Nohb-abryct 2022 ational Dusiness

журнал для руководителей нового поколения

ЭКОЛОГИЯ

Тысяча че<mark>рвей</mark> и вермико<mark>мпост</mark>

вне родины

Как чувствует себя русский бизнес за рубежом

КРАСОТА СПАСЕТ МИР

Прошел пятый юбилейный конкурс «Хрустальная корона **Югры»**

Владислав Бермуда: Выживут креативные!



журнал для руководителей нового поколения

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

Издатель:

ооо «юман»

Япослав Лупунчук

Генеральный директор: Генеральный продюсер:

Маргарита Лупунчук

Главный редактор:

Татьяна Александровна Озорнина

(ozornina-t@mail.ru)

Заместитель главного редактора:

Дарья Барышева (operator@avize.ru)

Шеф-редактор: Выпускающий редактор: Ипина Боролчук Ольга Озорнина

Авторы:

Анатолий Кузнецов, Дарья Барышева, Надежда Биличенко, Кирилл Смирнов, Оксана Мальцева, Ксения Чачина, Александр Минайчев, Маргарита Лупунчук, Татьяна Озорнина, Ирина Сокол, Нина Смирнова, Екатерина Шаповалова, Мария Кравцива,

Оксана Королева Наталья Васильева

Дизайн и верстка: Корректоры: Фото:

Альфия Умарова, Ольга Капполь Эмиль Матвеев, пресс-служба Сургутской

торгово-промышленной палаты, Дарья Барышева, Кирилл Смирнов

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



Генеральный директор:

Юрий Матвеев (dir@banzay.ru)

Главный редактор:

Александр Геннадьевич Бурков

Литературный редактор:

(nb_red@banzay.ru) Елена Сумина

Технический редактор:

Лариса Скоробогатова

(gr-larisa@mail.ru)

Журналисты:

Виктория Харламова, Оксана Еремейкина, Людмила Шкоп, Дмитрий Харламов

Коммерческий отлел:

Лариса Соколова, Татьяна Жукова

Евгения Ушакова

Журнал «Наш бизнес — National Business» № 25 июнь-август 2022. 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 191024. 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. 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 № 5144. Совокупный тираж 61 000 экз. Тираж в ХМАО-Югра 5000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати: 30 июня 2022 года. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе 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-тЛенина, 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.



Татьяна Озорнина, главный редактор

С начала 2022 года на российский рынок ритейла вышли два зарубежных бренда — Vilhelm Parfumerie (парфюмерия, США) и Li-Ning (одежда, Китай). В истории консалтингового агентства Knight Frank, которое существует с 2014 года, подобный антирекорд зафиксирован впервые. На протяжении трех месяцев зарубежные компании объявляли о приостановке деятельности на территории РФ, закрывали производства и магазины, продавали активы местным брендам и предпринимателям, отправляли сотрудников в бессрочный отпуск и впоследствии

Полюбившийся многим японский бренд Uniqlo обнадежил: руководство компании заявило, что, несмотря на введение жестких экономических санкций, не приостановит работу в России. «Одежда — это жизненная необходимость, и русский народ имеет такое же право на жизнь, как и мы», — было сказано в официальном релизе компании. Спустя пару дней все изменилось: материнская группа компаний Fast Retailing объявила о прекращении деятельности в России, и 21 марта все магазины Uniqlo на территории страны были закрыты.

сокращали штат.

Уход IKEA, Zara, Nissan и Tommy Hilfiger не про красивую жизнь или блажь. Подобные

СЛОВО РЕДАКЦИИ

события – история о тысячах и миллионах рабочих мест, о смене профессиональных ориентиров и смешении ценностей, об изменении качества жизни и о разлученных семьях. Увлекаясь спорами о геополитике и притесняя клиентов по национальному признаку, мы забываем, что забота друг о друге и человечность — базовые принципы существования в социуме.

К созданию этого номера мы подошли с ответственностью и максимальной заботой: пообщались с представителями власти и бизнеса, поговорили с топ-менеджерами международных корпораций, заглянули в кулуары HR-подразделений российских компаний за рубежом, опросили брокеров и ТОПов рекламного рынка.

Лауреаты конкурса «Предприниматель года — 2022» рассказали, как не опускать руки в условиях экономических санкций и кризиса, маркетолог Владислав Бермуда поделился рецептами кросс-маркетинга, а наш SEO-специалист Нина Смирнова провела прямой репортаж из Марокко.

«Подмети свой порог, а о чужом не волнуйся» — гласит народная мудрость. Герои этого номера доказали: такой подход верен и в работе, и в жизни.

ВАША РЕДАКЦИЯ **NB**







СОДЕРЖАНИЕ

- 3 СЛОВО РЕДАКЦИИ
- 6 НОВОСТИ

РЕПОРТАЖ

- 10 Подведены итоги ежегодного конкурса «Предприниматель года 2020» Сургутского района
- 12 Красота спасет мир

ДЕЛОВАЯ ЖИЗНЬ

17 «Оскар» для предпринимателей

ЭКСПЕРТИЗА

- 22 Мораторий на проверки
- 24 Бесплатный сыр?

Всё о кредитных каникулах

26 Снизить риск проведения выездной проверки

ПЕРСОНА

29 Владислав Бермуда: Выживут креативные!

КАДРЫ

34 Как собрать отзывы сотрудников о компании с нуля







37 Банкротство — не приговор

СТИЛЬ

40 Перманентный макияж: как выбрать мастера и не пожалеть об этом

ЭКОЛОГИЯ

- 44 Готовность к переменам
- 46 Тысяча червей и вермикомпост

РЕЦЕПТЫ БИЗНЕСА

48 Вне родины: как чувствует себя русский бизнес за рубежом

МНЕНИЕ

52 Все думают, что будет дальше

ПРАКТИКА

- **56 «Спишем долги»** развод на деньги?
- **57 Симптомы банкротства.** Когда кричать SOS?

ИСТОРИЯ БРЕНДА

- 62 Невероятные приключения швейцарца в России
- 68 КНИГИ
- 70 СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ



HOBOCT/

В ДУМЕ СУРГУТА ПРЕДЛОЖИЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

 Арендную плату за использование муниципального имущества Сургута снизят в два раза с 1 апреля по 30 сентября 2022 года. В этот период не будут начисляться пени и штрафы за просрочку платежей. Об этом говорили в ходе девятого заседания городской думы. «Снизить нагрузку на сургутян, занятых в бизнесе, некоммерческом секторе, самозанятых горожан в это непростое для всех время — очень важное решение. Депутаты думы города это понимают, поэтому сегодня мы поддержали предложение администрации», — резюмировал председатель думы. Данный проект был принят единогласно. Напоминаем, что воспользоваться такой мерой поддержки смогут 54 сургутские компании.

ПРОФЕССИИ НА ВЫЛЕТ: КТО ПОПАДЕТ ПОД СОКРАЩЕНИЕ ПЕРВЫМ?

