режиме формируются автотребования о представлении пояснений. При необходимости в рамках камеральных налоговых проверок проводится осмотр территорий, истребование документов, опрос сотрудников налогоплательщика и т. д. При наличии оснований составляется акт налоговой проверки.

В 2020 году представлены 244 декларации по НДС с суммой налога, заявленной к возмещению из бюджета, в размере 207,7 млн руб. По результатам мероприятий налогового контроля установлено незаконное возмещение по НДС в размере 96,5 млн руб. Значительная часть налогоплательщиков представила уточненные декларации, добровольно отказавшись от незаконного возмещения в общей сумме 89,1 млн руб. Также инспекцией вынесены решения об отказе в возмещении НДС из бюджета в сумме 7,3 млн руб. Вследствие отказа в возмещении НДС в правоохрани-



ГЛАВНОЕ ДОСТОИНСТВО ПРОГРАММНОГО КОМПЛЕКСА — ВОЗМОЖНОСТЬ АВТОМАТИЧЕСКИ НАХОДИТЬ НЕСООТВЕТСТВИЕ ДАННЫХ ПО НДС: ПРОГРАММА ОБРАБАТЫВАЕТ МИЛЛИОНЫ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕКЛАРАЦИЙ И МИЛЛИАРДЫ ЭЛЕКТРОННЫХ СЧЕТОВ-ФАКТУР В ГОД.

тельные органы направлены материалы в отношении двух налогоплательщиков для возбуждения уголовного дела за совершение преступления, предусмотренного ст. 159 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Следует отметить, что в 2020 году налогоплательщики самостоятельно уточнили налоговые обязательства по НДС по результатам проведенных инспекцией мероприятий налогового контроля, и в бюджет дополнительно поступило 119 млн руб.

По результатам выездных налоговых проверок доначислено более 570 млн руб. в связи с неправомерным принятием вычетов по НДС и расходов по налогу на прибыль организаций по документам, оформленным с формально легитимными организациями в отсутствие реальных финансово-хозяйственных взаимоотношений.

СПРАВКА

Налогоплательщиками города Сургута в 2020 году произведена уплата НДС в бюджет Российской Федерации в общей сумме 11,9 млрд руб.

Инспекция в 2020 году сделала акцент на камеральные налоговые проверки.

Сумма доначислений по результатам камеральных налоговых проверок составила более 134 млн руб., значительная доля приходится на НДС.



НДС?

При этом Следственным управлением Следственного комитета Российской Федерации по Ханты-Мансийскому автономному округу — Югре за 2020 год возбуждено пять уголовных дел по материалам выездных (камеральных) налоговых проверок инспекции на общую сумму 327 млн руб. Из них три уголовных дела по признакам состава преступления, предусмотренного ст. 199 Уголовного кодекса Российской Федерации (уклонение от уплаты налогов, сборов, подлежащих уплате организацией, и (или) страховых взносов, подлежащих уплате организацией — плательщиком страховых взносов), по которым уже до конца 2020 года возмещено ущерба на 50 млн руб.

Хотелось бы отметить, что спрос на услуги компаний-однодневок значительно снизился. Число таких компаний уже достигло исторического минимума и продолжает снижаться. Это напрямую связано с деятельностью налоговых органов и их техническим оснащением, позволяющим быстро выявлять компании-однодневки и пресекать незаконные способы оптимизации налогов.

В 2020 году инспекцией совместно с правоохранительными органами пресечена деятельность более 100 юридических лиц на территории Ханты-Мансийского автономного округа — Югры (г. Сургут и г. Нижневартовск), с помощью которых обналичивались денежные средства путем проведения фиктивных сделок.

По результатам проведения контрольно-аналитических мероприятий по пресечению деятельности формально легитимных организаций, зарегистрированных на территории г. Сургута, установлено 50 юридических лиц, которые, имитируя ведение финансово-хозяйственной деятельности, участвуют в схемных операциях по обналичиванию денежных средств, формально подтверждая факт хозяйственных сделок путем предоставления по требованиям налогового органа стандартного перечня документов (договоров, счетов-фактур). Материалы переданы в правоохранительные органы, в настоящее время возбуждены уголовные дела по ст. 172, 173.1 Уголовного кодекса Российской Федерации.

На сегодняшний день незаконной практикой также является использование в преступных целях мошенниками сведений о фирмах, которые длительное время пред-

ставляют отчетность с нулевыми показателями и не ведут деятельности. Заинтересованные лица по поддельным документам представляют налоговую отчетность за компании, руководители которых даже не знают о таких фактах. Впоследствии налоговым органом выявляются расхождения с многомиллионными суммами, претензии предъявляются действующим руководителям либо бенефициарам бизнеса.

Хотелось бы призвать добросовестных налогоплательщиков к бдительности: не передавайте печати, электронные цифровые подписи и доверенности малознакомым третьим лицам (даже если они ведут вашу бухгалтерию) с целью недопущения уголовного преследования бенефициарных владельцев компаний.

Также набирает популярность схема по вовлечению в состав участников юридических лиц иностранной компании. Спрос обусловлен обширным спектром предоставляемых услуг и предложений, находящихся в открытом доступе в сети интернет.

Введение в состав учредителей (участников), руководителей организаций и граждан с иностранным происхождением привлекает пристальное внимание налоговых и правоохранительных органов.

Внесение изменений в единый государственный реестр юридических лиц при входе в состав участников иностранных компаний и в должности руководителей иностранных граждан поставлено на тотальный контроль. На сегодняшний день наработана практика по отказу в совершении регистрационных действий по результатам проведения мероприятий налогового контроля налоговыми органами совместно со структурами правоохранительных органов, в том числе миграционных служб.

Рекомендуем всем добросовестным налогоплательщикам активно реагировать и взаимодействовать с налоговым органом при получении требований о предоставлении пояснений (документов), уведомлений о необходимости обеспечения явки на рабочие совещания. Надлежащее исполнение таких обязанностей поможет разобраться в сути возникающих у налогового органа вопросов, своевременно и качественно предоставить документальное подтверждение своей позиции и тем самым предотвратить негативные последствия. **NB**



ELEGANCE SPRING

ТАТЬЯНА МЕЛЬНИК & НЕЛЛИ КОБЗОН

22 апреля в итальянском ресторане La Storia состоялось светское событие — показ модной коллекции российского дизайнера Татьяны Мельник Elegance Spring. Мероприятие было посвящено вдохновительнице дизайнера — невероятно элегантной женщине Нелли Кобзон. Журнал National Business ХМАО-Югра выступил в качестве информационного партнера вечера.

Текст:
Михаил Захаров





Нелли Михайловна посетила мероприятие лично. Среди почетных гостей также присутствовали и ее друзья — народная артистка Российской Федерации Клара Новикова и директор Театра русской песни Антон Собянин.

Татьяна Мельник объявила Нелли Михайловну Кобзон амбассадором своей летней коллекции «Нелли». Презентация состоится совсем скоро в знаковом месте России.





Коллекция посвящена Нелли Кобзон неслучайно.

Вдохновение, мудрость, элегантность, тонкий вкус, доброта, женственность и энергетика — всеми этими качествами должна обладать настоящая женщина. Нелли Михайловна является эталоном и примером для всех нас. Именно к такому идеалу жены, мамы и женщины должна стремиться каждая.

«Элегантная весна» ворвалась в Сургут феерией модных показов: вечер был наполнен красивой музыкой, тонким юмором и подарками.

- Российский дизайнер, эксперт в области моды и стиля Татьяна Мельник презентовала коллекцию вечерних платьев и роскошных украшений Elegance Spring.

- Концептуальный бутик гуру моды Гузель Акуловой произвел впечатление на гостей коллекцией Gbconcept.

- Коллекции первых линий Dior, Chanel, Valentino и других брендов представлены экспертами индустрии моды Артуром Маралян и Мариам Дулунц.

- Коллекция эксклюзивных бриллиантов ЭПЛ. Якутские бриллианты представлены директором бренда Инессой Рябковой.

Выступление Клары Новиковой не оставило равнодушным никого из присутствовавших гостей.

Ярким завершением вечера стали роскошные подарки от клиники красоты и здоровья Татьяны Мельник «Молекула» и студии украшений TiMe Deluxe.

Финальный аккорд — красивый и вкусный торт от кондитерской «Бостан».



В ПОИСКАХ УТРАЧЕННЫХ ЗНАНИЙ: ИРИНА АРХИПОВА О БИЗНЕСЕ, НАУКЕ И КИНЕМАТОГРАФЕ

Текст:
Татьяна Озорнина

Основатель киностудии «Фараон» и автор проекта «В поисках утраченных знаний», направленного на поддержку отечественной науки, Ирина Архипова за последние двадцать лет организовала и провела более 70 научно-исследовательских экспедиций: «Русский Север», «Эльбрус», «Гималаи», «Тибет», «Пиренеи», «Немецкие Кузова», «Адыгея», «Башкирия». Ирина убеждена: счастлив не тот человек, который заработал много денег, а тот, кто владеет своим ремеслом и уверенно движется к намеченной цели. О том, чем честный предприниматель отличается от нечестного, что такое бизнес по-русски и как сегмент научно-оздоровительного туризма существует в условиях пандемии, Ирина рассказала National Business.

Ирина, вы занимаетесь наукой и организацией экспедиций с 2001 года. С вами сотрудничают ученые и врачи из университетов России, Германии, Швеции, Испании, США и других стран. Без преувеличения можно сказать: в исследованиях проекта «В поисках утраченных знаний» задействованы специалисты со всего мира. В 2020 году грянула пандемия. Границы — закрыты, в России введен режим самоизоляции. Как вы через это прошли?

Пандемия меня никоим образом не сломала, не остановила ни один мой проект. Скажу больше: я сразу понимала, что делать. Естественно, очень переживала: ведь с нами работают ведущие доктора и кандидаты наук — большинство из них оказались на передовой, в так называемой красной зоне. Первое, что я сделала: собрала наш научный альянс. Мы все время были на связи.

В экспедициях группу сопровождают медики? Всегда.

Во всех экспедициях мы берем много проб крови — до и после возвращения. Биохимические показатели крови в горах меняются.



Среди наших специалистов — кардиологи Городской больницы № 40 Сестрорецка. Именно они отвечают за нагрузочные пробы при проведении экспедиций и за холтеровское мониторирование.

В результате мы занимаем ведущие позиции в мировых научных рейтингах.

Как формируются эти рейтинги?

Сегодня все очень просто оценивается, в науке нет места критериям типа «смотрите, какая хорошая методика». Все зависит от того, сколько научных статей ты написал и кем, какими учеными эти труды были признаны. Наш альянс, как вы уже отметили, это ученые из Испании, Германии, Швеции, США. Но все возглавляет, конечно, Россия — специалисты университетов Санкт-Петербурга и Москвы, Российской академии наук, Московского областного научно-исследовательского клинического института имени М. Ф. Владимирского. Как попадаем в рейтинги? Секрет прост: мы все время публикуем научные статьи.

В марте 2020 года я не растерялась. Прекрасно понимала: сейчас все впадают в панику. Как следствие нас ждет волна обострений всевозможных неврологических заболеваний.

Первое, что начала делать, — гулять по городу, по пять, по десять километров. Каждый день, с палками для ходьбы по горам. Нашла в своем районе огромное количество памятников. Целая история! Это было восхитительно.

Прогулки натолкнули на то, что ни в коем случае нельзя сидеть сложа руки: надо двигаться, надо дышать, продолжать работать. Предложила научному руководителю экспедиций, физиологу, исследователю традиционных систем оздоровления, кандидату биологических наук Ринаду Минвалееву, продолжить читать наши лекции как и раньше, но теперь — в формате онлайн.

Лекции проводили каждую неделю. Сначала исключительно на бесплатной основе, позднее добавили платные семинары. Таким образом, весь период самоизоляции продолжали работу, ведь мы, как создатели уникальных дыхательных практик, должны были помочь людям предупредить болезнь. В семинарах принимало участие до 500 человек.

В июне я полетела в Сочи: Пиренеи закрыты, Гималаи закрыты, вся Европа и Азия... закрыт весь мир. Но экспедиции нужно было организовывать.

Что сказать по поводу Сочи — этот вариант отпал сразу. Там очень плохо. Экспедицию провести невозможно. Горный кластер я знала хорошо — три года работала на подготовке к Олимпиаде 2014 (за что получила медаль Президента). Но одно дело — работать на Олимпиаде в горном кластере, совсем другое — изучать кластер водный. Если мы говорим об оздоровительных экспедициях, то в комплексе должно быть все идеально, а инфраструктуры туризма в этом плане там нет.

НАУКА СТАЛА СМЫСЛОМ МОЕЙ ЖИЗНИ.

Из Сочи я полетела в Башкирию, где нашла чистейшие озера и красивейшие горы. Сразу организовала экспедицию.

Башкирия — отдельная история. Личная и уникальная. Четыре года назад рано утром меня разбудил звонок Рустэма Закиевича Хамитова (президент Республики Башкортостан с 19 июля 2010 по 31 декабря 2014 года, глава Башкортостана до 11 октября 2018 года. — Прим. ред). Знакомство прошло довольно смешно.

— Здравствуйте, Ирина Владимировна! Это Рустэм Закиевич Хамитов, президент Республики Башкортостан.

— Почему Башкортостан?

— Вы можете говорить просто: Республика Башкирия.

— Республика Башкирия! Очень хорошо. Гагарин из космоса мне звонил, Илон Маск





звонил, теперь президенты пошли. Спасибо, что не с Марса!

— Вы знаете, Ирина Владимировна, я не шучу, — сказал Хамитов.

Вы думали, что это шутка?

Да. (Смеется.) Объяснила, что коллеги-киношники любят пошутить. Хорошо, что Рустэм Закиевич — человек с отменным чувством юмора.

Он рассказал, что давно наблюдает за нашим проектом и научно-исследовательской деятельностью. Поделился, что легочные заболевания — большая тема для республики. Выделяются огромные деньги, но люди продолжали и продолжают болеть. Уже через несколько дней мы с Ринадом Минвалеевым вылетели в Уфу для участия в трех научных конференциях — Правительство Башкирии предоставило нам самолет.

В итоге провели три крупные конференции: в больнице Министерства здравоохранения Республики Башкортостан, в научном центре местного университета, а также успели посетить Красноусольск — в санатории Красноусольска, где активно разрабатывают новые научные методики, дали третью конференцию. Это был большой прорыв.

В планах было обозначено составление совместной научной программы, но, увы, не сложилось. Причина — в бюрократии и в сопротивлении медиков, которые не заинтересованы во внедрении новых технологий. К сожалению, в таких делах президент не может контролировать каждый шаг. Возможно, когда-нибудь мы к этому вопросу вернемся, но не сейчас: сидеть и заниматься перепиской с чиновниками — не мое. Мне надо дело делать.

Но в период пандемии и в условиях закрытых границ вы задумались именно о Башкирии?

Да. Позвонила знакомому главврачу Республиканской больницы Раулю Магруфовичу Халфину, рассказала, что в ближайшее время хочу прилететь, посмотреть потенци-

альные маршруты и понять, возможно ли сделать экспедицию в Башкирии. Он с радостью согласился помочь. Вместе мы проехали две с половиной тысячи километров. Зацепили и Башкирию, и уральские горы — Таганай, озеро Тургояк, фантастические места!

Как итог, экспедицию организовали именно в Башкирии. Выбрали уникальное место — Зюраткуль, сердце озер. И там же — горы Иремель и Нургуш. А для наших практик высокогорье — идеальное место. Здесь можно провести и нагрузочные пробы, здесь же есть холодная вода для практики Туммо — все в одном флаконе. Уже в августе 2020 года экспедиция состоялась.

Экспедиция «Русский Север» в 2020 году также была проведена. Да, не обошлось без эксцессов. Сначала мы взяли билеты на поезд, потом поезда начали отменять. Впоследствии их вернули, но ввели условие рассадки (социальная дистанция). Части группы я взяла билеты, а оставшуюся часть (25 человек) — вывезла на автобусе. Мы прекрасно добрались и провели экспедицию. Все участники были в восторге. Многие спрашивали: «Неужели ты это сделала? Как?» Я это сделала.

Вернулась из экспедиции, полетела в Адыгею. В Адыгее прекрасные горы Лаго-Наки, кроме того, там есть горячие источники. Положила маршрут и тоже провела экспедицию.

Познакомилась с потрясающим человеком — председателем Адыгейского республиканского отделения Русского географического общества Игорем Огаем. К слову, я и сама член Русского географического общества. Огай занимается изучением дольменов очень много лет. Запланировали сделать еще одну экспедицию — по изучению дольменов.

Игорь Петрович Огай по-настоящему болеет своим делом. Я и сама такая «бахнутая» в этом плане, ну, сумасшедшая на всю голову. Он открывает за свой счет музеи, исследует дольмены. Я стремлюсь работать с такими людьми, потому что это уникальные люди, которые делают историю нашей страны своими руками.

В арсенале у нас есть еще одна научная тема — это лабиринты. Мы провели множество исследований на предмет воздействия лабиринтов на психофизиологическое состояние человека. За последние 20 лет было применено огромное количество методик исследования, в них принимали участие десятки ученых. Но наиболее существенные результаты дал энцефалограф. Лабиринты — это отдельная грандиозная история.

NB СПРАВКА

Суть метода повышения холодоустойчивости человека заключается в том, что потерю тепла человек компенсирует дополнительной теплопродукцией, которая вырабатывается внутри организма, причем не только в мышцах, но и в легких. Метод — детище физиолога Ринада Минвалеева и математика Анатолия Иванова. В основе метода лежит тибетская йога Туммо.

Таким образом, в 2020 году у меня не оставался ни один проект. Просто зарубежные экспедиции были заменены на Россию.

Это положительный опыт?

В каких-то моментах Россия не хуже — например, удобно, что нет дальних перелетов. Но в нашей стране довольно трудно проводить экспедиции. К сожалению, русский турист убежден, что если он приехал отдыхать, то обязательно нужно пить, курить и «балагурить». Я все время ратую за то, что в России необходимо развивать вовсе не медицинский туризм. Медицинский — это когда «поздно пить боржоми», когда уже необходимо симптоматическое лечение.

Нужно развивать научно-оздоровительный туризм. Чем мы с коллегами и занимаемся. В этом нам равных нет. Да, существуют йога-туры, и это — тоже оздоровительный туризм. Но научно-оздоровительного нет ни у кого. Я мониторю этот рынок: либо медицинский туризм, либо йога-туры.

У меня есть статистика по результатам экспедиций. Люди (тысячи людей!) возвращаются здоровыми. Они говорят: боже, у нас все изменилось в нашей голове. Чудо? Нет. Просто каждому человеку жизненно необходима регулярная (и правильная) физическая нагрузка с ясным пониманием того, на что она влияет. Ну а горы тому способствуют.

Вы потеряли в прибыли?

Нет. Мы никак не просели. Наоборот.

Предприниматель в правильном понимании этого слова — какой он, по-вашему?

Мне иногда сложно ответить, кто предприниматель, а кто нет. Я живу в Санкт-Петербурге и здесь вижу мало бизнесменов. Бизнес в моем понимании — это отдельная серьезная структура, подразумевающая знание законов рыночной экономики, знание языков. Бизнес по-русски — это некая карикатура на девяностые годы, «купи-перепродай».

У меня много знакомых отельеров, их считаю бизнесменами. HoReCa — тот сегмент, в котором наша страна скорее соответствует мировым стандартам. Почему другая картина во всех остальных сферах? Потому что бизнес на Западе существует очень давно. Да, у нас сейчас пытаются внедрить очень много европейских систем. Но нужно учиться, что мы до недавнего времени жили при социалистическом строе, а они — давно в капиталистическом.



Кто такой настоящий предприниматель?

Тот, кто в первую очередь разбирается в экономических законах начиная от элементарного понимания бухучета. Многие думают: возьму наемного бухгалтера, и будет все хорошо. Нет, не будет. Потому что, если у тебя нет представления, как складывается твой бизнес, через какое время ты

СЧИТАЮ, ЧТО В ЛЮБОМ БИЗНЕСЕ, В ЛЮБОЙ РАБОТЕ, В ЛЮБОМ РЕМЕСЛЕ САМОЕ ГЛАВНОЕ — ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.

выйдешь на доходность — это не приведет тебя к нужному результату. Конечно, если человек — трудоголик, какой-то результат будет. Но на это будет потрачено в два раза больше усилий и времени.

Себя же я предпринимателем никогда не считала, в бизнес-структуры не лезу.

Но ведь по сути вы — предприниматель?

Да, я создаю проекты для людей. Честные и хорошие проекты, построенные на знании основ рыночной экономики и направленные на благо людей. Провожу маркетинговые исследования, создаю научные программы, планирую и провожу экспедиции. По большому счету все это — продукт. И его можно продавать. Чем мы и занимаемся.

Я начала это двадцать лет назад и продолжаю. Потому что важно приучить человека к культуре. К культуре знания своего тела. Все же понимают, что ты проснулся, нужно почистить зубы. Так же важно понимать, как правильно дышать, ряд каких упражнений в какое время суток и в какое время года (и в какое время недели в соответствии с лунным календарем) ты должен делать.





Физиология дает ответы на все вопросы. Немало врачей приходит к нам на семинары, ведь наш научный продукт создан на базе физиологии.

Как вы пришли в науку? Что вас к этому привело?

Мне, в отличие от многих людей, здоровье дается ценой собственной жизни. Я сама всегда была гиперактивной и энергичной. Думаю, что это некое врожденное качество, но которое я погубила, когда заболела. В девятнадцать лет от колоссальной нагрузки (тренировки в сборной по фехтованию, занятия музыкой, учеба в институте и две работы) тяжело заболела менингитом, была парализована. Это был тяжелый диагноз. С такими диагнозами, как правило, не выживают. Мне дали условно месяц. Но я решила, что умирать не собираюсь. Именно в тот момент поняла: человеческий мозг может делать все что угодно.

Недавно прочитала историю Виктора Франкла — это известный еврейский невролог из Вены. Вся его семья погибла в концла-

гере, а ему удалось выжить. Он говорил следующее: нужно иметь причину, чтобы быть счастливым. Быть человеком — быть направленным на что-то или кого-то, кроме себя. Откладывая свои корыстные интересы ради кого-то или чего-то большего, чем мы сами. Больше отдавая, а не принимая, мы признаем, что в жизни есть нечто большее, чем просто погоня за своими потребностями. Для меня лично это очень важно.

Один из моментов, почему я все же в документалистике и в науке, — это наш великий физиолог Карл Сигизмундович Тринчер, который много лет провел в советских лагерях. Позже он стал профессором Гарвардского университета, работал и жил в Вене. Когда я делала фильм «Человек-холод», я была озадачена — как же так, как же такого физиолога и врача могли держать в лагерях. И он выжил тоже благодаря своей силе духа, благодаря тому, что он был ученым, что понимал законы физиологии. Неслучайно сегодня в основе исследований наших физиологов лежит монография Тринчера.

Киностудия «Фараон», которую вы возглавляете, — как все начиналось? И как вы попали в кино?

В 1982 году пришла работать на киностудию «Ленфильм». Причем пришла работать педагогом. (Улыбается.) Да, я мечтала стать педагогом, думала, что буду великим Макаренко.

Пригласили работать в картину в качестве воспитателя. Это была первая работа Сергея Снежкина — «Петроградские Гавроши». Там были очень тяжелые дети — шесть из интерната для малолетних преступников и четырнадцать хулиганов. С ними не справлялся ни один заслуженный педагог.

Ролан Анатольевич Быков помогал Сергею Снежкину. Он пришел в наш педагогический институт, сказал: «Дайте нам мальчика. Такого, чтоб вот с этими детьми справлялся». Сказали: «Мальчика нет, есть девочка. Девочка хлеще мальчика». Вызвали в деканат: «Архипова, пойдешь работать на "Ленфильм"». Поначалу наотрез отказалась. Но когда догнал сам Ролан Анатольевич и сказал: «Слушай, ну у нас такая тяжелая ситуация, нам бы помочь. Такие дети неуправляемые», — согласилась.

- А что за дети?
- Ну, малолетние преступники.
- О, круто.
- Может быть, ты нам поможешь?
- С этого и надо было начинать. Что вы меня на принудительные работы отправляете. Помочь — это пожалуйста, это мое. Когда начинать?

Так я попала на «Ленфильм». И это определило мою жизнь. Кино — это наркотик. Если ты туда пришел, это навсегда. «Ленфильм» тогда был кузницей искусства, кузницей счастья, кузницей любви. Это был какой-то закрытый, на мой взгляд, от всех мир.

ВАЖНО ВСЕСТОРОННЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ. КОГДА В ЧЕЛОВЕКА ЗАКЛАДЫВАЕТСЯ МАКСИМУМ — ВСЕГДА ЕСТЬ ИЗ ЧЕГО ВЫБИРАТЬ.



Мне очень повезло, я ученица Юрия Борисовича Мамина. С ним мы работали над «Окном в Париж». Поездка в Париж, съемки... Вся моя работа в кино — как кинолента моей жизни. «Комедия строгого режима» — это было невообразимо, то, что мы снимали.

Выступили против Ленина. В те годы! Нам грозили арестом, говорили: «Вы первые сядете, как вы смели оскорбить дедушку Ленина?» Это был 1991 год, время ГК ЧП. Недоброжелатели на студии говорили: «Ну что, Архипова, суши сухари». Я отвечала: неизвестно еще, кто будет сушить. Я такой человек — никогда не сдаюсь. Знала, что прорвемся.

В кино работать было не так-то просто. Но это было всегда для меня интересно. Это был какой-то кружок счастья. Потому что люди, все одержимые идеей этого великого искусства, творения, ни о чем не думали.

Работала в «Екатерине Молодой» Майкла Андерса, «Гении» Виктора Сергеева, «Петербургской фантазии» Михаила Козакова, с Алексеем Учителем, с Верой Глаголевой, с Александром Абдуловым. По заказу Первого канала наша анимационная студия готовила мультипликационный проект. В целом — большая фильмография.

В 2001 году открыла свою студию. Тогда уже понимала, что больше в художественном кино работать не хочу и никогда не буду.

Почему?

Потому что в то время я уже занималась экспедициями. Увидела, что люди в экспедициях — это люди потрясающей силы духа, воли, выдержки. Я поняла, что именно про этих людей хочу снимать фильмы, что хочу популяризировать эти истории. Человек, который уважает свою историю, человек, который уважает традиции и который сохраняет эти традиции, — это человек-герой.

Написала сразу несколько проектов — по Петроградскому району, по Кронштадту. Кронштадту предложила проект об истории Российского флота. У нас был свой научно-исследовательский корабль, провели несколько экспедиций под Кронштадтом и по Ладоге — искали артефакты войны, затопленные самолеты, танки. Но самое главное, мы нашли ряжи Петровских времен. И мы их подняли на поверхность. В те годы это было совершенно за гранью возможного.

Считаю, что два самых счастливых класса в этой жизни — это музыканты и ученые. Потому что и те и другие всегда живут в про-

цессе познания, счастья изучения. И они, между прочим, легко обходятся без денег. Это моя задача — обеспечить научную и творческую команды. Это очень тяжело. Я даже не знаю, как мне это частенько удастся. Но удастся.

Из этого следует, что деньги не важны?

Конечно, важны. Как руководитель, я бережно отношусь к финансам, не раскидываю, не трачу на всякую ерунду. Я их аккумулирую и трачу на науку и на искусство. Кинофестиваль «Золотая вершина» мною был создан только с одной целью — поддерживать кинематографистов Санкт-Петербурга, выявить сильнейших и популяризировать их проекты на международном уровне. Мне удастся находить уникальные проекты. Я их распознаю.

Поддержка от государства имеет место быть?

Не беру из принципа никакие гранты. Однажды обожглись: взяли грант на исследование, перевели его в одну из российских больниц. Большая часть денег была освоена этой больницей, а результата мы не получили. К сожалению, я не знаю, как управлять этим процессом, поэтому чаще работаю с партнерами. Считаю, что в любом бизнесе, в любой деле, в любом ремесле самое главное — партнерские отношения.

В документалистике для меня что самое главное — внутренняя честь, о которой мы говорим, честь от слова «честность». К сожалению, в бизнесе зачастую по-другому. Я так жить не хочу. Может быть, поэтому не беру гранты, может, поэтому не участвую в великих бизнес-проектах.

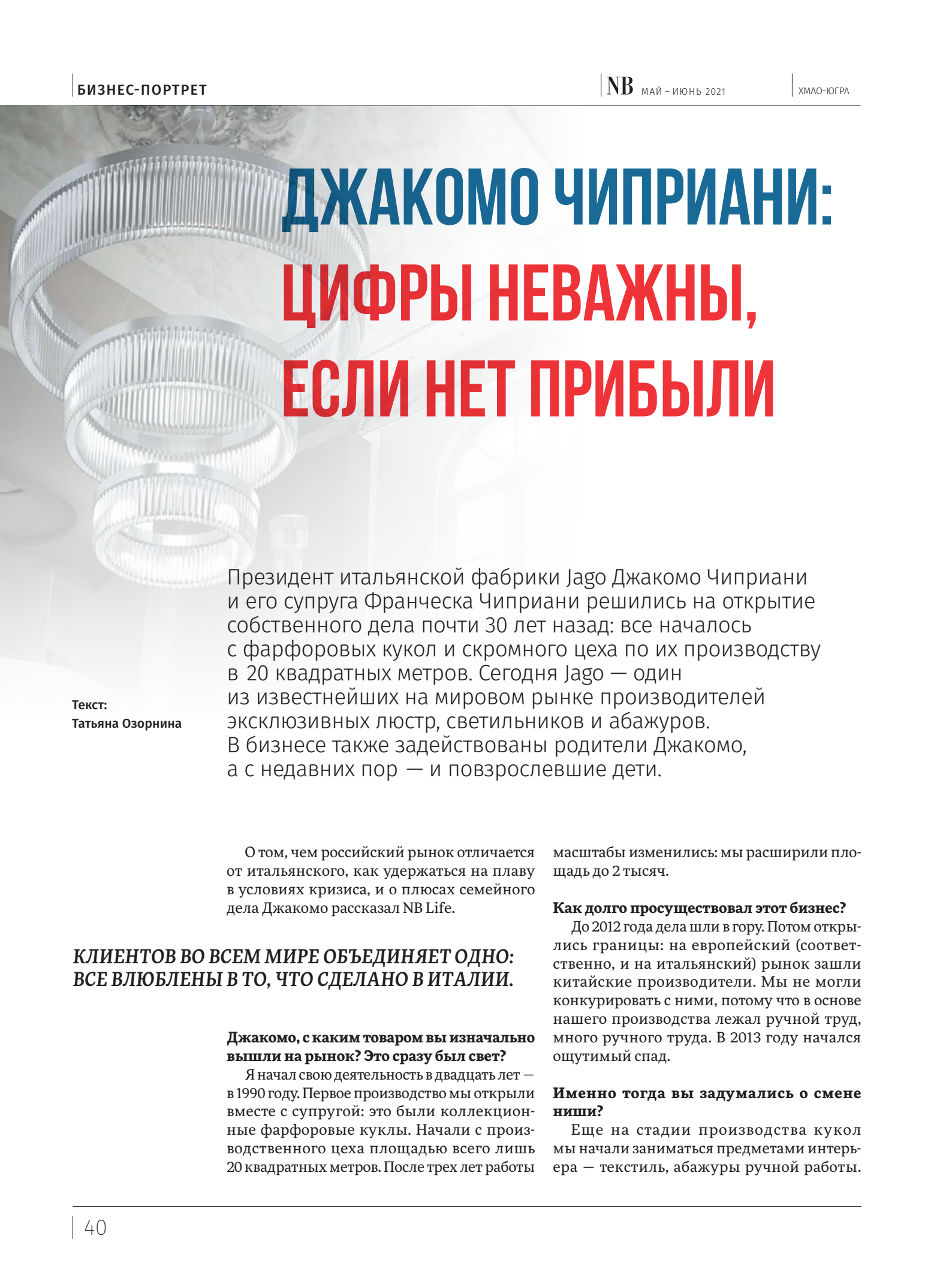
Ваши пожелания руководителям нового поколения.