В ближайшие полгода первыми попасть под сокращение рискуют НR-специалисты, менеджеры по продажам, дизайнеры и административно-хозяйственные работники. Об этом говорят результаты совместного исследования Национального рейтингового агентства и Аналитического центра НАФИ. Наиболее стабильной, по оценке экспертов, является финансовая отрасль: увольнять персонал не планируют 68% работодателей, однако набирать новых сотрудников компании также не будут. Наименьший риск сокращения

также сохраняется для юристов и административно-хозяйственного персонала. Менять численность сотрудников в этих сферах не планируют 65 и 61% фирм соответственно. В компаниях, принявших участие в исследовании, отметили, что планируют в течение шести месяцев как сокращать, так и нанимать сотрудников. О том, что в их сфере вырастет спрос на производственный персонал (рабочих, инженеров, технологов), заявили 18% опрошенных. О намерении увеличить численность маркетологов, продуктологов и аналитиков сообщили 16% предпринимателей, еще 14% респондентов собираются нарастить штат ІТ-отделов. Также востребованными останутся специалисты по логистике (такое мнение выразили 12% респондентов).

БОЛЕЕ 86% КОМПАНИЙ В РОССИИ ПОСТРАДАЛИ ОТ САНКЦИЙ

Работа более 86% компаний в России затронуты введенными санкциями, по той же причине 12% остановили работу такие данные приводятся в результатах мониторинга текущего состояния бизнеса. В опросе участвовали руководители и владельцы 6003 компаний из 85 регионов РФ. 77% компаний к санкциям адаптировались или надеются это сделать, а вот 11,7% этого сделать не сумели и останавливают бизнес полностью или частично. Согласно данным мониторинга, подавляющее большинство опрошенных (67,1%) увидели результаты экономического спада, в том числе 29,4% сообщили о снижении выручки, отметив при этом, что ситуация остается под контролем. Еще

КОМПАНИЯМ РЕГИОНА КОМПЕНСИРУЮТ ПРОЦЕНТНУЮ СТАВКУ ПО КРЕДИТАМ ОТ 50 ДО 100%

24,9% предпринимателей охарактеризовали состояние своих компаний как серьезный спад, а 7,1% — как кризис. И только 10,4% опрошенных ответили, что их бизнес по-прежнему стабилен и продолжает расти. «Самая значимая проблема — спад спроса (62,2% ответов), далее следуют дефицит оборотных средств и кассовые разрывы, разрыв цепочек поставок и сложности доставки по импорту», отмечают опрошенные представители бизнеса. Вместе с тем более половины респондентов считают действия правительства недостаточными в условиях санкционного давления. В качестве помощи от государства бизнес ожидает снижения налогов и списания части накопившейся налоговой задолженности. Также предприниматели рассчитывают на снижение ставки страховых взносов до 15% со всей базы заработной платы, на более дешевые и доступные оборотные кредиты и заморозку тарифов естественных монополий.

У ЮГРЫ БУДЕТ СОБСТВЕННЫЙ ПЛАН ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПЯТЬ ЛЕТ

Правительство Ханты-Мансийского автономного округа — Югры в ближайшую неделю утвердит региональный план по развитию импортозамещения на 2022–2026 годы. Комплекс мер будет направлен на снижение зависимости экономики региона от импорта товаров, работ, услуг за счет увеличения объема, ассортимента конкурентоспособной высокотехнологичной промышленной, сельскохозяйственной продукции, которая

уже пользуется спросом на внутреннем и внешнем рынках, либо для нее удастся сформировать дополнительные новые рынки. Приоритетом для Югры станут отрасли и ниши, связанные с нефтедобычей: нефтегазовое машиностроение, производство нефтесервисного оборудования и комплектующих, цифровизация отдельных технологических процессов и разработка отечественного программного обеспечения.

КОМПАНИЯМ РЕГИОНА КОМПЕНСИРУЮТ ПРОЦЕНТНУЮ СТАВКУ ПО КРЕДИТАМ ОТ 50 ДО 100%

Правительство региона Ханты-Мансийский автономный округ — Югра изменило порядок предоставления льгот системообразующим предприятиям. Объемы финансирования госпрограммы автономного округа «Развитие экономического потенциала» выросли почти на 1,1 млрд рублей. Также был утвержден новый порядок предоставления субсидий Фонда развития Югры системообразующим организациям, относящимся к несырьевым отраслям экономики: обрабатывающему производству, сельскому хозяйству, транспорту и строительству. Фонд развития Югры будет компенсировать предприятиям процентную ставку по кредитам, взятым на пополнение оборотных средств, оборудование, спецтехнику и строительно-монтажные работы. Об этом доложил директор департамента экономического развития - заместитель губернатора Югры Роман Генкель. «При-



нятые решения способствуют снижению процентной нагрузки на заявителя до уровня не менее 10 процентов годовых», — уточнил заместитель губернатора. Максимальный размер компенсации одному заявителю составит 50 млн рублей, но не более половины ключевой ставки Центрального банка России, для организаций АПК, производителей продуктов питания – в размере ключевой ставки. Воспользоваться мерой поддержки могут 92 системообразующих предприятий региона. Семь из них — участники нацпроекта «Повышение производительности труда» — в первоочередном порядке.

В РОССИИ С АПРЕЛЯ СПРОС НА КВАРТИРЫ УПАЛ ДО 99%

Продажи российских застройщиков домов в апреле сократились до 99%, передают «Известия». Заметнее всего показатель упал в Кургане — на 97%, Казани — на 98%, Волгограде — на 99%, Нижнем Новгороде — на 76%, Тюмени и Севастополе — на 80%, Екатеринбурге — на 84%. Наименьший спад наблюдается в столице и Санкт-Петербурге. Эксперты говорят, что на сокращение продаж повлияли экономический кризис, потеря инвесторов из-за роста ставок по депозитам и увеличение ставок по ипотеке, которую нельзя рефинансировать.

ІВМ ПРЕКРАЩАЕТ РАБОТУ В РОССИИ

• Корпорация IBM прекращает работу в России. Об этом 7 июня сообщил в Twitter журналист The Economist Оливер Кэрролл. IT-компания приостановила все операции на территории РФ.

В марте IBM приостановила коммерческую деятельность и прекратила продажи своих технологий на российском рынке. «Позвольте внести ясность: мы приостановили всю коммерческую активность в России», — отмечалось в заявлении руководства компании.

ВСЕ РОССИЙСКИЕ ВУЗЫ ИСКЛЮЧИЛИ ИЗ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

В Минобрнауки заявили, что все российские вузы исключили из Болонского процесса. Болонская группа еще 11 апреля объявила о своем решении прекратить представительство России и Белоруссии во всех связанных структурах. «С учетом того что наши ректоры, руководители образовательных организаций подписались под обращением Российского союза ректоров о поддержке президента в связи со специальной операцией, то фактически все образовательные организации страны исключены тем самым из Болонского процесса. Эта декларация не договор, нам не надо разрывать, выходить из каго-то договора. Я бы сказал, что это Болонская система из нас вышла, а не мы из нее», - заявил замминистра науки и высшего образования Дмитрий Афанасьев. Он добавил, что введение бакалавриата и магистратуры не улучшило уровень подготовки выпускников. По словам Афанасьева, «четырехлетнее обучение в бакалавриате оказалось недостаточным для полноценного формирования знаний, умений, компетенций». В итоге в некоторых университетах ввели пятилетний бакалавриат. Замминистра отметил, что некоторые работодатели так и не признали уровень бакалавриата достаточным для назначения обладателей таких дипломов на ключевые позиции. Глава Минобрнауки Валерий

85,8% РОССИЯН ХОТЯТ, ЧТОБЫ ИХ ДЕТИ РАБОТАЛИ В СФЕРЕ ІТ

Фальков 24 мая заявил, что к Болонской системе образования стоит отнестись как «к пережитому этапу». Он подчеркнул, что в ближайшие несколько лет Россия перейдет к национальной системе высшего образования. Болонская система предусматривает двухуровневую систему образования: бакалавриат и магистратуру. Российская система, помимо этих двух уровней, предполагает подготовку специалистов с нормативным сроком обучения пять-шесть лет. Россия присоединилась к Болонскому процессу 19 сентября 2003 года.