Я бы пожелала вернуться к знаниям, к науке, к истории, к своей культуре, к своим традициям — не забывать, а только развивать. Взять самые лучшие качества, которые мы имеем. Я от этого не отступаю никогда. У меня есть свод правил для себя. Мы можем обсуждать кого угодно, но лучше начать с себя. Самое главное — быть честным, преданным, настоящим и очень важно быть профессионалом своего дела. Только образованные люди (интеллигенция, так это раньше называлось) могут сделать этот мир краше и лучше.

Киностудия «Фараон»: faraon-tv.com;

научные проекты: tapasyoga.ru.





ДЖАКОМО ЧИПРИАНИ: ЦИФРЫ НЕВАЖНЫ, ЕСЛИ НЕТ ПРИБЫЛИ

Текст:
Татьяна Озорнина

Президент итальянской фабрики Jago Джакомо Чиприани и его супруга Франческа Чиприани решились на открытие собственного дела почти 30 лет назад: все началось с фарфоровых кукол и скромного цеха по их производству в 20 квадратных метров. Сегодня Jago — один из известнейших на мировом рынке производителей эксклюзивных люстр, светильников и абажуров. В бизнесе также задействованы родители Джакомо, а с недавних пор — и повзрослевшие дети.

О том, чем российский рынок отличается от итальянского, как удержаться на плаву в условиях кризиса, и о плюсах семейного дела Джакомо рассказал NB Life.

**КЛИЕНТОВ ВО ВСЕМ МИРЕ ОБЪЕДИНЯЕТ ОДНО:
ВСЕ ВЛЮБЛЕНЫ В ТО, ЧТО СДЕЛАНО В ИТАЛИИ.**

Джакомо, с каким товаром вы изначально вышли на рынок? Это сразу был свет?

Я начал свою деятельность в двадцать лет — в 1990 году. Первое производство мы открыли вместе с супругой: это были коллекционные фарфоровые куклы. Начали с производственного цеха площадью всего лишь 20 квадратных метров. После трех лет работы

масштабы изменились: мы расширили площадь до 2 тысяч.

Как долго просуществовал этот бизнес?

До 2012 года дела шли в гору. Потом открылись границы: на европейский (соответственно, и на итальянский) рынок зашли китайские производители. Мы не могли конкурировать с ними, потому что в основе нашего производства лежал ручной труд, много ручного труда. В 2013 году начался ощутимый спад.

Именно тогда вы задумались о смене ниши?

Еще на стадии производства кукол мы начали заниматься предметами интерьера — текстиль, абажуры ручной работы.

Позже — лампы в романтическом стиле (к слову, мы их очень много продавали в России). Со временем я принял решение переключиться на освещение и заниматься только им. Абажуры, люстры, светильники... разных типов, сделанные из разных материалов, чтобы можно было соответствовать требованиям любого клиента. Для этого мы постоянно держим руку на пульсе — отслеживаем все последние модные тенденции и ситуацию на рынке в целом. Предпочитаю концентрироваться только на освещении, постоянно расширять ассортимент, не распыляясь при этом на другие предметы интерьера — на ту же мебель, диваны...

С российским рынком вы знакомы не понаслышке. В чем его основное отличие от итальянского?

Мы работаем на российском рынке с 2009 года: начали с мебельной выставки в Экспоцентре. С тех пор постоянно участвуем в различных выставках и выступаем в качестве экспонента на Salone del Mobile. Milano Moscow. Не могу сказать, что мы очень хорошо знаем российский рынок, но да — опыт у нас уже есть.

Jago ежегодно экспонируется и на Salone del Mobile в Милане. Чем итальянский мебельный салон отличается от своей московской «дочки»?

Разница в масштабах. В Москву приезжает меньше экспонентов. На это, конечно, отчасти влияет девальвация: китайские производители все больше заполняют и российский рынок.

Salone del Mobile.Milano Moscow — это, безусловно, очень важное для нас мероприятие. К нам приходит немало постоянных клиентов, мы общаемся и обсуждаем новые проекты. Кроме того, мебельный салон — хорошая витрина и площадка для презентации частным лицам.

Как вы решились на открытие собственного бизнеса? Старт без каких-либо глобальных капиталовложений — реальность для итальянского рынка?

Сегодня это было бы сложно. Сейчас трудно начинать бизнес в Италии. Когда мы стартовали — был благоприятный период, работа шла гораздо лучше.

Сегодня много проблем и в Европе, и в России, на Украине — почти на всех мировых рынках. Конкуренции много, запросов мало.



NB ДОСЬЕ

JAGO — итальянская фабрика, специализирующаяся на производстве осветительного оборудования и дизайне интерьеров. Основанная в 1990 году, уже к началу нулевых компания стала признанным лидером на рынке интерьерного освещения — как в классическом, так и в современном стиле. Вся продукция производится в Италии с использованием ручного труда. Jago — проектная фабрика, а потому одна и та же деталь здесь может быть изготовлена из любых материалов (включая латунь, кристаллы Swarovski, стекло Мурано, 24-каратное золото).



Спрос превышает предложение. Если вы решили открыть свой бизнес — вам будет очень сложно, в особенности при отсутствии денег. Поэтому в Италии сейчас мало кто решается на открытие собственного дела.

В России схожая ситуация. Скажу больше: в последние пару лет многие небезызвестные компании были вынуждены уйти с рынка. Вам же удастся держаться на плаву. В чем секрет?

Мы много и упорно работаем. Очень много. В основном зарабатываем деньги на иностранных рынках, а не в Италии. Для меня и для многих других фирм итальянский рынок больше неинтересен. Делаем упор на экспорт — ОАЭ, Саудовскую Аравию, Украину, Россию, СНГ... кое-что продаем и в Китае.

Jago — семейный бизнес. Тяжело ли работать с родственниками? Каковы плюсы и минусы?

Пока что не могу назвать никаких минусов. Я в полной гармонии со своей супругой Франческой, с родителями, которые также мне помогают. Франческа занимается производством, а именно абажурами, все они делаются вручную. Родители взяли на себя «бюрократию» — все, что касается почты, банковских счетов, общения с журналистами.

Уже второй год как к работе на фабрике подключены наши дети — дочь Федерика и сын Давиде. Могу сказать, что на их плечах лежит немалый груз ответственности и они отлично справляются.



Каких принципов в бизнесе вы придерживаетесь? Что для вас в приоритете?

Меня больше интересует заработок, не оборот. Есть фирмы, которые зарабатывают 20 миллионов, а теряют 1 миллион. Цифры неважны, если нет прибыли. Считаю, что лучше владеть предприятием, на котором небольшое количество служащих: у вас может быть мало рабочих, может быть небольшой оборот, но при этом — хороший заработок.

Что важно в условиях кризиса?

Важно вовремя проводить оптимизацию производственного процесса. Следить за инновациями. К примеру, на каждую выставку мы всегда привозим новые люстры, новые модели. Если ты все время предлагаешь новые и современные модели — ты останешься на рынке. Также немаловажна персонализация или, иными словами, работа с индивидуальными заказами.

Спрос на индивидуальные заказы высок?

Да, и он постоянно растет. Это и эксклюзивные, специально спроектированные под клиента, модели, и индивидуальные размеры. Актуально для больших домов, частных вилл, гостиниц. Что касается наших стандартных моделей — они прекрасно вписываются в интерьеры обычных квартир.

Чем отличается клиент из России от, скажем, клиента из Китая?

Клиентов во всем мире объединяет одно: все влюблены в то, что сделано в Италии. Ведь Made in Italy — гарантия хорошего вкуса.

Российский клиент более требователен. Менее доверчив. Хочу отметить, что сейчас у него стал более изысканный вкус. Более того — на многих проектах работают итальянские архитекторы и дизайнеры. Клиент из России для нас один из лучших и любимых клиентов. Как правило, он все вовремя согласовывает, соблюдает сроки оплаты, не игнорирует принципы деловой этики. NB

КАРАВАН МАМОНТЕНКА

«Караван мамонтенка» ориентирован на превращение отходов в ценности, т.е. формирование нового, экологически осознанного отношения к отходам, к проблеме охраны окружающей среды от загрязнения.

Ждем вас на акции!

Подробности
в нашем инстаграме



@uman_surgut



РЕЗУЛЬТАТЫ КАРАВАНОВ

		Стекло	Пластик	Картон	Органика	Металл	
1	24.02.2021	141	6	7	131	2	35
2	06.03.2021	278	53	136	188	1	89
3	13.03.2021	240	30	131	98	4	85
4	27.03.2021	224	37	294	180	5	89
5	03.04.2021	250	33	328	160	12	87
6	10.04.2021	258	46	240	241	9	133
7	24.04.2021	229	35	128	237	4	115
8	01.05.2021	207	39	152	155	14	127
9	08.05.2021	382	47	293	236	24	133
ВСЕГО		2209	326	1709	1626	75	893

* Вес указан в килограммах



Экологический холдинг «ЮМАН»
совместно с экологическим движением
«Раздельный сбор-Сургут»

+ 7 (922) 797-20-97



CLUBHOUSE: ВСЕГДА ГОВОРИ С НЕЗНАКОМЦАМИ



Текст: Ирина Сокол

Clubhouse — это пока еще новая, свежая социальная сеть, она основана на голосовом общении.

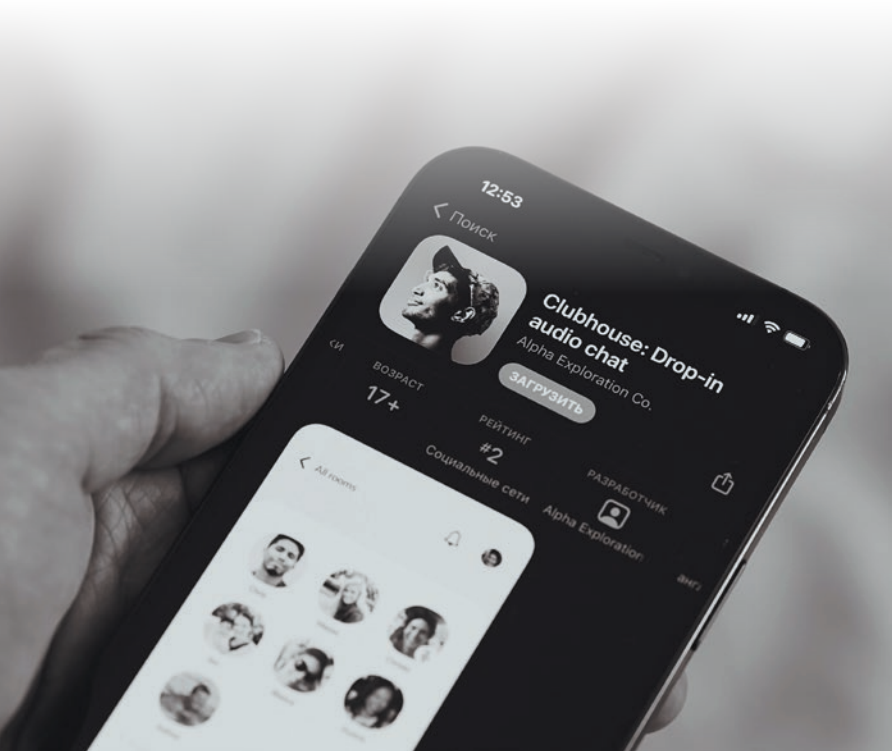
Подобно тому, как TikTok — YouTube для ленивых и нетерпеливых (тут не надо долго и сложно монтировать видео, добиваясь качества, можно снимать «репортажи» в один прием, главное — тренды), Clubhouse, возможно, это простая и довольно элегантная замена подкастам. Ненапряжный формат «клубного дома» не требует от юзера специального оборудования, отдельного помещения и монтажа звуковой дорожки, чтобы тот мог выступить в сети. Это своеобразное «радио для всех и каждого».

Кто все эти люди?

Приложение было запущено в апреле 2020-го Alpha Exploration Co, компанией — разработчиком программного обеспечения. Среди основателей — два выпускника Стэнфордского университета и бывшие разработчики Google Пол Дэвисон и Роган Сэт.

Сейчас это приложение работает только под операционной системой iOS, когда ожидать выпуска под Android, пока неясно, но основатели приложения анонсируют это как приоритет 2021 года.

Ажиотаж вокруг новой соцсети возник во многом как раз благодаря тому, что приложение доступно лишь пользователям iPhone, и определенному дефициту доступа:





зарегистрироваться в Clubhouse можно только по «инвайтам», то есть приглашениям от других участников клуба. Старое верное правило — пощекотать эго и создать повышенный спрос.

Пожалуй, это главная суперсила Clubhouse: ты устанавливаешь новые связи и говоришь с незнакомыми людьми. Что особенно интересно и приятно — с теми, с кем ты иначе и не пообщаешься.

Скайрокетинг у новой сети случился в начале этого года — после того, как там зарегистрировались и выступили Илон Маск (Tesla), Марк Цукерберг (Facebook) и Тигран Худавердян (Yandex).

Илон Маск рассказал о планах по освоению космоса и, можно сказать, на дружеской ноге подискутировал с Владом Теневым, основателем сервиса Robinhood, ставшего одним из главных участников «битвы» пользователей платформы Reddit с Уолл-стрит. После того, как господин Маск анонсировал свое выступление 46 миллионам своих подписчиков в Twitter, в полку новой сети сразу прибило новобранцев.

Лично я узнала об этой новой социальной сети в начале февраля 2021-го, и случилось наше «знакомство» неожиданно и резко: по ощущениям, вдруг почти все мои друзья и знакомые стали говорить и писать о Clubhouse. Кто-то просил инвайт, кто-то хвалился, что «а у нас в клубе сегодня танцы»,

кто-то делился своей клубхаузовской биографией. Сведущие в пиаре бизнесы сразу же стали продвигать свои бренды и продукты. Быстро сориентировались и политические журналисты, поняв, что в этом приложении

СВЕДУЩИЕ В ПИАРЕ БИЗНЕСЫ СРАЗУ ЖЕ СТАЛИ ПРОДВИГАТЬ СВОИ БРЕНДЫ И ПРОДУКТЫ. БЫСТРО СОРИЕНТИРОВАЛИСЬ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЖУРНАЛИСТЫ, ПОНЯВ, ЧТО В ЭТОМ ПРИЛОЖЕНИИ УДОБНО РАЗГЛАШАТЬ ТАЙНЫ И ОПОВЕЩАТЬ О ГРОМКИХ РАССЛЕДОВАНИЯХ.