85,8% РОССИЯН ХОТЯТ, ЧТОБЫ ИХ ДЕТИ РАБОТАЛИ В СФЕРЕ ІТ

85,8% россиян хотели бы, чтобы их дети получили профессию в сфере IT. Об этом говорится в результатах опроса на образовательной платформе Skillbox. В опросе приняли участие 64 тыс. человек. 52,5% респондентов считают перспективной сферу дизайна из-за хорошей зарплаты и перспективы личного и профессионального развития. 30% россиян хотели бы, чтобы их дети выбрали маркетинг, 28,3% науку, 22,5% — архитектуру, строительство и недвижимость, 21,7% — промышленность, а также музыку, кино и творческие профессии. Наименее перспективной, по мнению россиян, является госслужба, такой ответ дали 53% опрошенных. Менее привлекательными оказались: ресторанно-гостиничный бизнес — 41,9%, индустрия моды и красоты — 41% и туризм — 39,3%. Результаты исследования показали, что 90,9% родителей хотят, чтобы их дети получили по две специальности и более. По мнению родителей, детям нужно развивать навыки, применимые в работе, критическое мышление, умение самостоятельно принимать

решения, эмоциональный интеллект и владение иностранными языками.

ВЛАДЕЛЬЦЕВ ФРАНШИЗЫ MCDONALD'S В РОССИИ ОБЯЗАЛИ СНЯТЬ ВЫВЕСКИ АМЕРИКАНСКОГО БРЕНДА

🕽 За две недели два российских партнера McDonald's — «Региональная сеть предприятий питания» (ООО «СПП») и «Развитие РОСТ» — обязаны снять вывески, логотипы и избавиться от любых упоминаний американского бренда в своих заведениях, сообщил в интервью Forbes новый владелец российской сети Александр Говор, которому McDonald's продал свой бизнес в России. По его словам, «после закрытия сделки по продаже бизнеса "Макдоналдса" в России корпорация расторгнет все договоры субконцессии со всеми партнерами на территории Российской Федерации». После этого все российские партнеры должны снять любые упоминания «Макдоналдса», а партнеры, прошедшие процедуру ребрендинга, получат право заключить с ООО «Системы ПБО», правопреемником ООО «Макдоналдс», договор концессии под новым брендом.

«Название нового бренда еще не утверждено окончательно и будет объявлено до середины июня, — рассказывает собеседник Forbes. — Мы не сможем использовать логотипы, которые повторяют знак "золотые арки", а наименование нового бренда не должно напрямую указывать на бренд "Макдоналдс". Соглашение с корпорацией "Макдоналдс" также предусматривает полный отказ от использования какой-либо продукции с логотипом "Макдоналдс": посуды, салфеток, упаковки и т. д. Все это необходимо будет утилизировать».

ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ ЕЖЕГОДНОГО КОНКУРСА

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА — 2020»

СУРГУТСКОГО РАЙОНА

Ежегодный районный конкурс «Предприниматель года — 2020» проходил с 8 сентября по 20 октября.

«Предприниматель года» — это возможность заявить о своем деле как о надежном, социально ответственном и активно развивающемся бизнесе, привлечь внимание к своему бренду, получить признание, ценное общение и новые деловые связи.

Участниками стали субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность на территории Сургутского района.

В этом году конкурс проходил по следующим номинациям: «Digital Mapкетинг» (цифровые технологии для взаимодействия с потребителями на всех этапах), «Тропа года» (деятельность в сфере туризма), «Золотой запас» (деятельность в сфере образования, дошкольного образования, здравоохранения, культуры, спорта, инноваций, социального предпринимательства), «Красота спасет мир» (сфера красоты и здоровья), «Вкус года» (деятельность в производстве пищевой продукции), «Услуга года» (деятельность в сфере бытовых услуг, здравоохранения, торговли), «Сделано в районе» (деятельность в сфере производства непищевой продукции), «Успех семьи» (юридическое лицо либо индивидуальный предприниматель, в деятельности которого заняты члены семьи), «Леди в деле» (женщины — собственники, руководители предприятий и организаций или индивидуальные предприниматели), а также новая в этом году номинация «Сильные духом», в которую вошли бизнесы, сохранившие или увеличившие объемы продаж, а также внедрившие новые механизмы продаж в период действия режима повышенной готовности в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19).

Участие в конкурсе — это шанс заявить о своем бизнесе, а победа в конкурсе — возможность подтвердить деловому сообществу профессионализм своей команды.

Торжественная церемония вручения премий и подведения итогов состоялась 4 декабря в г. п. Барсово.

Призерами премии стали 17 представителей бизнеса в основных, специальных и дополнительных номинациях.

Предпринимателем года Сургутского района стала ИП Валеева Юлия Игоревна, участвующая в номинации «Вкус года». Ей вручили денежный приз в размере 300 000 рублей, а победителям номинаций — сертификаты по 30 000 и 20 000 рублей, памятные стеллы, подарки и дипломы.

Конкурс организован Администрацией Сургутского района.





ПОЛНЫЙ СПИСОК ПРИЗЕРОВ

В основных номинациях

(в подарок — сертификат на 30 тысяч рублей):

«Digital Маркетинг» — Владимир Ходаковский, п. Солнечный;

«Золотой запас» — Людмила Берекеля, г. Лянтор, и Ольга Ятленко, п. Белый Яр;

«Красота спасет мир» — Надежда Гонтарук, п. Федоровский;

«Вкус года» — Юлия Валеева, п. Федоровский;

«Услуга года» — Ольга Молодых, п. Белый Яр;

«Сделано в районе» — Вугар Алиев, г. Лянтор.

В дополнительных номинациях

(сертификат на 20 тысяч рублей):

«Творцы позитива» — Артур Сакин, п. Барсово;

«Стабильный бизнес» — Айида Гиззатуллина, г. Лянтор;

«Надежный партнер» — генеральный директор ООО «Северпласт» Татьяна Соколова, п. Солнечный;

«Фермер года» — глава КФХ Юрий Гармаш, п. Ульт-Ягун;

«Забота о здоровье» — генеральный директор ООО «Профтест» Эльнар Валеев, п. Федоровский;

«Молодой предприниматель» — Ойсулув Очилова, г. Лянтор;

«Успешный старт» — Вера Кондратьева, г. Лянтор.



В спецноминациях (сертификаты на 30 тысяч рублей):

«Сильные духом» — директор ООО «РЕ.ФОРМА» Александр Галюта, п. Федоровский;

«Леди в деле» — генеральный директор ООО «Центр развития «Золотой ключик»» Малика Башаева, п. Солнечный;

«Успех семьи» — Ольга Козачкова, п. Федоровский.

Глава района также отметил благодарственными письмами Разилю Хаирову, Оксану Третьякову, Алексея Дяденко, Константина Пьянова, Татьяну Соколову, Дмитрия Субботина и Бориса Хамина.





KPACOTA CNACET MIP

9 апреля в Сургуте прошел Пятый юбилейный конкурс «Хрустальная корона Югры – 2022».

Текст: Мария Кравцива, Оксана Королева

Вот именно таким я хочу видеть этот конкурс в округе: ярким, масштабным и глубоким по смыслу. Меня, как регионального директора конкурса «Хрустальная корона Югры», переполняют счастье и эмоции. Да, мероприятие состоялось в непростое для страны время, но, учитывая, что подготовка началась еще за месяц до начала событий и участницы были набраны, мной было принято решение: «Конкурсу быть! Пусть в этом мире будет больше положительных эмоций, доброты и красоты!»

В этом году две основные категории: «Миссис» (замужняя с детьми, незамужняя с детьми и просто замужняя) и «Мисс» (незамужняя) — дополнились еще одной, не менее значимой номинацией «Миссис Gold» для женщин 50+. В последние дни отборочного тура присоединилась участница, которая стала первой победительницей в этой номинации и своим примером показала, что нет возраста для открытия новых граней себя.

Целый месяц конкурсантки готовились, посещали мастер-классы партнеров, работали над собой и своими номерами. Позирование, модельный шаг, ораторское искусство, этикет и множество других встреч — все это наполняет и прежде всего помогает понять себя. На протяжении всей подготовки я была на связи с каждой участницей.

Вместе с режиссером Еленой Полеевой мы помогали справляться с трудностями, давали ценные советы и развивали идеи девушек до воплощения. Индивидуальные выходы, творческие задания прорабатывались в деталях по расписанию и времени, комфортному для каждой участницы. Что еще сказать? Результат, который все увидели на сцене, — плодотворная работа команды профессионалов. Участницы блистали, покоряли и удивляли своими талантами, гордо представляли свои семьи и смело говорили о своей жизни и мечтах. И это только начало их нового пути!

Каждая пришла на этот конкурс со своей целью и получила ответы на все свои внутренние вопросы. Королева — это не та, что красива внешне и с короной на голове, а та,

Уютный зал Dali Hall был переполнен красотой и эмоциями родных, друзей и, конечно, самих участниц.

За пять лет организация конкурса выросла и он стал масштабнее от внутренней подготовки до шоупрограммы, которая каждый год удивляет искушенного зрителя. Это не просто конкурс красоты и таланта, но и показатель личного роста каждой участницы. Ведь те, кто доходит до финала, уже победительницы, прежде всего в своей жизни!

В этом году на сайт конкурса было подано более 50 заявок, но в финале на сцену вышли только девять прекрасных конкурсанток, ведь дойти до финиша непросто. Многих останавливают собственные страхи, неуверенность и мнение окружающих. Те, кто прошел путь до сцены, впоследствии смело покоряют другие вершины и достигают любых поставленных целей без оглядки.

Мария Кравцива, региональный директор конкурса



ЦЕЛЫЙ МЕСЯЦ КОНКУРСАНТКИ ГОТОВИЛИСЬ, ПОСЕЩАЛИ МАСТЕР-КЛАССЫ ПАРТНЕРОВ, РАБОТАЛИ НАД СОБОЙ И СВОИМИ НОМЕРАМИ. ПОЗИРОВАНИЕ, МОДЕЛЬНЫЙ ШАГ, ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО, ЭТИКЕТ И МНОЖЕСТВО ДРУГИХ ВСТРЕЧ — ВСЕ ЭТО НАПОЛНЯЕТ И ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПОМОГАЕТ ПОНЯТЬ СЕБЯ



кто красива душой и добра сердцем. Та, чей внутренний свет озаряет все, что ее окружает. Та, которая пришла к победе своим путем, а не переступая через других.

Хочется отметить, что юбилейный конкурс посетило немало участниц конкурсов прошлых лет. Они украсили наш вечер и поддержали своим присутствием девушек на сцене. Я, как руководитель, всегда рада их видеть и горжусь тем, какие взаимоотношения между нами сложились.

Благодарю спонсоров и партнеров, без которых это грандиозное мероприятие не состоялось бы, за их ценное время и подарки для участниц и гостей. Назову их:

- генеральный информационный партнер медиахолдинг ХМАО Югры «Югра 24 Сургут»;
- информационный партнер журнал
 National Business;
- генеральный спонсор компания «СГСК» по благоустройству территории города;
- генеральный партнер клиника Goldberg;
- генеральный партнер «Спорт» сеть фитнес-клубов Maison Gym;
- beauty-партнер **Janelle beauty studio**;
- благотворительный фонд «Траектория надежды»;
- Федерация бодибилдинга XMAO Югры;
- Фонд поддержки детского спорта «Спорт начинается с детей»;
- гостиничный комплекс «Медвежий угол»;

- мастерская food-флористики Ве Нарру;
- магазин элитной обуви **«Башмак»**;
- **юридическая помощь** в Сургуте от юриста Сергея Иванова;
- международная компания Zepter Ural;
- **эффектный декор** ваших мероприятий от Ирины Сайрановой;
- трансформационная игра «Путь желаний» в Сургуте;
- салоны вечерних платьев
 Paradise Dress и Shik.

С 24 по 28 апреля 2022 года я как региональный директор и семь участниц от города Сургута, ХМАО покоряли сцену на всероссийском конкурсе красоты «Миссис Хрустальная корона России — мира 2022». Все конкурсные дни девушек были расписаны по часам. Финал прошел в одном из лучших концертных залов России на берегу Балтийского моря — в «Янтарь-холле» в Светлогорске. Красота наших девушек и северная поддержка сотворили чудо, и в наш город мы впервые привезли семь корон в разных категориях и два главных титула! Безмерно горжусь высшей оценкой наших северянок и счастлива. Все-таки магия цифр 2022 сыграла свою роль! Будьте смелее и присоединяйтесь к конкурсу «Хрустальная корона Югры» в следующем году! Поверьте, у вас откроются новые возможности.

МНОЙ БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ: «КОНКУРСУ БЫТЬ! ПУСТЬ В ЭТОМ МИРЕ БУДЕТ БОЛЬШЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ, ДОБРОТЫ И КРАСОТЫ!»





«ОСКАР» ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Креативные индустрии, туризм и гостеприимство — основные тренды развития предпринимательского сообщества моментально находят отражение в результатах профессиональных состязаний. В июне Администрация города Сургута подвела итоги ежегодного конкурса «Предприниматель года». Помимо традиционных, в этом году организаторы заявили две новые номинации: «Бизнес креативных индустрий» и «Бизнес в сфере туризма и гостеприимства». Какие проекты получили наивысшие оценки жюри и чем полезно участие в подобных конкурсах, рассказали сами участники.

Текст: Ирина Бородчук





Признание партнеров, власти и общественная оценка — немаловажные факторы в работе бизнеса. Уже больше 20 лет предприниматели Сургута приходят за ними на одно из главных событий деловой жизни города — конкурс «Предприниматель года».

 ΔM

Лучших по итогам 2021 года наградили в начале июня. Победителей определили по семи основным и трем специальным номинациям.

Анна Чурманова,

генеральный директор Союза «Сургутская торгово-промышленная палата»:

— Миссия конкурса в том, чтобы дать возможность действующим предпринимателям напомнить о себе, начинающим — заявить о своих успехах в деловой среде. Конкурс проводится по заказу Администрации города Сургута, для участников он бесплатный. «Предприниматель года» — это в первую очередь имиджевая история. Об этом неоднократно говорили участники прошлых сезонов. За более чем 20 лет проведения конкурса он стал для предпринимателей подтверждением их заслуг, достижений и высокой оценки как со стороны власти, так и своих коллег.