удобно разглашать тайны и оповещать о громких расследованиях.

Основателей венчурного фонда Andreessen Horowitz, инвестировавшего в это приложение в 2020-м: Марка Андрессена (4 млн подписчиков) и Бена Хоровица (3,6 млн подписчиков), тоже можно увидеть среди юзеров.

По информации портала kommersant.ru, на 20.02.21 было свыше 8 млн загрузок приложения Clubhouse (по всему миру).

Первые правила клуба

Clubhouse — это «пространство», состоящее из виртуальных клубов (внутри одного большого клуба), а также из виртуальных



**ВСЕ ОБЩЕНИЕ — ТОЛЬКО ГОЛОСОВОЕ,
В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ;
ФУНКЦИЯ ЗАПИСИ НЕ ТОЛЬКО ОТСУТСТВУЕТ,
НО И ЗАПРЕЩЕНА.**

комнат. Все общение — только голосовое, в режиме реального времени; функция записи не только отсутствует, но и запрещена. Любой пользователь приложения может создать «комнату», выбрав для общения в ней определенную тематику. Его подписчики получают предложение присоединиться к беседе. Можно, конечно, пригласить в свою комнату интересных спикеров — друзей и не только, лидеров мнений, например. Чем эти лидеры уже активно пользуются, выставляя симпатичные прайсы на свое присутствие. Волна общения катится дальше: уже подписчики подписчиков получают приглашение присоединиться к разговорам в комнате. Есть заданные роли — спикеры и слушатели, но у слушателей есть возможность виртуально «поднять руку» (подобно

**ПО СЛУХАМ, В АНГЛОЯЗЫЧНОМ СЕГМЕНТЕ
ЕСТЬ ОЧЕНЬ ПОПУЛЯРНАЯ КОМНАТА
«ПОЮ И ВЫШИВАЮ» — ЕЕ ХОЗЯЙКА
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВЫШИВАЕТ И ПРИ ЭТОМ ПОЕТ.**

тому, как это происходит в Google classroom или Zoom), и спикер, заметив это, может вывести участника «в эфир». Сейчас емкость одной комнаты — 5000 участников.

Для того чтобы создать свой постоянный клуб, юзер Clubhouse должен три раза организовать беседы в своих «комнатах», и, если модераторы одобряют «заявку», клуб будет создан.

Чтобы найти интересующую вас комнату или клуб, можно пользоваться поиском Clubhouse, собственной кастомизированной под ваши интересы лентой или ссылками от друзей-клубберов.

О чем речь

В Clubhouse можно отметить свои интересы и находить комнаты, где общаются на подобные темы. Можно фолловить знаменитостей, лидеров мнений, друзей. А можно просто пролистать ленту и посмотреть, какие интересные «выступления» тебя ожидают в календарном порядке.

Темы комнат и разговоров отличаются завидным разнообразием. Помимо таких общечеловеческих тем, как путешествия и иностранные языки, есть много комнат по профессиональным интересам, по современным трендам: диджитал, финансы, управление бизнесом и так далее и тому подобное.

Имеются и очень специфичные, и даже забавные клубы и комнаты. По слухам, в англоязычном сегменте есть очень популярная комната «Пою и вышиваю» — ее хозяйка действительно вышивает и при этом поет. Говорят, можно «зависнуть» надолго.

Кто-то читает товарищам по клубу сказки на ночь. Кто-то оказывает друг другу психологическую поддержку. Я нашла для себя клуб Travel stories, которым «рулят» три красивые англоязычные девушки — они собирают компании поговорить про путешествия (которых мне лично сейчас явно не хватает!) в разных ракурсах: о сложностях общения на иностранных языках (Lost in translation) или о самых духоподъемных кинолокациях (Movie locations).

Подруга меня пригласила в свой клуб Fashion Business Russia (она — большой спец в этой теме), и совершенно незнакомые люди позвали в англоязычный Digital course creators. Хотя в своем био я кратко указала лишь Dramatic soprano, петь меня при этом пока никуда не зовут.

Clubhouse по-русски

Русскоязычную аудиторию Clubhouse на момент выхода статьи оценивают очень смутно. Википедия называет цифру от 140 до 400 тысяч пользователей (февраль 2021-го).

В русскоязычном сегменте приложения тоже много интересных виртуальных клубов и комнат. Где-то проводятся журналистские



расследования — Clubhouse сразу же привлек самых разных журналистов, от Ильи Варламова и до Владимира Соловьева (его, правда, по многочисленным жалобам «клубберов», говорят, уже вывели из клуба).

Илья Варламов сейчас — один из самых известных российских пользователей Clubhouse, у него уже больше 200 тысяч подписчиков.

Еще большой популярностью в клубе пользовалась фейковая Алла Борисовна Пугачева. Обман был раскрыт, но, говорят, общение с фейк-дивой было поистине душевным.

Сколько это в долларах

В начале пути — в мае 2020-го — в приложении было 1500 фолловеров, а оценивалось оно при этом уже в 100 млн долларов (по данным портала cnbc.com).

Затем, в середине 2020-го, основатели Clubhouse привлекли инвестиции от венчурного фонда Andreessen Horowitz в размере 10 млн долларов основного капитала и как минимум 2 млн долларов акциями (по данным forbes.com).

А к 1 февраля 2021-го Clubhouse насчитывал уже 2 млн подписчиков и его стоимость оценивалась в 1 млрд долларов (хотя пока этот стартап не зарабатывает). Приложение ставят в один ряд с юникорн-стартапами, такими как Airbnb, Uber или SpaceX.

Агентство Reuters пишет, что инвайты в Clubhouse пользуются таким успехом, что их продают на Reddit и eBay. А в Китае на e-commerce-сайтах инвайты продаются по цене приблизительно от 20 до 60 долларов (в пересчете с юаней), если верить The Guardian. Хотя официально с 8 февраля доступ китайским юзерам туда запрещен китайскими же властями.

Те же, кому доступ еще разрешен, уже оглашают прайсы на свои выступления или

помощь в организации чужих выступлений. Так, например, Илья Варламов, один из популярнейших блогеров Рунета, в прайсе на свои услуги оценивает не только свое выступление в Clubhouse, но и молчаливое присутствие. Вот выдержка из прайса (опубликован на сайте г-на Варламова):

Модерация и организация комнаты со спикерами в Clubhouse — 210 000 подписчиков, 600 000 руб.

Активный приход Ильи Варламова в комнату: привод подписчиков и общение в Clubhouse — 210 000 подписчиков, 300 000 руб.

Молчаливый приход в комнату: привод подписчиков в Clubhouse — 210 000 подписчиков, 200 000 руб.

(Информация с официального сайта Ильи Варламова <https://varlamov.ru/481608.html> на 19.03.2021.)

Полезные свойства

Итак, самые очевидные преимущества Clubhouse:

- он полезен для нетворкинга: с его помощью можно завести действительно совершенно новых знакомых по всему миру;
- можно промотировать себя, свой бренд, свои продукты;
- получать новую информацию, в том числе задавая вопросы лидерам мнений и профессионалам (такой «живой» чат);
- общаться на иностранных языках с носителями этих языков (бесплатно!).

Что непонятно

- сложно (если не невозможно) спрогнозировать механику привлечения фолловеров (как может блогер/лидер мнений гарантировать, что приведет всех своих 210 тыс. подписчиков согласно прайсу?);
- неясность алгоритмов;
- отсутствие постоянной техподдержки;
- нет понятных механик продвижения своей комнаты или клуба (в том числе и платных механик).

Вероятно, сама идея Clubhouse и его взлет стали возможными благодаря пандемии: люди скучают по общению до такой степени, что уже готовы поговорить о чем угодно и с кем угодно. И, возможно, слушать «радио-программы» от знаменитостей и гуру коучинга скоро станет новой привычкой.

А потом нам включат изображение. **NB**

ЧЕМУ НАС УЧАТ, ПОКА ВСЕ ДОМА

Текст:
Ирина Сокол

Что важнее для современного менеджера — хард или софт-скилз? Какие онлайн-курсы сегодня готовы оплачивать продвинутые корпорации? И что приходит на смену MBA? Попробуем разобраться, что же действительно нового сейчас предлагает бизнесу стремительно растущий рынок EdTech (Educational Technology).

Иногда новейшие термины — это еще даже не забытые старые. В любые времена можно заработать, не открывая новую рыночную нишу, а просто талантливо переименовав уже существующую. Называть вещи другими именами — для кого-то тоже бизнес-метод. Но в этой статье мы назовем и расшифруем восемь действительно важных, актуальных и аутентичных терминов в современном бизнес-обучении.

Agile — это не модель, не способ обучения, а методология проектной разработки. Очень известная и уже широко распространенная. Изначально это было «изобретением» для программистов, разработчиков, но сейчас эти методы применяются и в нетехнических компаниях, поскольку принципы гибкого управления, мышления и планирования, лежащие в основе этой методологии, важны отнюдь не только в IT. Иногда аджайл также называют набором практик, что очень верно его определяет. Основная рабочая «единица» в аджайл-методологии — это команда, тим.

Команда — не просто небольшой отдел специалистов, а группа ответственных, осознанных личностей. Как следствие, в современном бизнес-обучении очень широко распространились методы, тренинги, курсы, направленные именно на развитие команд. Аджайлу тоже учат, много и по-разному. Как и в случае с йогой, танцами, управлением самолета и другими полезными навыками, лучшее (и даже единственное) правильное обучение этому методу — на практике.

Управление распределенными командами. Продолжаем о командах, дальше — больше. И шире. Ситуация, когда у компании и отдельные сотрудники, и даже отдельные команды и подразделения распределены по всему миру, довольно давно не редкость. Но, опять же, приливы коронавирусных волн разнесли команды еще дальше друг от друга и от офисов. И навыки управления удаленными командами стали сверхнасыщенными.

Blended learning (блендед лернинг, букв. «смешанное обучение») — это тот случай, когда обучение в офлайн-классе и с участием «настоящего» преподавателя комбинируется с онлайн-занятиями, самостоятельными или тоже под руководством. Эту методику (или, возможно, стиль обучения) еще называют

гибридным обучением. Чаще студенты, занимающиеся по модели блендед лернинг, теоретическую базу нарабатывают онлайн, а затем встречаются с преподавателем (и своей группой) очно. Но необязательно обучение проходит по такой схеме, специалисты различают порядка 10–12 моделей блендед лернинг. Смешанное обучение — вещь достаточно студенто-центричная: оно позволяет ученикам выстраивать индивидуальные графики занятий, выбирать время, место и темп обучения.

Hard skills (букв. «жесткие» или «твердые навыки»). Слово «скил» уже довольно прочно вошло если не в разговорный язык, то в профессиональный сленг. Скилы — это навыки, и если не так давно деление в них происходило по профессиональному признаку — например, умение водить машину, танцевать в балете или писать программный код, — то теперь важный водораздел проходит между хард- и софт-навыками. Хард — это база, наши основные профессиональные умения. А «хороший парень» — все-таки по-прежнему не профессия. Но об этом — в следующем пункте, про софт-скилз.

СМЕШАННОЕ ОБУЧЕНИЕ — ВЕЩЬ ДОСТАТОЧНО СТУДЕНТО-ЦЕНТРИЧНАЯ: ОНО ПОЗВОЛЯЕТ УЧЕНИКАМ ВЫСТРАИВАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ГРАФИКИ ЗАНЯТИЙ, ВЫБИРАТЬ ВРЕМЯ, МЕСТО И ТЕМП ОБУЧЕНИЯ.

Soft skills (букв. «мягкие» или «гибкие навыки») — это как раз таки скилы, не относящиеся напрямую к профессии (за исключением, пожалуй, таких профессий, как психолог или педагог).



Софт-скилз — это не только и не столько навыки, но и личностные качества: адаптивность, коммуникабельность, креативность. «Мягкие» навыки в той или иной области и в той или иной степени ценились всегда и многим помогли выжить в «диких джунглях» бизнеса.

ГЛАВНАЯ ОСОБЕННОСТЬ ДИЗАЙН-МЫШЛЕНИЯ, В ОТЛИЧИЕ ОТ АНАЛИТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К РЕШЕНИЯМ, — НЕ КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ, А ВЫХОД ЗА ПРЕДЕЛЫ СТЕРЕОТИПОВ.

Но в наши дни, когда технологии развиваются просто стремительно и мир быстро и непрерывно меняется, софт-скилз стали актуальны практически повсеместно, для всех бизнесов: ведь умение быстро учиться, подстраиваться, находить информацию — это и есть те самые гибкие навыки. И, конечно, эти качества — тренируемые. Поэтому, например, тренинги по умению вести переговоры, креативно мыслить, работать в условиях неопределенности и быть стрессоустойчивым сегодня чрезвычайно востребованы. Опять же навыки выстраивать отношения в команде: раз команды становятся ключевыми единицами современных бизнесов, то умение

коммуницировать, адаптироваться и слушать коллег становится не менее важным, чем качественное выполнение прямых рабочих функций.

Похоже на то, что в нарастающей конкуренции с роботами нам, людям, надо развивать в себе больше человечности.

Design Thinking (дизайн-мышление) — к слову о не раз упомянутой выше креативности — это методология решения задач (технических, бизнесовых и даже научных), основанная на творческом подходе. Главная особенность дизайн-мышления, в отличие от аналитического подхода к решениям, — не критический анализ, а выход за пределы стереотипов, творческий процесс, в котором нетривиальные, неожиданные идеи ведут к лучшему решению проблемы. Идею дизайн-мышления впервые сформулировал Герберт Саймон в 1969 году в книге «Науки об искусственном» (The Sciences of the Artificial), а позднее его концепцию развили ученые Стэнфордского университета; они также основали Стэнфордский институт дизайна, обучающий принципам дизайн-мышления и продвигающий его идеологию. Они, кстати, используют для этой методологии также название *thinking outside the box* — дословно «думать вне коробки».

Design thinking, подобно аджайлу, — это очень практическая методика, выраженная в четком, тщательно прописанном фреймворке (шаблоне). Кратко о его этапах: эмпатичное погружение в ситуацию — генерация новых идей для качественного улучшения ситуации — фокусировка на наиболее подходящей идее улучшения — прототипирование — тестирование. Действительно внятная и полезная методика, если вникнуть, а не отмахиваться сразу от слов «творческий подход» как от несерьезных. Спросите Google — не как веб-поисковик, а как корпорацию: почему они так приветствуют дизайн-мышление (подсказка: оно помогает им развиваться).

Growth Mindset (букв. «растущий, развивающийся склад ума» или «растущий менталитет») — этот термин часто переводят на русский не дословно, но интуитивно более понятно как «гибкое мышление». Это качества ума (или же набор качеств), которое можно расположить где-то рядом с «жесткими» и «мягкими» скилами. Можно еще перевести mindset как «ментальная



установка» — тогда немного проще будет объяснить, что означает этот термин. По сути, это действительно установка, настройка ума на то, что таланты и другие полезные качества личности можно дополнить, усилить и развить. Что мы — гораздо больше результат постоянной развивающей работы над собой, нежели набор свойств, заданных генетикой и окружающей средой. Отличием от growth mindset будет fixed mindset — фиксированная ментальная установка, представление индивидуума, что свойства и особенности личности — практически природный дар, а не продукты развития и приложения усилий.