КТО И КАК ОЦЕНИВАЕТ УЧАСТНИКОВ

В состав жюри конкурса традиционно входят представители Администрации Сургута, городской Думы, налоговых органов, организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства, а также партнеры и победители прошлых лет.

На первом этапе предприниматели подают заявку в электронной форме, где по-





казывают свои финансовые результаты и любые другие заслуги, а после презентуют членам жюри свою компанию лично.

ОТ НЕБОЛЬШОГО РОЗНИЧНОГО МАГАЗИНА ДО ЛИДЕРСТВА НА ТЕКСТИЛЬНОМ РЫНКЕ ГОРОДА

Алена Соловьева,

владелец ателье и магазина «Галерея текстиля "Антураж "», главный победитель конкурса «Предприниматель года» — 2021, победитель в номинации «Деловая женщина»:

— Первый текстильный бизнес я открыла в 2006 году. Работая специалистом Торгово-промышленной палаты Сургута, познакомилась с представителем фабрики Cleanelly. Он искал человека, готового открыть розничную точку бренда в нашем городе. Я подумала: почему бы и нет? Так появился мой первый магазин. После него — второй, третий, четвертый и пятый. Потом случился кризис, затем второй, я начала закрывать точки и думать о том, что надо двигаться дальше.

Участвовала в тендерах на поставку текстильной продукции — штор, постельного белья. Поначалу мы отдавали их отшивать на аутсорсинг, позже решили открыть собственное ателье: одно, затем второе и стали осваивать новую нишу.

В 2009 году сгорел гипермаркет «Богатырь» — это был переломный момент в моей бизнес-истории. Я до сих пор помню эти чувства: ты просто стоишь, смотришь и не можешь ничего сделать. Так я закрыла последнюю розничную точку. Мы ушли в опт, стали работать с сетевыми магазинами, продолжать участвовать в тендерах.

Меньше чем через год решили создать новый бренд — «Галерея текстиля "Антураж"» — и открыли розничный магазин уже с продукцией собственного производства. Параллельно запустили небольшой цех по пошиву текстиля. Начинали с трех машинок, сейчас их уже десять. Мы стали шить постельное белье, пледы, покрывала для сегмента HORECA и предприятий города.

Следующим этапом был пошив школьной формы. Мы стали первыми в городе по масштабу работы в этом сегменте и работаем напрямую со школами. Сейчас у нас большое количество партнеров — от частных клиентов до крупных муниципальных учреждений, детских садов.

Победа в конкурсе добавила сил и дала еще больший запал продолжать наше дело и развиваться в текстильной отрасли.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР LINGUA

Раиса Журавлева,

генеральный директор международного образовательного центра Lingua, победитель в номинации «Легенда бизнеса»:

— Представьте, что с детства вас окружали люди, безмерно влюбленные в свое дело. Это чувство впитывается настолько, что иной путь, кроме предпринимательства, и представить сложно.

У меня была возможность получить образование в Америке, Швейцарии и в России. Этот уникальный опыт дал серьезный толчок к развитию предпринимательских амбиций, способностей и навыков. Тем более что рядом всегда есть пример — моя мама, духовный и бизнес-наставник Людмила Витальевна Журавлева. Она не перестает учиться и сейчас.

Четверть века Lingua работает по методической концепции заслуженного деятеля науки РФ, руководителя Российского центра иноязычного образования, профессора Ефима Израилевича Пассова и доктора педагогических наук, члена Оксфордского академического союза Людмилы Витальевны Журавлевой.

Lingua учит своих студентов раскрывать заложенный в каждом из них потенциал. Идея и цель внедрения методики как науки всегда развивались в нашей школе и немного опережали время. Сейчас сформировался спрос на таких людей! Это время созидания в России. У нас работает десять школ в городе, где мы готовим сургутян от дошкольного возраста до возраста написания научных работ.



ЗАКАЗЧИК:

АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА СУРГУТА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:

ПАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»

ПАРТНЕРЫ:

000 ЛДЦ УЗ «НАДЖА»

ООО «БИОЛОГИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА»

000 «СИБПРОМСТРОЙ»

БКС-МИР ИНВЕСТИЦИЙ

ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЮГРЫ «МОЙ БИЗНЕС»





Как все начиналось? Сургут, 1992 год. Открытие первой школы иностранных языков в России. Молодая красивая женщина только вернулась из США, потому что тяга создать в своей стране лучшие условия для образования была непреодолимой.

Первая школа стала флагманом. А впоследствии и успешной моделью эксперимента Е. И. Пассова и Л. В. Журавлевой.

Школа была построена на двухгодичном американском опыте работы. В те годы ни у кого не было сразу 1000 студентов, а у нас получилось.

Второй рывок — это когда модельный (наука в практике) научный эксперимент Е. И. Пассова и Л. В. Журавлевой стал недостижимым для конкурентов опережением. Пришла еще тысяча студентов. Никому из конкурентов за 30 лет не удавалось приблизиться к таким показателям спроса. Мы лидеры отрасли с 2010 года.

В тридцатый, юбилейный год Lingua мы решили снова представить результаты своей работы на рассмотрение жюри конкурса «Предприниматель года». Девизом участия стали слова «30 лет с городом!». Мы брендируем Югру на федеральном уровне, потому что являемся членом образовательного объединения — Международного консорциума «Диалог» со штаб-квартирой в Москве. Рада, что деятельность 15 школ в Сургуте, Югре, Москве и Лондоне была оценена и отмечена победой в номинации «Легенда бизнеса».

ОТ СУВЕНИРОВ И ОБЕРЕГОВ ДО НОЖЕЙ И МЕЧЕЙ: «ОБСКАЯ КУЗНИЦА»— УНИКАЛЬНАЯ РЕМЕСЛЕННАЯ МАСТЕРСКАЯ

Попробовать себя в роли настоящего кузнеца в Сургуте можно с 2017 года. Именно тогда в городе появилась «Обская кузница». Здесь все желающие старше шести лет могут познакомиться с древним ремеслом и посетить больше 15 мастер-классов по ковке — выковать свой первый гвоздь, куябрик или создать любой другой сувенир своими руками. В мастерской производят сувенирные гвоздики, подковы на удачу, брелоки, улитки, монеты, цветы, украшения, столовые приборы, открывашки,

штопоры, тарелки, ножи, топоры, пешни и даже мечи.

Екатерина Тайлакова,

руководитель «Обской кузницы», победитель в номинации «Бизнес креативных индустрий»:

— «Обская кузница» появилась благодаря мужу, который не был кузнецом, но хотел им стать. Сейчас кузница — это семейное дело, но в это понятие вложен уже совсем другой смысл — каждый мастер является членом семьи.

В августе мы ждем возвращения двух мастеров, у которых был длительный творческий кризис. Очень надеюсь, что общими усилиями вернем их «к себе», к ремеслу.

Я убеждена, что, если у человека есть склонность к творчеству, ему надо помогать. В мире откровенно не хватает креатива.

В конкурсе «Предприниматель года» я участвую во второй раз. В первый у меня была спецноминация «Хранители ремесел» и спецприз как женщине-руководителю. Мне всегда казалось, что мои награды - это как «девочка, перестаньте к нам ходить, берите первое место и уходите!». В отличие от многих моих друзей-предпринимателей я не стесняюсь стучаться по два, а то и по три раза в одну и ту же дверь, зная, что следующий раз будет непременно более удачным, ведь я исправила все ошибки и выполнила домашнее задание. Так я, кстати, победила в окружном этапе другого конкурса, став «Лучшим социальным проектом года» в направлении культуры.