Уже по тому, что в поисковой выдаче в рунете статей о «гибком мышлении» на русском языке не слишком много, можно судить, что этот термин еще не стал популярным и привычным для российского бизнеса и бизнес-образования. Но во многих западных компаниях (в том числе весьма известных) это очень важное качество, свойство; в некоторых компаниях кандидатов тестируют на growth mindset еще перед приемом на работу, помимо профессиональных навыков. Так, Microsoft, например, проводит с соискателями подобное интервью для проверки, насколько у их потенциального сотрудника майндсет все-таки гибкий. Потому что, если верить практическим исследованиям (а у Microsoft, очевидно, есть основания им доверять), в компаниях,

в целом ориентированных на growth mindset, сотрудники ощущают себя более деятельными и целеустремленными, они поддерживают и развивают систему сотрудничества и инноваций.

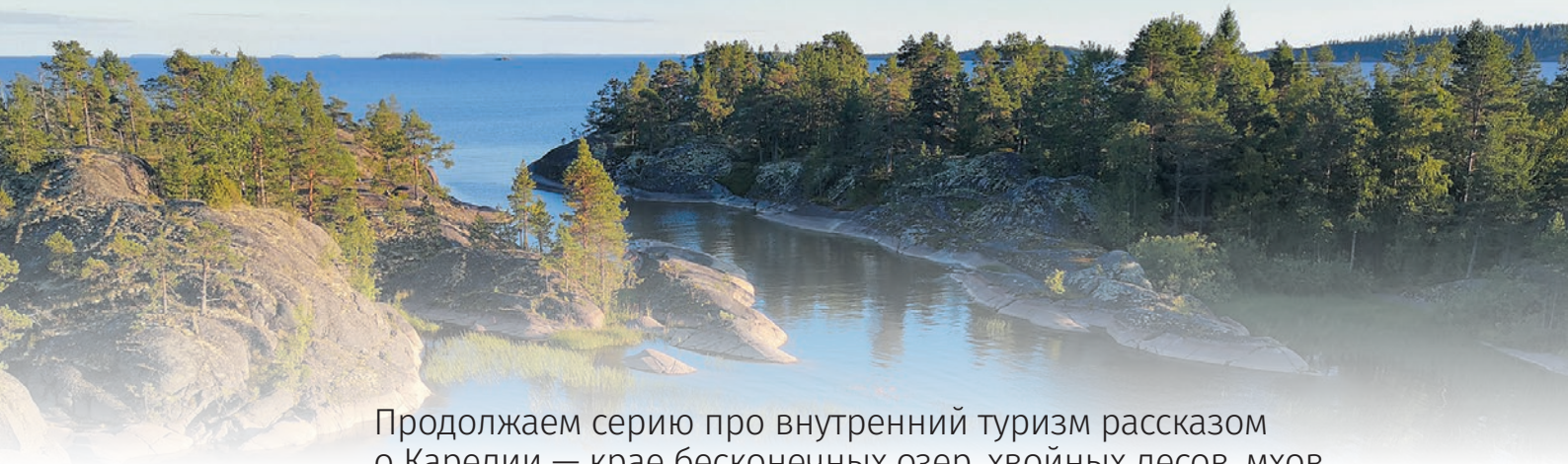
МИР МЕНЯЕТСЯ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ МЫ УСПЕВАЕМ ПРОИЗНЕСТИ GROWTH MINDSET.

Lifelong learning (букв. «обучение длиною в жизнь») — концепция непрерывного обучения в течение всей жизни, так сказать, «на сладкое», в завершение нашего «меню» образовательных терминов. Поскольку вы уже прокачали немало скилов, дочитав эту статью до конца, то, наверное, воспримете эту концепцию как очевидную. Мир меняется быстрее, чем мы успеваем произнести growth mindset. Люди стареют долго, а знания устаревают быстро. Новая информация приходит к нам каждый день сама и в гигантских объемах, и мы еле успеваем перенастроить фильтры нашего сознания, чтобы отсеивать неважное. А важным все чаще становится то, что проявляет нашу уникальность, определяет нас как личность.

Старинная пословица «Век живи — век учись» вновь бодрым тостом звучит на гик-вечеринках под звон бокалов с веганскими коктейлями немного на новый лад. **NB**



КРАЙ БЕСКОНЕЧНЫХ ОЗЕР



Продолжаем серию про внутренний туризм рассказом о Карелии — крае бесконечных озер, хвойных лесов, мхов, камней и рек. Когда-то всю территорию региона занимал ледник. Но он отступил на север, оставив после себя несколько тысяч озер (если быть точным, то здесь свыше 60 000 озер и 30 000 рек). На территории Карелии находятся два самых крупных озера Европы — Ладожское, хотя оно наполовину относится и к Ленинградской области, и Онежское.



Текст: Петр Козлов
Дизайнер,
путешественник

Сюда приезжают любители отдыха на природе, те, кому хочется отказаться на время от благ цивилизации, пожить в палатках, поплавать на байдарках. Помимо этого, в Карелии существует много интересных мест для более «стандартного» туризма — с проживанием в гостиницах, экскурсиями и турами.

КАК ДОБРАТЬСЯ

Судя по карте, Карелия, с одной стороны, находится совсем близко. С другой, транспортное сообщение оставляет желать лучшего. Из Москвы до Петрозаводска (столицы республики) в зависимости от поезда можно добраться за 10–20 часов. Из Санкт-Петербурга путь на «Ласточке» займет пять часов, на обычном поезде — 7–10.

Можно поехать и на своем автомобиле. Из Петербурга в Мурманск пролегает удобная трасса «Кола» (или М-18), которая как раз проходит через Петрозаводск. Дорога двухполосная, освещенная, с хорошим асфальтом и достаточным количеством заправок и кафе. Из Москвы навигатор советует доехать сначала до Петербурга, а потом тоже повернуть на «Колу».

Летом 2020 года в Петрозаводске открыли новый международный аэропорт — Пески.

Внутри приятно и комфортно, впрочем, к увеличению пассажиропотока это пока не привело — из Москвы летает только «Победа», а из Петербурга вообще ничего. Остальные направления — Архангельск, Мурманск, Череповец и Калининград. Остается надеяться, что в будущем количество рейсов и маршрутов увеличится.

ПЕТРОЗАВОДСК

Петрозаводск — столица Республики Карелия и самый нетипичный город этого региона. Нельзя сказать, что он впечатляет какой-то невероятной красотой или архитектурой. Но в нем на удивление спокойно и хорошо. Лучше всего это спокойствие ощущается на городской набережной Онежского озера. Променада длиной полтора километра, обставленная самыми необычными скульптурами и арт-объектами, — лучшее место для неторопливых прогулок и созерцания водной глади Онеги.

Петрозаводск также является начальной точкой для поездок по всей Карелии, если вы собрались изучить регион вдали от благ цивилизации: жить в палатке на берегу озера или сплавляться по рекам. В интернете легко найти много предложений. Вас



встретят, довезут до турбазы, выдадут оборудование (лодки, гермомешки, палатки), группе назначат опытного гида и отвезут на стартовую площадку (это называется забросом). Через несколько дней (в зависимости от того, сколько длится сплав по рекам) вас заберут из конечной точки маршрута и вернут на турбазу.

Зимой в Петрозаводске открыт горнолыжный курорт Ялгора, но он подходит скорее для новичков, а опытным катальщикам будет не так интересно.

ВОКРУГ ПЕТРОЗАВОДСКА

В непосредственной близости от Петрозаводска есть несколько интересных локаций, которые стоит посетить, чтобы составить более полное впечатление о регионе и его природе.

Вулкан Гирвас

В 100 километрах к северу от Петрозаводска находится древний потухший вулкан. Его возраст — более двух миллиардов лет, что делает его одним из старейших на планете. При этом вулкан открыли не так давно. Раньше это было русло реки Суны, но при строительстве Пальеозерской ГЭС его осушили. Сейчас от вулкана сохранилось не так много — следы кратера и несколько лавовых потоков. Тем не менее по ним интересно ходить (только будьте осторожны — камни иногда скользкие), а обрамляющие это место сосны добавляют месту загадочности.

Водопад Кивач

В том же направлении, но на двадцать километров ближе, чем вулкан, есть еще одно популярное в Карелии место. Водопад Кивач фактически не такой большой — перепад высоты всего десять метров. Если вы были на Кавказе и видели водопады там, то впечатления от здешнего не такие сильные. Плюс подход к воде ограничен смотровыми площадками, с которых неудобно любоваться

красотой водопада. Тем не менее это место каждый год притягивает к себе тысячи туристов.

Кивач является центром одноименного заповедника. Этот заповедник — один из самых старых в стране. На его территории обитает множество разных животных и растений, в том числе редких. В заповеднике изучают, помимо всего прочего, влияние человека на природу. Более подробно про заповедник рассказывают в уютном музее, который находится недалеко от водопада.

КИЖИ

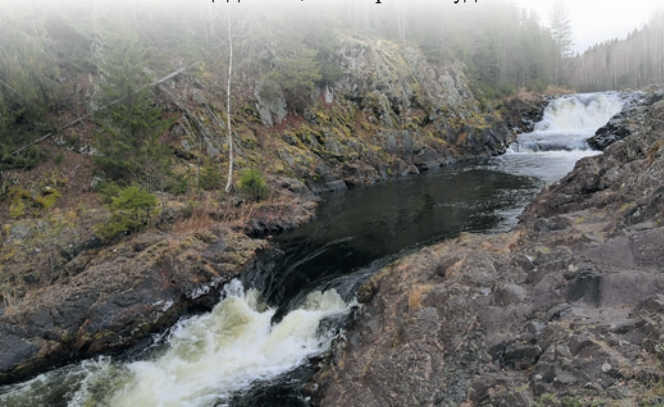
С набережной Онежского озера из Петрозаводска можно поехать в Кижы (ударение, кстати, на первый слог). Летом туда ходит специальный катер-комета, зимой — снегоходы или суда на воздушной подушке. Удовольствие не самое дешевое — билет на комету стоит 2950 туда-обратно, плюс вход в заповедник еще 600. Зимой мне побывать не удалось, но, полагаю, трансфер до острова стоит еще дороже.

Кижы — музей-заповедник на одноименном острове, объект культурного наследия ЮНЕСКО (что в беспандемийные годы привлекает сюда иностранных туристов).

Кижский погост находится на острове с конца XVII века. Он состоит из двух храмов и колокольни.

Церковь Преображения Господня — самая большая, красивая и грандиозная на Кижях. Она построена в 1714 году, высота церкви — 37 метров, венчают ее 22 купола. Храмовый сруб состоит из более чем 3000 бревен, соединенных без помощи гвоздей (впрочем, легенда о том, что он весь сделан без единого гвоздя, не совсем верна — они использовались при креплении осиновой черепицы, которая называется лемехом). Также нет ярко выраженного главного фасада — чтобы церковь просматривалась со всех сторон.

С 2009 по 2020 год проводилась глобальная реставрация: храм разделили на семь горизонтальных поясов, по очереди поднимали каждый из них и перебирали бревна внутри пояса: в этот период части храма будто бы парили в воздухе. Часть бревен заменили на новые (но нельзя было менять более 30% древесины, иначе храм потерял бы свой статус наследия ЮНЕСКО; остальные бревна осторожно восстанавливали и залечивали). По сложности реставрацию можно сравнить с операцией тяжелобольного пациента. Ремонт должен был закончиться к лету





2020 года, но принимающая комиссия нашла множество недоделок внутри и не разрешила открыть его для посетителей. Снаружи храм выглядит вполне готовым.

Второй храм Кижского погоста — церковь Покрова Пресвятой Богородицы.

Эта церковь зимняя, поэтому ее размеры чуть поменьше — 26 метров в высоту, а куполов всего десять. Возведена в 1694 году, но в 1764-м сгорела и была перестроена.

Колокольня — самый поздний объект Кижского погоста. Сооружение относится к середине XIX века. Высота — 30 метров. За дополнительные 300 рублей на нее можно подняться и оценить панораму острова, рассмотреть купола храмов поближе.

Для более интересной экспозиции и привлечения туристов в середине XX века на Кизи со всей Карелии привезли рубленые дома зажиточных крестьян и другие интересные деревянные сооружения (мельницу, часовни, бани). Сделали этнографический музей под открытым небом. В некоторые дома можно зайти, там представлены интерьеры и быт крестьян XVIII — XIX веков. Интерьеры показались мне не особо любопытными (они, на мой взгляд, плюс-минус одинаковые в любом этнографическом музее), а вот сами дома выглядят очень мощно!

Похожие музеи есть в некоторых других городах России (например, в Костроме) или в Нидерландах, в Зансе-Схансе, но деревянное зодчество у нас представлено намного интереснее.

СОРТАВАЛА

Двигаемся от Онеги в сторону Ладоги — самого крупного озера Европы. О том, что Карелия не всегда принадлежала России, а также о близости Скандинавии то и дело говорят невероятно милые, но сложно произносимые названия озер, рек и городов.

Сортавала — небольшой городок на берегу Ладожского озера, в котором сохранилось много архитектуры финского модерна. Он чем-то похож на Выборг. Каменные зда-



ния в Сортавале чередуются с необычными деревянными домами XIX века. Также в черте города есть небольшой парк «Ваккосалми» с певческим полем, холмом и аутентичной карельской природой. Весь город можно неспешно обойти за половину дня. А на обед купить копченой форели, благо рядом находятся несколько хозяйств, которые поставляют ее в кафе и магазины.

Сортавала расположена на берегу Ладожского озера. В непосредственной близости от города есть целый архипелаг некрупных скалистых островов с уютными бухтами, такие называются шхерами. На набережной можно договориться о водной прогулке по озеру: за пару часов вас покатают на катере, а потом высажат на один из островов.

РУСКЕАЛА

Бывший мраморный карьер, а ныне горный парк с невероятными пейзажами — одна из главных достопримечательностей Карелии.

Мрамор здесь начали добывать еще шведы в XVII веке. Позже эта территория перешла во владения России, а работы по добыче камня велись тут не одну сотню лет: мрамором из этого места украшены дворцы Петербурга, Исаакиевский собор, станции метро. Лишь в конце 1990-х добыча прекратилась. Земля пришла в запустение, но благодаря стараниям частных предпринимателей территория карьера превратилась в одно из лучших мест во всей Карелии (да и, будем честны, не только Карелии). К большому сожалению, создатель и директор «Рускеалы» Александр Артемьев скончался от коронавирусной инфекции в октябре 2020 года. Ему было всего 46 лет. Появление горного парка — во многом его заслуга. Остается надеяться, что дело будет продолжено и территория станет развиваться и дальше.

Вход в парк стоит 350 рублей. Главный объект «Рускеалы» — затопленный мраморный карьер. Его длина около 450 метров, глубина около 50. Вокруг карьера раскинулся парк с оборудованными пешеходными дорож-





ками и смотровыми площадками. Летом работает лодочная станция (прокат лодки стоит 800 рублей в час) и паром (300 рублей за полчаса). На одном из берегов обустроена площадка с кафе, магазинами и сувенирами. Вдоль всего карьера протянут троллей, один прыжок стоит 1200 рублей. Также можно прыгнуть с тарзанки. В парке есть еще два водоема, однако они поменьше и пока не так хорошо обустроены (но работа в этом направлении ведется). Внутри парка посетителям предоставлена полная свобода действий. Для более подробного знакомства с историей карьера можно присоединиться к экскурсии.

Помимо наземной части парка есть и подземная «Рускеала». Добыча мрамора шла разными способами, в том числе внутри скалы, путем прорубания штолен (горные выработки с выходом на поверхность). В одну из них можно спуститься с небольшой группой с организованной экскурсией, потому что мероприятие это достаточно ответственное и не самое безопасное.

Пройдя несколько сот метров по узкому каменному коридору, попадаешь в зал с подземным озером. Здесь и летом невероятно красиво, а зимой озеро замерзает, и на нем устраивают выставки ледяных скульптур. Стоит экскурсия 1500 рублей, перед входом выдают одноразовую шапочку, каску и жилетку. Внутри температура круглый год держится на уровне +6 градусов.