Презентации участников конкурса «Предприниматель года» — 2021 прошли в Сургуте в День российского предпринимательства 26 мая. Жюри предстоял нелегкий выбор: в каждой номинации рассматривали от шести до 12 участников. Основными критериями оценки стали не только творческие способности конкурсантов и навыки их самопрезентации, но и финансовые показатели по итогам конкурсного 2021 года. Победителя определили по общему баллу оценки объективных и субъективных критериев.





ПОБЕДИТЕЛИ ГОРОДСКОГО КОНКУРСА «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА» — 2021

Основные номинации

«Социальное предпринимательство»— ИП Будунова Айзанат Алиевна, школа развития интеллекта iClub

«Успешный старт» — ИП Кравцова Виктория Андреевна, мастерская KRAVCWOOD

«Деловая женщина» — ИП Соловьева Алена Анатольевна, ателье и магазин «Галерея текстиля "Антураж"»

«Семейный бизнес»— ИП Киосе Наталья Николаевна, сеть развивающих центров «Речетория»

«Бизнес креативных индустрий» — ИП Тайлакова Екатерина Сергеевна, проект «Обская кузница»

«Бизнес в сфере туризма и гостеприимства»— ООО «Ривьера» (отель «Гулливер»)

«Стабильный бизнес» — ООО «Импорт Лифт»

Специальные номинации

«Ргокачанный бизнес» — ИП Антонова Юлия Андреевна, фитнес-клубы Ufit

«Легенда бизнеса» — 000 «Лингва»

«Создавая будущее»— ИП Буторин Эдуард Вячеславович, школа программирования «Алгоритмика»

Главный победитель

ИП Соловьева Алена Анатольевна, ателье и магазин «Галерея текстиля "Антураж"»









ЭКСПЕРТИЗА NB июнь-август 2022 хмао-югра



Текст: **Оксана Мальцева,** юрисконсульт

МОРАТОРИИ НА ПРОВЕРКИ



До конца 2022 года Правительство РФ (Постановление № 336 от 10.03.2022) ввело мораторий на большую часть проведения плановых/внеплановых проверок бизнеса, контрольно-надзорных мероприятий, порядок организации и осуществления которых регулируется ФЗ № 248 «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации» и ФЗ № 294 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

Мораторий введен на весь бизнес в целом, включая малый и средний. В Постановлении N° 336 говорится, что проведение плановых проверок, контрольно-надзорных мероприятий допускается лишь в исключительных случаях, а именно:

- в рамках федерального государственного санитарно-эпидемиологического контроля (надзора), в рамках федерального государственного пожарного надзора в отношении следующих объектов контроля:
- деятельность по организации отдыха детей и их оздоровления;
- деятельность детских лагерей на время каникул;
- деятельность по организации общественного питания детей;

- родильных домов, детсадов, школ и т. п.;
- плановых контрольно-надзорных мероприятий в отношении опасных производственных объектов II класса опасности;
- в рамках ветеринарного контроля.

Контрольный орган может по своему усмотрению заменить плановое мероприятие на профилактический визит. Контролируемое лицо не вправе отказаться от профилактического визита в рассматриваемом случае.

В Постановлении № 336 говорится, что проведение внеплановых контрольных мероприятий допускается лишь в исключительных случаях при угрозе жизни и причинения тяжкого вреда здоровью граждан, угрозе обороне страны и безопасности государства, а также при угрозе возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера. При этом такие проверки должны быть согласованы с органами прокуратуры.

Внеплановые проверки также могут проводиться по поручению Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации.

В отношении запланированных контрольно-надзорных мероприятий, проверок, дата начала которых наступила после 10.03.2022 и проведение которых не допускается в соответствии с Постановлением № 336, должны быть отменены.

Все проверки, которые были начаты и не завершены до 10.03.2022, а также подпадают под перечень разрешенных проверок, согласно Постановлению № 336, доводятся до логического конца. Проверки, которые были начаты и не завершены до 10.03.2022, но не подпадают под перечень разрешенных проверок, согласно Постановлению № 336, должны быть закончены в течение пяти рабочих дней (до 17.03.2022) путем составления акта проверки.

В рамках любых проверок в 2022 году запрещено выдавать предписания, если они не касаются:

- причинения вреда жизни и тяжкого вреда здоровью.
- возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера,
- ущерба обороне страны и безопасности государства.

Выдача предписаний по итогам проведения контрольно-надзорных мероприятий без взаимодействия с контролируемым лицом не допускается (абз. 3 п. 7 Постановления № 336).

В ПОСТАНОВЛЕНИИ № 336 ГОВОРИТСЯ, ЧТО ПРОВЕДЕНИЕ ПЛАНОВЫХ ПРОВЕРОК, КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ДОПУСКАЕТСЯ ЛИШЬ В ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ СЛУЧАЯХ

Минэкономразвития России сформулировало свою позицию о выдаче предписаний-2022 следующим образом: указанные ограничения действуют как на контрольно-надзорных мероприятий/проверки, не завершенные на 10.03.2022 и проведение которых не допускается, так и на контрольно-надзорных мероприятий/проверки, проведение которых допускается в соответствии с Постановлением № 336.

При этом сроки исполнения всех предписаний, выданных до 10.03. 2022 и действующих на 10.03.2022, продлевается автоматически на 90 календарных дней со дня истечения срока его исполнения без ходатайства (заявления) контролируемого лица. Контролируемое лицо вправе ходатайствовать о дополнительном продлении срока исполнения предписания.

Без предварительных контрольно-надзорных мероприятий запрещено составлять протокол об административном правонарушении, если состав такого правонарушения включает в себя нарушение обязательных требований, оценка соблюдения которых является предметом государственного контроля (надзора), муниципального контроля (п. 9 Постановления № 336). Правда, запрет касается исключительно тех видов надзора и контроля, проведение которых подчиняется Закону о госконтроле. А вот в рамках надзоров и контролей, которые проводятся по правилам Закона № 294-ФЗ, такого запрета нет.

Предусмотрен мораторий на плановые проверки аккредитованных ІТ-компаний:

 • любые плановые проверки, проведение которых подчиняется Закону № 294-ФЗ, в отношении имеющих государственную аккредитацию организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий, запрещены к проведению в период по 31 декабря 2024 года (ст. 26.4 Закона № 294-ФЗ).

При этом мораторий-2022 (Постановление N° 336) также распространяется на эти ІТ-компании в полной мере. **№**

Бесплатий сир? ВСЁ О КРЕДИТНЫХ КАНИКУЛАХ

Первый раз с понятием кредитных каникул мы столкнулись на начальном этапе пандемии в 2020 году, когда были установлены условия предоставления заемщикам так называемого льготного периода по заключенным ими кредитным договорам (договорам займа). В качестве меры поддержки экономики и граждан на основании № 46-Ф3 от 08.03.2022 и № 55-Ф3 от 14.03.2022 заемщики могут воспользоваться механизмом кредитных каникул. Что это значит?



Кредитные каникулы по своей сути означают отсрочку исполнения кредитных обязательств в льготный период (не более шести месяцев). Дату начала и срок определяет сам заемщик. Данное требование может быть заявлено до 30 сентября 2022 года в отношении кредитных договоров, заключенных до 1 марта 2022 года. Данным правом может воспользоваться даже тот заемщик, который уже пользовался кредитными каникулами в 2020 году, а также получал ипотечные каникулы, но с условием, что на дату обращения в настоящий период срок истек.