Существуют и более глубокие штольни, но сейчас они затоплены: в них можно попасть только дайверам.

Того, кто приехал в «Рускеалу» зимой, вечером ждет бонус. Особая гордость парка — художественная подсветка. К невероятным каменным рельефам мраморного карьера добавляются разноцветные переливы, отдаленно напоминающие северное сияние. Иллюминация включается с наступлением

темноты, и ощущения становятся совсем уж сказочными.

РУСКЕАЛЬСКИЙ ЭКСПРЕСС

К одельной достопримечательности Карелии можно отнести поезд, курсирующий между Сортавалой и «Рускеалой». На сегодня это единственный в России поезд на паровой тяге. Летом 2019 года руководство парка отремонтировало ветку до «Рускеалы», привело в порядок паровоз, синхронизировало расписание с РЖД и запустило ретропоезд. Просто представьте: вы садитесь в Петербурге на «Ласточку», приезжаете в Сортавалу, а на соседней платформе уже вовсю дымит паровоз, машинист периодически нажимает на гудок, а проводники стоят в форме начала XX века. Это же настоящая машина времени! Мы точно едем в «Рускеалу», а не в Хогвартс?

Расписание устроено таким образом, что пересадка занимает двадцать минут: все как раз успевают сфотографироваться с паровозом. Интерьер вагонов тоже оформлен в ретростиле.

ВАЛААМ

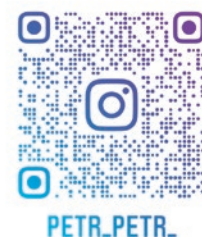
Место силы для паломников — Спасо-Преображенский монастырь на острове Валаам. Находится этот остров в Ладожском озере. Добираться проще всего от Сортавалы на метеоре. Турфирмы предлагают поездки и из Петрозаводска, и из Санкт-Петербурга. Монастырь известен в летописях с XIV века (но есть версии, что основан он был на несколько веков раньше). Валаам называют «русским Ватиканом», это место притягивает верующих со всей страны.

РЕЗЮМЕ

Карелия предлагает разнообразный вид досуга. Здесь можно отдохнуть от цивилизации и уехать туда, где не ловит мобильная связь, плавать по озерам, ловить рыбу и собирать ягоды в лесу (только будьте готовы к нашествию комаров в июне). Здесь можно поехать в более спокойный и не такой экстремальный тур: посмотреть Петрозаводск, Кижи, водопад Кивач или вулкан Гирвас. Благо во всех городах достаточно гостиниц, жилье просто найти в любом агрегаторе. Здесь можно прекрасно провести время с семьей, покататься на катере около шхер, проехать на настоящем паровозе, погулять вдоль мраморного карьера в «Рускеале» или поплавать на лодке. Приезжайте в Карелию — отдых здесь вам обязательно запомнится. **NE**



instagram.com/petr_petr_



PETR.PETR.

ВЛАДИМИР СЛОВОХОТОВ: В ТЕАТРЕ МОЖЕТ БЫТЬ ВСЁ!

Текст:
Татьяна Озорнина

Все началось 31 год назад, с экспериментальной рок-театр-студии «Секрет», открытой Владимиром Словохотовым на базе одноименного бит-квартета.

О том, как изменился репертуарный театр за последние 30 лет, нужна ли искусству цензура и чем чреват конфликт поколений, Владимир Дмитриевич рассказал National Business.



Владимир Дмитриевич, помните ли вы этот момент — момент решения «Сделаю свой театр!»?

Помню, конечно. Я работал администратором бит-квартета «Секрет» и понял, что это — совсем всё не мое. Никакого отношения к этому внутренне не имел и иметь не мог: к тому времени был актером драматического театра и довольно-таки успешным, играл главные роли серьезного репертуара по тем временам. Принял решение создать свой театр. Тем более в то время это было возможно — скажем так, более доступно. Начало девяностых — все что-то создавали.

Поначалу это была Ленинградская рок-театр-студия «Секрет» при том самом бит-квартете. Вскоре мы отделились, и я назвал его «Экспериментальным театром сатиры». Решил сыграть на амбициях города: в Москве есть Театр сатиры, а в Петербурге его еще не было. Это сработало: театр стал набирать силы: мы получили здание. Точнее сказать, не получили, а отвоевали.

Как именно отвоевывали?

История довольно детективная. Я сидел в приемной у вице-губернатора города Сергея Беляева, и там проходила телевизионная кампания Первого канала. Я их попросил помочь: «Ребята, я пробиваю здание для театра, а его отдадут под коммерческие цели. Можете помочь?» Они отвечают: «Давай. Поможем». Зашли все вместе в кабинет, режиссер говорит: «Сергей Александрович, есть такая идея:

вы подписываете решение о передаче театру здания, а мы на камеру Первого канала это дело снимем — как город развивает культуру. Мне кажется, симпатичный сюжет будет». Все получилось. Документы о передаче здания мне подписали.

На одной из недавних пресс-конференций вы сказали очень интересную вещь: «Если бы мне 30 лет назад показали современный театр — я бы не поверил увиденному». Что изменилось? Как растет театр? И, конечно, хотелось бы обсудить конфликт поколений в театре: он есть, мы не можем этого отрицать, в особенности — в среде театральных критиков. Как быть с этим конфликтом, как бороться? Да и стоит ли?

Ну, это вечная тема в театре. Да и в жизни. Эту историю еще Тургенев довольно подробно препарировал в «Отцах и детях». Всегда было и всегда будет. Бороться с этим не надо. Театр — это живой организм, живые люди.

Бывший главный режиссер нашего театра покойный Владимир Анатольевич Туманов был признанным мастером, замечательным педагогом. С ним рука об руку работали два молодых человека — Денис Хусниязов и Руслан Нанава. Абсолютно разное видение, разные взгляды на вещи. Мне кажется, они уживались очень легко. Здесь не было никакого конфликта поколений.

Что до меня и моих убеждений, считаю, что в театре может быть всё. Но это должно быть



обоснованно. Обоснованно с художественной точки зрения.

Мат на сцене сегодня присутствует не только на небольших экспериментальных площадках, но и в репертуарном театре. Бывает, к месту, бывает — нет. По вашему личному мнению, это — показатель того, что падает общественная культурная планка? Или же XXI век берет свое: ханжества становится меньше?

Нет, дело не в XXI веке. Мне кажется, падает культурная планка. Вы знаете, талантливый человек порой молча так обматерит — мало не покажется. А человеку не очень одаренному надо обязательно называть всё словами. Есть множество примеров, когда выдающиеся артисты говорили многое, вообще ничего не произнося — одним взглядом.

Есть старая театральная байка: молодой артист спрашивает: «Как же мне в первом акте сыграть пьяного?» «Да возьми стакан водки и играй себе». «Так я же во втором акте трезвый». «А это, батюшка талант нужен!»

Вот это то же самое. Можно, конечно, шокировать чем угодно, но тогда, когда это необходимо. Когда это нужно здесь и сейчас, когда импровизация рождается на месте. Да, можно ходить голым по сцене. Конечно, можно. Когда это нужно.

В молодости я играл отца Сергия в постановке по повести Толстого. В сцене, когда отец Сергей отрекается от всего, на заднем плане проходит обнаженная девушка. И это было в советское время!

Как вам разрешили?

Спокойно разрешили. Потому что таково было видение режиссера. Ничего страшного не произошло: всем было понятно, что это нужно. А когда просто бегают по сцене... смешно это всё. Считаю, что это не есть элемент искусства.

То есть нецензурная лексика имеет место быть?

Да. Но, как правило, мат на сцене это не что иное, как беспомощность режиссера. И слабая драматургия. Посмотрите внимательно у Чехова, у Достоевского, не буду сейчас всех перечислять. Ну, где у них мат? Обходились ребята как-то. Но до сих пор мы зачитываемся, до сих пор восхищаемся этим словом. А ведь не было в то время цензуры.

Как сегодня обстоят дела с цензурой? Театр жестко контролируют «сверху»? Или вы ощущаете полную свободу? Хотелось бы сравнить советское время, эпоху «свободных» девяностых и нулевых и наши дни.

В советское время цензура была очень жесткая. Я сам жил в это время, работал. Да, в девяностые годы не просто не было никакой цензуры, а не было вообще ничего. Была полная анархия! Думаю, власть и не знала в то время, что существует театр.

Им, наверное, было не до того.

Не до этого было, да. Делили власть и не понимали, кто что должен делать, кто что контролировать. На сегодняшний день, слава богу, я давления не чувствую. За все время существования театра мне не поступило ни одного звонка, никогда ко мне никто не приходил и не говорил: «Вы не делайте это, делайте то».

С другой стороны, запреты вокруг — они на каждом шагу. Имею в виду телевидение, радио. Это мое субъективное мнение, но, судя по тому, что там вещают, цензура там есть.

Слышала похожую вещь от писателя Игоря Сахновского: о том, что в стране остались только театр и литература. То ли про литераторов и режиссеров забывает государство, то ли что-то другое, но факт есть факт: в театре и литературе сегодня — полная свобода действий.

В театре — да. Абсолютная свобода. И хочется, чтобы она была. Честно говоря. Иногда я думаю: может, нужна цензура? Ну, по крайней мере чтобы остановить какие-то моменты с уродованием классики — до такой степени, что просто не узнать. В того же Чехова, Горького вмонтируют этот мат бесконечный, эти сцены черт-те какие... Хочется сказать: ну, занимайтесь своей драматургией, в своей истории существовайте, которая вами придумана. Да, меня это раздражает. Но это — право театра. И ответственность театра перед зрителем. Если театр ответственен, серьезен —



NB ДОСЬЕ

Владимир Дмитриевич Словохотов

Заслуженный деятель искусств России.

Родился 4 мая 1955 года в Красноярском крае. Окончил Ташкентский театрально-художественный институт имени А. Н. Островского. Работал артистом театров Санкт-Петербурга, Омска, Орла, Ташкента, Рязани, Тулы.

В 1988 году основал Театр сатиры.

Член правления Санкт-Петербургской организации Союза театральных деятелей России.

Член Международной академии искусств.

Организатор международных фестивалей «Театральный остров» и LOFT.

он имеет на это право. Пусть это контролируют зрители, а не цензура. Зрители голосуют билетами.

Не без гордости отмечу: у нас 100%-ная заполняемость зрительного зала на протяжении уже нескольких лет. Зрители разных абсолютно возрастов. Я думаю, что это главный показатель успешности театра.

При этом в репертуаре вашего театра мы наблюдаем и классику, и современные постановки — зал заполнен всегда. Как удается соблюдать баланс? Происходят какие-то «летучки», на которых вы определяете, сколько будет поставлено условного Чехова, а сколько — современных постановок?

Нет, такого нет. Приходит режиссер, предлагает ту или иную пьесу, и, если действительно зажигает человек своей идеей, она появляется на сцене. Вот и всё. Никаких планерок по этому поводу не проходит.

Мне очень приятно, что у нас на всех классических спектаклях тоже всегда полный зал. Владимир Анатольевич Туманов приходил и говорил: «Хочу поставить "Три сестры"». И ставил. Или Денис Хуснияров в 2019 году сказал: «А мне надо поставить "Как Зоя гусей кормила"» (это современная пьеса). Всё это рождается внутри театра.

В стране существует множество самодеятельных организаций — различные театры пластики, в которых режиссеры и актеры работают едва ли не из любви к искусству (порой и не едва — нередко они вкладывают в такие театры собственные средства). Нужно ли обращать внимание на подобное экспериментальное творчество, на подобные театры, оказывать им какую-то поддержку на государственном уровне?

Конечно, нужно. Обязательно. Но это дело самих учреждений культуры, а точнее — руководителей этих учреждений. Да, нужно выделять деньги на эту историю, нужны гранты — наверное, гранты для этого и существуют, чтобы поддержать молодые таланты. Потому что всё, что происходит в больших академических театрах, всё это всегда закладывается в маленькой студии, в подвальчике, в небольшой комнате. Другого пути нет. Чем больше будет развиваться там эта история, тем больше открытий будет на большой сцене.

Я убежден: будущие Станиславские и будущие Смоктуновские рождаются в этих подвальчиках. Есть музыкальные школы,

художественные школы, даже общеобразовательные школы порой участвуют в этой истории (художественная самодеятельность). Где человек поймет, что он способен быть артистом или способен быть режиссером/художником театральным? Только там.

Поэтому, конечно, надо помогать этой истории. Обязательно надо! Это единственный способ спасения нации вообще. Это единственный способ удержать нас на плаву как нацию. Это гармоничное развитие личности. И я тут не говорю высокопарным слогом, это абсолютно точно. И это чтобы мы не превратились опять в пещерное общество.

Очень интересно общение с Минкультом. Как в наши дни происходит финансирование театра? Я обратила внимание, что у вас на большой сцене сделали ремонт: сначала в 2019 году, а затем продолжили и в 2020-м — в непростой для всех период пандемии.

Мы к Министерству культуры имеем такое же отношение, как ваш журнал. Никаким образом мы с ним не взаимодействуем, мы принадлежим Правительству Ленинградской области. В этом есть, может быть, положительная история. Ремонт, который вы видите, — только начало. Сейчас идет модернизация нашего театра, его технического оснащения. Всё это происходит под контролем губернатора Ленинградской области Александра Юрьевича Дрозденко, который, придя в театр в 2019 году, сказал: «Ребят, что-то у вас тут всё расшаталось. Пора делать ремонт». Честно говоря, за все время существования театра (более 30 лет), я впервые наблюдаю такое внимательное отношение Правительства Ленинградской области к нам — именно в последние пару лет.

Если проследить за мной все эти годы, посмотреть телевизионные интервью и прочее, видно, как я конфликтовал с Правительством, с губернаторами. Неоднократно высказывал всем свою точку зрения по тому или иному поводу. Но сегодня, кроме слов благодарности, губернатору нашей области я ничего не могу сказать. Всё, что мы просим, — мы получаем. Все нужды театра полностью удовлетворяются.

И на материально-техническое оснащение. И на содержание театра. И на ремонт театра. И на его модернизацию. Не могу точно сказать, с чем это связано — возможно, с тем, что театр действительно вырос. Есть за что помогать. Во-первых, мы играем 107 спек-



таклей на сценах Ленинградской области. Это большое количество. Мы действительно настоящий областной театр, который, кроме 500 спектаклей на стационарных площадках (малая и большая сцены на Васильевском острове. — Прим. ред.), ставит еще более 100 в области.

Повторюсь: сегодня мы получили всё, что хотели. Кроме того, открылся наш филиал во Дворце культуры имени Горького. Такая большая площадка — это фантастические возможности для театра, ведь у нас появилось еще одно огромное пространство.

Хочу задать вопрос о доходах артистов. Мы не будем сейчас говорить о признанных звездах... Если говорить о двадцатилетнем артисте: хватает ли ему на жизнь, если театр — его основной заработок?

Конечно, нет. Это большая тема. Большая тема не только нашего театра, а всей нашей страны. В нашем театре, полагаю, минимальная заработная плата для молодых артистов выше, чем везде, — в этом плане мы конкурентоспособны. В 2019 году, к 30-летию Театра на Васильевском, мы с губернатором Ленобласти договорились о том, что для труппы театра будут выделяться гранты — это в 2020 году серьезно изменило заработную плату артистов. Сами знаете, у нас служат известные артисты, народные артисты России, много заслуженных артистов, любимые всеми актеры театра и кино. Но важно сохранить ребят, которые только пришли в театр. Мотивировать. И они должны работать не выходя из театра. А для этого они должны иметь возможность содержать свои семьи, мы это прекрасно понимаем.

В нашем театре есть курс театральной академии — пятнадцать студентов. Несколько лет назад нам выделили здание на 13-й линии Васильевского острова, они там учатся у наших мастеров. Уже через год к нашим 58 артистам вольются пятнадцать человек молодых артистов, это не может не радовать.

Нет впечатления, что в последние 10–20 лет молодежь меньше стремится в театр, все больше желает попасть в кино, на экран?

Нет. Наоборот! Наоборот, ощущение, что вся страна стремится в театр. Огромное количество молодых артистов, которые себя предлагают и выдвигают.

Международный театральный фестиваль LOFT на базе вашего театра ежегодно соби-

рает в Санкт-Петербурге мастеров со всего мира. В 2021 году, по понятным причинам, мы не увидели зарубежных гостей, но все же это по-прежнему знаковое событие для театральной жизни страны. Как отбираются участники? Много ли спектаклей вам присылают на конкурс?

Я УБЕЖДЕН: БУДУЩИЕ СТАНИСЛАВСКИЕ И БУДУЩИЕ СМОКТУНОВСКИЕ РОЖДАЮТСЯ В МАЛЕНЬКИХ ТЕАТРАХ.

Ежегодно мы отсматриваем порядка 70 спектаклей. Выбираем лучших из лучших — на фестиваль попадают те постановки, которые показались нам интересными. Еще ни разу не пожалел, что мы кого-то пригласили. За всю историю фестиваля спектакли-участники всегда были интересными — по-разному, по-своему, они всегда имели право на то, чтобы быть представленными здесь, в Петербурге. В 2020 году мы ожидали новых участников — театры из Сербии и Японии. Да, пандемия внесла свои коррективы, но мне очень приятно, что представители этих театров выразили свое желание принять участие в нашем фестивале.

В 2019 году мы договорились, что все фестивали будет открывать Кама Гинкас своими премьерами. Он свое обещание держит, мы этому рады. Закрывается фестиваль традиционно одной из премьер нашего театра.

Фестиваль сам по себе не конкурсный. Мы выбираем театр, а за каждым театром стоит довольно-таки серьезная биография.

Конечно, выбор делать сложно. Из 70 спектаклей выбрать не более пятнадцати — огромная конкуренция. Руководствуемся тем, что это должно быть творчески интересно. Нередко приглашаем сами: театры Москвы, Омска, Красноярска.

Когда я хожу на спектакли, то во время антракта всегда прислушиваюсь: о чем говорит зритель. Порой складывается впечатление, что современный зритель — очень сложная история. Какой он? Как ему угодить? И вырос ли, на ваш взгляд, сегодняшний зритель?

Конечно, зритель меняется. Все меняется, и аудитория тоже. Чего он хочет? Да каждый раз по-разному. Мне кажется, все зависит от того, что в стране происходит. Современный зритель — европейский, немецкий,





NB СПРАВКА

Государственный драматический театр на Васильевском известен далеко за пределами Северной столицы и Ленинградской области: постановки театра привлекают внимание зрителей и критиков со всего мира, а международный фестиваль LOFT в допандемийное время принимал гостей из как минимум семи стран.

французский — он порой хочет острых ощущений, крови, насилия. Потому что благополучно в стране — спокойная, размеренная жизнь. А у нас другая совсем история. Я часто слышу: ну, хочется отдохнуть. Телевизор надоел, с кровью и убийствами постоянными. «Хочется посидеть, отдохнуть, посмеяться». То есть они стремятся увидеть какую-то красивую историю, которая успокоит. Каждое время рождает свои зрительские потребности.

Думаю, театру не надо заикливаться на этом. Это очень опасная штука: если мы будем на потребу зрителя смешить или успокаивать. Театр ведь тоже не стоит на месте, он развивается, идет своим путем. Иначе мы превратимся в агитбригаду, которая существует на потребу зрителя.

Это очень сложный момент. Вы задали самый сложный вопрос! В то же время не надо быть учителем. Потому что назидание надоест. Учительство, оно тоже ни к чему доброму не приведет. Становиться на пьедестал и заявлять, что мы с тобой сейчас поговорим об этом и том, — этого тоже не хочется. Хочется быть самим собой. Чтобы к тебе прислушались. И чтобы услышали. Когда все кричат вокруг, когда орут — лучше говорить шепотом. И тогда тебя услышат.

Театр — не дело огромной толпы. Это штука все-таки элитарная. Даже по количеству зрителей пропорционально населению. Так было всегда. В общем, у меня и не было цели строить пролетарский театр. Да и вообще не было такой цели — строить театр для кого-то конкретно. Может быть, в этом и есть залог нашего успеха. В том, что мы строили театр, в первую очередь пропуская его через себя, через собственную точку зрения. А это, в свою очередь, стало интересно кому-то еще.

КОГДА ВСЕ КРИЧАТ ВОКРУГ, КОГДА ОРУТ — ЛУЧШЕ ГОВОРИТЬ ШЕПОТОМ.

Я за театр без пошлости, без какой-то постоянной вот этой традиции — расчесывать рану, расчесывать, чтоб она кровоточила... меня это не интересует. Мне кажется, всегда нужно искать выход из положения. Не загонять человека в тупик. Жизнь и так очень сложная штука. Все пьесы, которые даже если они повисают с вопросом в воздухе — и Чехова,

и Горького, и Достоевского, — они все равно светлые. Ведущие к жизни. А не как в новой драматургии, когда «остается только прыгнуть с моста». Это не есть путь театра. Хотя кто-то имеет на это право. Наверное! И пусть они этим занимаются.

Осуждаете новую драматургию за обилие так называемой чернухи?

Осуждаю, но не призываю ее запретить. Имею в виду, если бы мне дали возможность закрыть тот или иной театр — я бы никогда в жизни его не закрыл. Противодействовать этому можно другим спектаклем. Вообще, я против того, чтобы что-то запрещать в театре. В искусстве. Это должно отпадать само. Как невостребованное. Но для этого должен быть очень серьезный театр. И мы должны противодействовать этому театрику маленькому. Или большому.

Очень часто слышу (и от литераторов, от артистов, и вообще от людей искусства, сама это слово использую) слово «пошлость». Вы говорите, что голосуете за театр без пошлости. А что в вашем понимании пошлость в искусстве?

Как-то Маркс написал: «Невежество — это демоническая сила, и мы опасаемся, что оно послужит причиной еще многих трагедий». Мне кажется, пошлость — родной ребенок невежества. А может, наоборот, невежество — ребенок пошлости. Мне кажется, в этом выражении всё сказано. Невежество. Абсолютное. Кроме книжки «Му-Му», еще огромное количество книг существует в библиотеке. Огромное количество. И если ты прочитал «Му-Му», это не значит, что ты начитанный человек. Иногда смотрю на ту или иную историю, думаю: «Господи» и... перестая раздражаться. Потому что, ну, чего раздражаться, когда просто человек невежда.

А дальше уже переносится это невежество на сцену. Это и необоснованный мат, и обнаженные актеры, которые бегают по сцене только для того, чтобы это было. Ни к селу ни к городу эпатировать. Для чего это надо? Эпатаж? Всё. Ничего другого. Это отпадет. Отомрет. Мы видели это все дело миллион раз. За 40 лет работы в театре я всё это видел.

Предлагаю вернуться к «конфликту поколений». Вам комфортно работать с молодежью?

Молодежь намного умнее и талантливей, чем нам всем кажется. Вокруг меня

очень много молодежи. Смотрю и горжусь. Вокруг — фантастическая молодежь. Какие талантливые ребята! Актеры какие! Об этом не просто можно говорить — об этом можно говорить часами. Рассказывать подробно о каждом. У нас служат в театре 25 выдающихся молодых ребят. А какие студенты учатся на нашем театральном курсе потрясающие. И вы говорите, что пошло какое-то замедление, что театр меньше востребован среди молодежи... Нет! Наоборот. У нас учатся со всех точек России и стран СНГ. Из Якутии, Омска, Одессы — отовсюду на курсе.

Вы можете меня спросить: «Владимир Дмитриевич, зачем вам театральный курс?»

И я отвечаю: для того, чтобы театр не умер. Чтобы он и после меня был первым. На своем театральном курсе мы готовим для себя артистов, которые будут у нас дальше служить. Мы выбирали каждого. Каждое поколение все лучше и лучше. А какие технари фантастические сейчас работают в театре! Мне бесконечно повезло, что я работаю в это время. Когда работает такая фантастическая молодежь.

То есть мы можем сказать, что одна из основных задач театра — воспитание нового поколения?

Конечно. Только не брюзжать и не учить. А рядом стоять. Дотянуться до них. Если понадобится — что-то подсказать. Только ни в коем случае не учить. Потому что учить нечему. Они к одиннадцати годам учебы своей в школе столько впитывают в себя, что мы уже практически ничего не можем им дать: просто можем послушать. Мы же зачастую не можем никого услышать. Только себя слышим. Какие мы взрослые, какие мы умные, а сейчас мы поймаем кого-нибудь и тут же его научим. А надо просто его послушать. И научиться у него многому.

Когда моему внуку было шесть лет (сейчас ему 26, он занимается бизнесом), мы ехали с ним в машине. Я включил одну радиостанцию, он переключил на другую. Я опять переключаю. И он так раздраженно говорит: «Дедушка! У вас были свои музыки, а у нас теперь — свои музыки». И я переключил на его канал. Потому что он был абсолютно прав. У них свои музыки. И если ты не хочешь слушать эту историю — это не повод ее выключать.

Мы просто забыли, что у нас тоже были свои музыки, когда мы были молодыми. И наши папы и мамы говорили: как вы

можете слушать эту гадость. Мы должны были петь все «Подмосковные вечера»! Но The Beatles — это было что-то такое, что не просто наших родителей раздражало, а они считали, что нас эта музыка убивает.

МЫ НИКАК НЕ МОЖЕМ НАУЧИТЬСЯ СЛЫШАТЬ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ, КОТОРОЕ, К СЛОВУ, ИНТЕРЕСНЕЕ И СЕРЬЕЗНЕЕ НАС. НАМНОГО СЕРЬЕЗНЕЕ НАС! МОЖЕТ БЫТЬ, БОЛЕЕ ВЫДЕРЖАННОЕ, БОЛЕЕ ДИПЛОМАТИЧНОЕ ПО ОТНОШЕНИЮ КО ВРЕМЕНИ: У НИХ КАКАЯ-ТО ИРОНИЧЕСКАЯ УЛЫБКА НА ВСЁ ПРОИСХОДЯЩЕЕ СЕГОДНЯ.

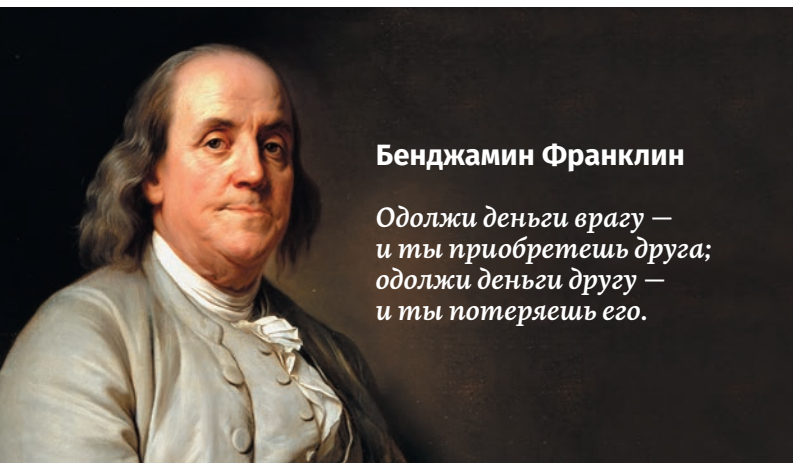
Мы никак не можем научиться слышать новое поколение, которое, к слову, интереснее и серьезнее нас. Намного серьезнее нас! Может быть, более выдержанное, более дипломатичное по отношению ко времени: у них какая-то ироническая улыбка на все происходящее сегодня. Мы их очень сильно недооцениваем все. Очень сильно. Ребята очень серьезные выросли. Признаюсь: сегодня я основную ставку делаю на них. На ребят, которые здесь. И получаю огромное удовольствие от общения с ними.

Подытожим. Ставка на молодежь — один из важнейших моментов. А в чем еще заключается вектор развития современного театра?

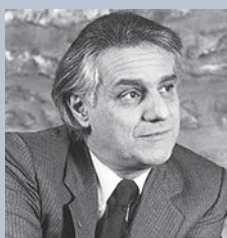
Мне кажется, вектор развития современного театра заключается в том, чтобы, ничего не испортив, двигаться дальше. Обязательно прислушиваться к тому, что вокруг тебя говорят. Недавно прочитал очень интересную историю: у доктора психиатра написана табличка «Перед тем как прийти ко мне, посмотрите вокруг. Может быть, среди вас есть идиоты и проститутки». Очень емко. Посмотрите вокруг: что вас окружает и в каком театре вы работаете. И еще. Надо определиться сразу: что вас волнует. Пошлые анекдоты и бульварный роман или Толстой и Пушкин. И то и другое имеет место. Имеет право на существование. Только не надо это смешивать. А если ты это смешал — это должно быть абсолютно оправданно.

То есть золотой середины быть не может?
Нет. **NE**



**Бенджамин Франклин**

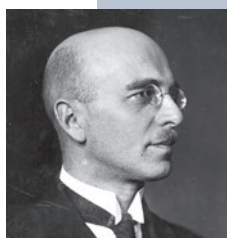
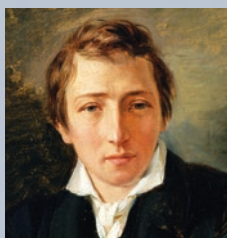
Одолжи деньги врагу —
и ты приобретешь друга;
одолжи деньги другу —
и ты потеряешь его.

**Андре Прево**

Кто дает в долг,
нищает; кто берет
в долг, разоряется.

Генрих Гейне

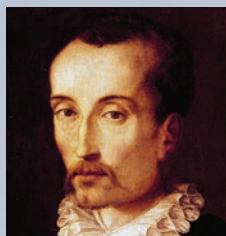
Остричь
и занимать
деньги нужно
внезапно.

**Стас Янковский**

Обещание вернуть долг через
неделю означает только
просьбу неделю не приставать
с этим вопросом.

Торквато Тассо

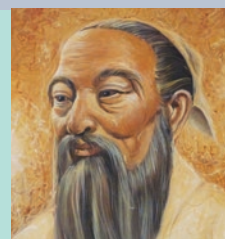
Кто берет в долг,
приобретает
печали.

**Георгий Александров**

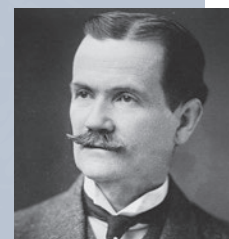
Боязнь бунта не
позволяет власти
обирать всех граждан
до уровня долгов.

Конфуций

Сознавать долг
и не исполнять
его —
это трусость.

**Остин О'Малли**

Привычка брать
в долг крайне
вредно влияет
на память.

**Лоренс Питер**

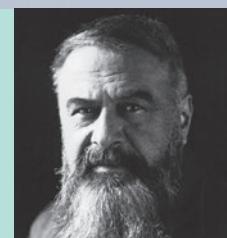
Если друг отказался дать
вам взаймы 50 долларов,
вероятно, он знает
вас особенно близко.

**Янина Ипохорская**

Я не забываю о долгах,
я только забываю
их отдавать.