Есть определенные условия, на которых предоставляются кредитные каникулы для физических лиц и индивидуальных предпринимателей (ИП):

1. Сумма кредита не превышает максимального размера, установленного Правительством РФ, а именно:

- 300 000 рублей для физических лиц (потребительские кредиты, займы);
- 100 000 рублей по кредитным картам физических лиц;
- 350 000 рублей для ИП;
- 700 000 рублей для автокредитов с залогом;
- 3 000 000 рублей по ипотечным кредитам $(6\,000\,000 - в \, \text{Москве}.$ 4000000 - в Московской области,Санкт-Петербурге, регионах Дальневосточного федерального округа);
- 2. Доходы за предыдущий месяц (до подачи заявления) снизились более чем на 30% от среднемесячного дохода за 2021 год;

3. На момент обращения у заемщика не должно быть предыдущих ипотечных кредитных каникул, срок по которым еще не истек.

Помимо предоставленного права на кредитные каникулы, заемщики ИП могут потребовать от кредитора уменьшения на период каникул размера платежей причитающихся по договору платежей.

Во время кредитных каникул банки не могут начислять неустойку (штрафы, пени), не реализуют предмет залога (автокредит), не могут требовать досрочного исполнения договора. Для предоставления кредитных каникул необходимо обратиться к кредитору. Наличие просроченной задолженности не влияет на возможность обращения за кредитными каникулами.

<u>БАНК РОССИИ ДАЛ НЕКОТОРЫЕ РАЗЪ-</u> <u>ЯСНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО КРЕДИТНЫХ</u> КАНИКУЛ, А ИМЕННО:

- Начисление процентов в период кредитных каникул будет происходить следующим образом:
- по потребительским кредитам (займам) и кредитным картам банк начислит проценты в размере 2/3 среднерыночной полной стоимости кредита;
- по ипотеке в размере, который прописан в договоре, но на остаток суммы основного долга, как будто заемщик в течение каникул продолжает гасить кредит в полном объеме (соответственно база для начисления процентов постепенно будет уменьшаться).

И по ипотеке, и по потребительским кредитам и займам срок возврата автоматически увеличится в пределах использованного периода каникул.

Субъектам малого и среднего предпринимательства, получившим кредитные каникулы, проценты начисляются по договорной ставке и после льготного периода включаются в сумму основного долга, тем самым увеличивая базу для начисления процентов. Срок договора увеличивается настолько, насколько это необходимо, чтобы сохранить размер платежа.

До окончания льготного периода кредитор направит заемщику новый график платежей.

ИП может выбрать один из вариантов: получить право на льготный период по тем же правилам, что и для физических лиц, либо, если его деятельность относится к определенному Правительством перечню отраслей, по правилам для субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом ИП не сможет воспользоваться обоими вариантами кредитных каникул одновременно.

ИП и компании малого и среднего бизнеса могут претендовать на кредитные каникулы без соблюдения вышеуказанных условий при наличии его основного вида деятельности в перечне, утвержденном Правительством РФ. В число отраслей, которым доступны кредитные каникулы, вошли сельское хозяйство, наука, образование, здравоохранение, культура, гостиничный бизнес, спорт, общественное питание, информационные технологии (в том числе производство компьютеров и разработка ПО), оптовая и розничная торговля, сфера услуг. Также в перечне - обрабатывающие производства, включая производство лекарств, продуктов питания, одежды, мебели, бытовой химии, электрического оборудования, резиновых и пластмассовых изделий, - всего более 70 кодов ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности). Перечень составлен с учетом введенных в отношении России западных санкций и предложений представителей бизнеса.

Перед принятием решения о предоставлении кредитных каникул важно обратить

КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ ПО СВОЕЙ СУТИ ОЗНАЧАЮТ ОТСРОЧКУ ИСПОЛНЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ЛЬГОТНЫЙ ПЕРИОД (НЕ БОЛЕЕ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ). ДАТУ НАЧАЛА И СРОК ОПРЕДЕЛЯЕТ САМ ЗАЕМЩИК

внимание, что у многих банков есть свои программы ипотечных каникул, которые могут быть даже выгоднее, чем предложенные Правительством. Стоит помнить, что банк, как правило, не заинтересован в том, чтобы у заемщиков возникли неплатежи и просрочки, и готов рассмотреть разные варианты погашения задолженности, чтобы избежать судебной тяжбы.

CHU3UTb PUCK

ПРОВЕДЕНИЯ ВЫЕЗДНОЙ ПРОВЕРКИ

Концепция системы планирования выездных проверок (далее — Концепция), утвержденная Приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333 (ред. от 10.05.2012) является открытой, общедоступной и содержит как критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, так и структуру отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок.



Текст:

Юлия Александровна
Воронова, заместитель
начальника ИФНС
России по г. Сургуту
Ханты-Мансийского
автономного
округа — Югры, советник
государственной
гражданской службы
Российской Федерации
2 класса

Внимательно изучив эту Концепцию, налогоплательщик всегда сможет понять, почему налоговые органы проводят в отношении него «плотные» мероприятия налогового контроля.

Как прямо указано в Концепции, обоснованный выбор объектов для проведения выездных налоговых проверок невозможен без всестороннего анализа всей информации, поступающей в налоговые органы из внутренних и внешних источников.

Приоритетными для включения в план выездных налоговых проверок являются те налогоплательщики, в отношении которых у налогового органа имеются сведения об их участии в схемах ухода от налогообложения или схемах минимизации налоговых обязательств, и (или) результаты проведен-

ного анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика свидетельствуют о предполагаемых налоговых правонарушениях.

Именно поэтому принятие решения о проведении выездной налоговой проверки свидетельствует о том, что налогоплательщик соответствует одному, а чаще нескольким критериям, что, как правило, связано с нарушениями законодательства.

Как налогоплательщику понять, что его деятельность оценивается налоговым органом как недобросовестная?

Условно можно выделить три этапа, на которых налоговые органы информируют налогоплательщика о наличии спорных вопросов: в ходе камеральной налоговой проверки декларации

по НДС, в ходе совещания в формате круглого стола и при принятии решения о проведении выездной налоговой проверки.

Можно подробнее узнать, какие «сигналы» подают налоговые органа на каждом из этапов?

В ходе камеральной проверки:

- Первое, на что необходимо обратить внимание, — это получение требования о предоставлении пояснений по пункту 3 статьи 88 НК РФ. Такое требование является сообщением, что в ходе камеральной проверки выявлены ошибки в налоговой декларации (расчете) и (или) противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах, либо выявлены несоответствия сведений, представленных налогоплательщиком, сведениям, содержащимся в документах, имеющихся у налогового органа. Ответ на такое требование необходимо предоставить в течение пяти рабочих дней, к нему могут быть приложены документы. Или можно сдать уточненную налоговую декларацию и откорректировать показатели с учетом сообщения налогового органа.
- Второе продление срока камеральной проверки декларации по НДС с двух до трех месяцев; такое продление указывает, что налоговым органом установлены признаки возможного нарушения законодательства о налогах и сборах. Налогоплательщику рекомендуется максимально содействовать в разрешении всех спорных вопросов, представлять документы и информацию, которые позволили бы сделать определенный вывод об отсутствии нарушения.