Тристан Бернар

Занимать деньги надо
только у пессимистов.
Они заранее знают,
что им не отдадут.



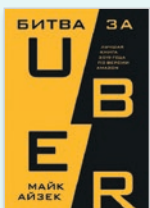
КНИГИ



Под редакцией
Максима
Ильяхова,
Олег Тиньков

БИЗНЕС БЕЗ MBA

В книге описаны самые важные вещи для начинающих предпринимателей: финансы, маркетинг, переговоры, клиентский сервис, отношения с партнерами и банками. Все советы и ситуации взяты из российской практики, на основе кейсов малого бизнеса.



Майк Айзек

БИТВА ЗА UBER.

КАК ТРЭВИС КАЛАНИК ПОТЕРЯЛ САМУЮ УСПЕШНУЮ КОМПАНИЮ ДЕСЯТИЛЕТИЯ

В 2008 году Трэвис Каланик вместе с молодым бизнесменом Гарретом Кемпом создал Uber — мобильное приложение по заказу такси. Стартап стремительно завоевывал одну страну за другой, не останавливаясь ни перед чем: взятки, шпионаж, партизанские методы борьбы с властями, незаконный сбор персональных данных пользователей, кража технологий. Жажда мирового господства обернулась чередой скандалов — имена Uber и Каланика стали ассоциироваться с рабским трудом, уничтожением рабочих мест, а водители такси были замешаны в насилии и убийствах. Внутренние противоречия привели компанию к борьбе за власть между

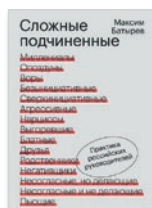
Калаником и инвесторами, желающими его отставки... Это драматическая история о том, как настойчивость и пренебрежение правилами помогли Каланику создать одну из самых дорогих компаний в мире и едва ее не погубили.



Галия
Бердникова

ПУТЬ БИЗНЕСА. ДОРОЖНАЯ КАРТА ЗАПУСКА СВОЕГО ДЕЛА

Книга-путеводитель по запуску бизнеса для начинающих предпринимателей. Из нее читатели узнают, с чего стоит начинать свой бизнес, как заложить для него надежный фундамент, какие основные организационные и финансовые моменты учесть, как правильно выбрать название для своей компании, привлечь и удержать клиентов, работать с командой и грамотно организовать свой график, чтобы получать удовольствие от своего дела.



Максим
Батырев

СЛОЖНЫЕ ПОДЧИНЕННЫЕ. ПРАКТИКА РОССИЙСКИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

В любой команде есть сложные сотрудники, которые портят отношения в коллективе, влияют на общую продуктивность и мешают построить команду

мечты. Увольнение — крайняя мера. Известный российский менеджер Максим Батырев предлагает другой способ — найти подход к проблемному подчиненному и переманить его на свою сторону.



Том Батлер-
Боудон

50 ВЕЛИКИХ КНИГ О БОГАТСТВЕ

Чтобы быть богатым, нужно иметь мотив, но, чтобы оставаться богатым, требуется исключительная мудрость. Если вы хотите узнать, что делает человека богатым, сильным и преуспевающим лидером, то эта книга для вас. «50 великих книг о богатстве» — это краткий обзор бестселлеров по саморазвитию от всемирно известного популяризатора Тома Батлера-Боудона. Удивительные истории стремительного взлета и обогащения знаменитых бизнесменов. Практические и философские, яркие и незабываемые, 50 великих книг помогли миллионам людей достичь успеха в работе и личной жизни.

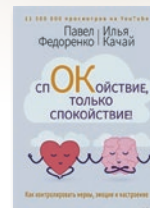


Джон Гувер

КАК РАБОТАТЬ НА ИДИОТА? РУКОВОДСТВО ПО ВЫЖИВАНИЮ

Если каждый день вы сталкиваетесь с непониманием и верите, что работа в удовольствие невозможна, потому что ваш босс — идиот, не торопитесь вешать ярлыки, сначала разберитесь в них. В этой

книге вы найдете именно свой тип босса, узнаете, к какому «отряду» и «виду» он относится, и полностью изучите этот организм. Автор рассказывает, как противостоять каждому из них и как оставаться человеком, когда работаешь на идиота.



Павел
Федоренко,
Илья Качай

СПОКОЙСТВИЕ, ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ!

Сдают нервы, одолевает депрессия, настроение меняется, раздражение и апатия нарастают, тревожные мысли не дают нормально спать... Одним словом, все плохо настолько, что жизнь не радует. А тут еще вредные привычки, лишний вес и страх заболеть чем-то неизлечимым... Внимательное чтение теории и честное выполнение практических заданий гарантируют спокойное отношение к жизни, крепкий сон и отличную фигуру (да-да, лишний вес тоже зачастую «от нервов»).



Сет Годин

ЭТО МАРКЕТИНГ. МАРКЕТОЛОГУ, КОТОРЫЙ ХОЧЕТ СТАТЬ № 1

Сет Годин — гуру маркетинга, предприниматель, экс-СЕО по маркетингу компании Yahoo!, размышляет, как устроен современный маркетинг. Вы узнаете, как видеть глазами клиента и создавать интерес к себе, как завоевать доверие целевой аудитории и почему маркетологи приносят пользу миру, когда продают.

МЕСТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА «НАШ БИЗНЕС —



КРУПНЫЕ КОМПАНИИ

- Тюменьэнерго
| ул. Университетская, 4
- Газпром трансгаз Сургут, производственная компания
| ул. Университетская, 1
- СеверСтрой, строительная компания
| ул. Университетская, 11
- Аэропорт Сургут
| ул. Аэрофлотская, 50



УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ

- Сургутский художественный музей
| ул. 30 лет Победы, 21/2
- Лингва-Центр, центр гуманитарного образования
| ул. Дзержинского, 2/1
- Центральная городская библиотека им. А.С. Пушкина
| ул. Республики, 78/1



ТУРИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

- Корал-Тревел, туристическая компания
| ул. 30 лет Победы, 19, офис 505
- Пегас Туристик, офис продаж
| ул. 30 лет Победы, 43 А, офис 10



ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

- Фонд поддержки предпринимательства Югры, Сургутский филиал
| ул. 30 лет Победы, 34 А
- МегаМаркет соцслужб
| пр-т Ленина, 17, ТЦ «Рандеву» 2-й этаж
- Сургутская торгово-промышленная палата
| ул. 30 лет Победы, 34 А



ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ

- Компания Металл Профиль
| ул. Монтажная, 2
- Энергосфера, магазин
| ул. 30 лет Победы, 53
- Офис Плюс, торговый дом
| ул. Мира, 39
- Двери Дуэт, салон
| ул. Островского, 27/1
- МТА, производственно-торговая компания
| ул. 30 лет Победы, 21/1



- Винчера, рекламно-полиграфическая компания
| ул. 30 лет Победы, 10

СМИ, ТЕЛЕКОМПАНИИ

- СургутИнтерНовости, ТРК
| ул. 30 лет Победы, 27/2
- СургутИнформТВ, телекомпания
| ул. Маяковского, 16
- Югрател, интернет-провайдер
| ул. 30 лет Победы, 32
- Теле-Плюс, интернет-провайдер
| ул. Университетская, 3
- Хит FM, радиостанция, FM 88.2
| ул. Университетская, 3



АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

- Герц, АН
| ул. Республики, 86
- АН Этажи
ул. Ленина, 17 (ТЦ «Рандеву»), 3-й эт.



ОРГАНЫ ВЛАСТИ

- ИФНС России по г. Сургуту ХМАО
| Геологическая, 2



ФИЛИАЛЫ БАНКОВ

- Бинбанк Сургут,
| ул. Дзержинского, 11
- Альфа-Банк
| ул. Иосифа Каролинского, 19
- Сургутнефтегазбанк
ул. Кукуевецкого, 19
- Газпромбанк
| ул. Университетская, 1/1
- МДМ-Банк
| ул. Республики, 63
- Промсвязьбанк
| ул. Республики, 63
- Банк Уралсиб
| пр-т Мира, 31
- СКБ-банк
| пр-т Ленина, 23
- КБ Авангард
| пр-т Ленина, 26
- Открытие Брокер АО
| пр-т Ленина, 43



АВТОСАЛОНЫ

- Yamaha, салон-магазин, официальный дилер
| ул. Быстринская, 23
- Сибкар, официальный дилер MITSUBISHI
| пр-т Набережный, 7/1
- Сибкар, официальный дилер HYUNDAI
| пр-т Набережный, 7/1
| ул. Профсоюзов, 58/1
- Автоуниверсал, группа компаний, официальный дилер Audi, Lexus, Toyota
| Нефтеюганское шоссе, 24/3
| Нефтеюганское шоссе, 18
| ул. Энергостроителей, 3
- Альянс Моторс, ООО, автосалон
| ул. Профсоюзов, 53
- Ауди Сервис Сургут, автосалон
| Нефтеюганское шоссе, 24/3
- ИнтерТехЦентр, автоцентр, официальный дилер Volkswagen
| ул. Производственная, 6
- ВМ Сургут, автомобильный центр, официальный дилер Skoda
| ул. Профсоюзов, 49/1
- Suzuki, автосалон
| ул. Профсоюзов, 62
- Автоцентр Газ Югра, автосалон
| ул. Рационализаторов, 9
- Новотех-МБ, автотехцентр
| Югорский тракт, 36
- Ауди Сервис Сургут, автосалон
| Нефтеюганское шоссе, 24/3
- Infiniti, автосалон, официальный дилер
| ул. Профсоюзов, 1/3
- Автомир Премьер, автосалон
| ул. Маяковского, 42
- Сибкар Сервис, ООО Автоцентр Opel, Citroen, Chevrolet
| ул. Быстринская, 3 А
- Субару Центр Сургут, автосалон
| ул. Профсоюзов, 60
- Лексус Центр Сургут, автосалон
| Нефтеюганское шоссе, 18
- Ресурс-Авто, магазин автозапчастей
| Нефтеюганское шоссе, 27/1

NATIONAL BUSINESS» В ГОРОДЕ СУРГУТЕ



Новотех, ПКФ
| ул. Сосновая, 35

- Kia Motors, автотехцентр
| Югорский тракт, 1
- Авто-Моторс, ООО, автосалон
| ул. 30 лет Победы, 47/2
- РиК Моторс,
торгово-сервисная компания
| пр-т Набережный, 56
- Партнер Авто, салон по прокату авто
| ул. 30 лет Победы, 57

**СПОРТ- И ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ**

- Факел, спортивный комплекс,
ООО Газпром Трансгаз Сургут
| ул. 50 лет ВКСМ, 3/1
- Теннисная академия,
спортивный клуб
| ул. Быстринская, 18/4
- Strong, фитнес-клуб
| ул. Юности, 8
- Пять звезд, фитнес-центр
| пр-т Мира, 33/2
- WorldClass Сургут, сеть фитнес-клубов
| ул. Профсоюзов, 11
- World GYM, фитнес-клуб
| ул. Профсоюзов, 53/2
- Центр спортивной подготовки
и реабилитации Алексея Ашапатова
| ул. Университетская, 31
- Фитнес Плаза
| Гагарина, 12
| Юности, 8

**СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ КЛИНИКИ**

- Арех, стоматологическая клиника
| ул. 30 лет Победы, 13
- Salve, стоматологическая клиника
| ул. 30 лет Победы, 19
- Макси Дент, стоматология
| ул. Гагарина, 14
- ЕвроДент, стоматология
| пр-т Набережный, 76
- Орхидея, стоматология
| ул. 30 лет Победы, 10
- Для Вашей семьи,
стоматологическая клиника
| ул. Гагарина, 4

28 плюс, стоматологический центр
| ул. Островского, 37/1

- Аполлония,
центр эстетической стоматологии
| ул. Югорская, 34
- Цифровая стоматология
| ул. Энгельса, 11
| ул. Билецкого, 12

**МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ**

- Центр медицинской эстетики
«Акватория»
ул. Магистральная, 36
- Диа-мед, центр эстетической
медицины
| пр-т Ленина, 16
- Альфа-Доктор, медицинский центр
| ул. Иосифа Каролинского, 14/2
- Наджа, лечебно-диагностический
центр
| ул. Мелик-Карамова, 76 В
- ПрофЭнергомед,
лечебно-диагностический центр
| ул. Энгельса, 11

**ГОСТИНИЦЫ И ОТЕЛИ**

- Екатеринин Двор, гостиничный
комплекс
| ул. Безверхова, 21
- Бизнес-отель, гостиница
| пр-т Мира, 42/1
- Поларис, гостиничный комплекс
| пр-т Мира, 6/1
- Metropolis, гостиничный комплекс
| пр-т Набережный, 13/1
- Ермак, гостиница
| пр-т Набережный, 31
- Метелица, гостиничный комплекс
| Нефтеюганское шоссе, 26
- Медвежий угол, гостиничный
комплекс
| Крылова, 23/1
- Венеция, гостиница
| пр-т Мира, 55
- Арт-Отель, гостиничный комплекс
| ул. Университетская, 23/6
- Gala Hotel, гостиница
| ул. Гагарина, 12

- City Center, отель
| пр-т Ленина, 43
- Проф-отель, гостиница
| ул. Электротехническая, 19/1

**МАГАЗИНЫ ОДЕЖДЫ**

- Скандинавия, магазин
одежды и обуви
| ул. Университетская, 3
- Braschi, меховой салон
| ул. Университетская, 3
- Магнат, магазин мужской одежды
| ул. Геологическая, 10
- Стиль, магазин мужской одежды
| пр-т Комсомольский, 19

**ОБУВНЫЕ МАГАЗИНЫ**

- Chester, магазин обуви
| Югорский тракт, 38

**САЛОНЫ КОЖГАЛАНТЕРЕИ**

- Саквояж, кожгалантерея
| пр-т Ленина, 41
- Francesco Marconi,
салон сумок и кожгалантереи
| ул. Профсоюзов, 11

**САЛОНЫ ЧАСОВ**

- Золотое время, салон часов
| Югорский тракт, 38,
ТРЦ «Сургут Сити Молл»
- 3-15 часы, салон часов
| Югорский тракт, 38

**БАНИ, ЦЕНТРЫ РАЗВЛЕЧЕНИЙ**

- Райцентр, банный комплекс
| ул. Комплектовочная, 22
- Царская купель, банный клуб
| ул. Геологическая, 26
- ORION, развлекательный центр
| ул. Киртбая, 23

**РЕСТОРАНЫ, КАФЕ, БАРЫ**

- Cafe Botanica, ресторан / кафе
| ул. Энергетиков, 12
- Joint, ирландский паб-ресторан
| пр-т Ленина, 39
- BIBLIOTECA Lounge & Bar
| пр-т Мира, 31/1
- Modjo, кофейня
| ул. 30 лет Победы, 19

66

НАШ БИЗНЕС

National Business

журнал для руководителей нового поколения

📍 ХМАО-ЮГРА

National Business — это журнал для лидеров, которые стремятся развиваться и улучшать продуктивность работы компании. National Business в онлайн — уникальная федеральная платформа для руководителей, собственников бизнеса и представителей власти.



СТАНЬ ПЕРСОНОЙ НОМЕРА

ВЫ И ВАШ БИЗНЕС
НА **ОБЛОЖКЕ** NATIONAL BUSINESS

☎ +7 (963) 777-72-06
+7 (3462) 206-106

г. Сургут, пр-т Ленина, 18

www.nbnews.ru



6 правил эффективной воронки подбора

В подробном чек-листе поделимся секретами, как сделать воронку подбора удобным рабочим инструментом рекрутера и ускорить прохождение кандидатов по этапам подбора