В ходе совещания в формате круглого стола налогоплательщику прямо расскажут о тех сведениях, которыми располагает налоговый орган, выслушают его позицию, предложат самостоятельно оценить свои риски, ответят на имеющиеся вопросы, в том числе по действующему законодательству.

Получение решения о выездной налоговой проверке также указывает на то, что у налогового органа есть основания полагать о наличии нарушений законодательства в проверяемый период.

Почему проведение выездной налоговой проверки свидетельствует о наличии

у налогового органа оснований полагать о нарушениях законодательства? Статья 89 НК РФ, регламентирующая данную проверку, не содержит таких указаний.

В ходе совещания в формате круглого стола, когда плательщику предлагают самостоятельно оценить свои риски, обращают внимание на Концепцию системы планирования выездных проверок, утвержденную Приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) и обсуждают выявленные риски. Принятие решения о проведении выездной налоговой проверки, как правило, свидетельствует о том, что налогоплательщик самостоятельно не уточнил свои налоговые обязательства и не представил достаточных доказательств отсутствия нарушения.

Данная концепция для законопослушного налогоплательщика позволяет максимально уменьшить вероятность проведения выездной проверки?

Конечно. Систематическое проведение самостоятельной оценки рисков по результатам финансово-хозяйственной деятельности позволит налогоплательщику своевременно оценить налоговые риски и, при необходимости, уточнить свои налоговые обязательства.

Для налоговых органов ее применение ведет к формированию единого подхода к планированию выездных налоговых проверок, стимулированию налогоплательщиков в части соблюдения законодательства о налогах и сборах и повышению налоговой грамотности и дисциплины налогоплательщиков.

40%

налогоплательщиков имели возможность частично документально подтвердить отсутствие нарушения и только 1 из 43 полностью

ЗА 2021 ГОД ИФНС РОССИИ ПО Г. СУРГУТУ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА — ЮГРЫ ЗАВЕРШЕНЫ 43 ВЫЕЗДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ

Тогда поясните, в чем разница для налогоплательщика между самостоятельным уточнением налоговых обязательств и доначислением по результатам налоговой проверки? Здесь существенное значение имеет, назначена выездная проверка или нет.

Предоставление уточненной налоговой декларации регламентировано статьей 81 НК РФ, где в пункте 4 установлено, что налогоплательщик освобождается от ответ-

ственности при соблюдении совокупности следующих условий:

- такая декларация представлена до момента, когда налогоплательщик узнал об обнаружении налоговым органом неотражения или неполноты отражения сведений в налоговой декларации, а также ошибок, приводящих к занижению подлежащей уплате суммы налога;
- такая декларация представлена до назначения выездной налоговой проверки по данному налогу за данный период;
- до представления уточненной налоговой декларации налогоплательщик уплатил недостающую сумму налога и соответствующие ей пени.

Если налоговым органом не обнаружено нарушение, а в соответствии с подпунктом 12 пункта 3 статьи 100 НК РФ документально подтвержденные факты нарушений законода-

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПРОВЕДЕНИИ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ ЧАСТО СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ТОМ, ЧТО НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК САМОСТОЯТЕЛЬНО НЕ УТОЧНИЛ СВОИ НАЛОГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И НЕ ПРЕДСТАВИЛ ДОСТАТОЧНЫХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ ОТСУТСТВИЯ НАРУШЕНИЯ

тельства о налогах и сборах указываются в акте налоговой проверки, то есть акт по результатам камеральной проверки не получен налогоплательщиком (Письмо ФНС России от 21.02.2018 № СА-4-9/3514@) и выездная проверка не назначена, то у налогоплательщика имеется возможность быть освобожденным от ответственности, а значит, штрафные санкции по статье 122 НК РФ не будут начислены.

Получается, если нарушение выявлено налоговым органом или назначена выездная налоговая проверка, то для налогоплательщика нет смысла самостоятельно устранять нарушения законодательства, ведь освобождения от ответственности не предусмотрено?

Не совсем так. Так как налоговые органы нацелены на стимулирование налогоплательщиков в части соблюдения законодательства о налогах и сборах и повышения налого-

вой дисциплины, то при самостоятельном уточнении налоговых обязательств налогоплательщик может рассчитывать на ряд преференций, таких как:

- привлечение к ответственности по пункту 1 статьи 122 НК РФ (неумышленное нарушение), а не по пункту 3 данной статьи (умышленное нарушение), что предусматривает начисление штрафных санкций в два раза меньше 20%, а не 40% (отмечаем, квалификация нарушения оценивается в совокупности с иными обстоятельствами, установленными в ходе налоговой проверки);
- рассмотрение данного обстоятельства в качестве смягчающего налоговую ответственность, что влечет снижение штрафных санкций не менее чем в два раза;
- значительное уменьшение размера пени за нарушение сроков уплаты налогов, ведь они начисляются за каждый день, а значит, на дату вынесения решения по результатам проверки могут составлять существенную сумму с учетом размера недоимки.

Правильно ли понимаю, что самостоятельное уточнение налоговых обязательств до назначения выездной проверки или после влечет для налогоплательщика только разницу в штрафных санкциях?

Прежде всего это влечет решение вопроса об отнесении его к приоритетным налогоплательщикам для включения в план выездных налоговых проверок и, как следствие, ее назначение или нет.

За 2021 год ИФНС России по г. Сургуту Ханты-Мансийского автономного округа — Югры завершены 43 выездные налоговые проверки.

В отношении 26 налогоплательщиков из 43 (60%) вменяемые нарушения подтвердились полностью, а также выявлены другие нарушения, доначислено (или уточнено) от 100 до 500% от предполагаемых сумм.

Таким образом, 40% налогоплательщиков имели возможность частично документально подтвердить отсутствие нарушения и только 1 из 43 — полностью, но, тем не менее, иные нарушения, которые не могли быть установлены в ходе камеральной проверки, выявлены у него в ходе выездной проверки.

Если бы такие плательщики представили документы ранее, на стадии предоставления пояснений или на совещании в формате круглого стола, то, вероятно, они могли бы избежать включения в план выездных проверок.

БИЗНЕС-ПОРТРЕТ

ВЛАДИСЛАВ БЕРМУДА:

BHЖИВУТ KPEATИВНЫЕ!

Текст: Ирина Бородчук, Татьяна Озорнина

Рынок рекламы переживает системный кризис и масштабную перестройку: уходят инструменты, меняется запрос аудитории, покупательская способность, приоритеты. Подобная ситуация — всегда шанс «выстрелить» с нестандартной идеей, инновационным продуктом или решением.

Наш герой номера такой продукт создал.





ДОСЬЕ

Владислав Бермуда

Международный бизнес-спикер, писатель, маркетолог, эксперт по кросс-маркетингу в России, основатель двух онлайн-школ. Почетный член Европейской ассоциации преподавателей высшей школы HISTES.

В 2014 году стал «Молодым миллионером года» в номинации «Дебют года», получил премию «Лучший StartUp для инвестора» в 2016 году и «Кросс маркетолог года» в 2018-м. Кросс-маркетинг — продажи без вложений в рекламу, без тестирования гипотез «сливов» бюджета, разочарований и тревожного наблюдения за статистикой. Руководитель Школы нестандартного бизнес-мышления, коллабораций и монетизации ресурса Владислав Бермуда утверждает: залог успеха — в расширении границ мышления и креативности. Эту мысль он успешно доказывает на протяжении многих лет.

Первый вопрос довольно наивен, и все же: что такое кросс-маркетинг?

Есть некое общее понимание того, что такое кросс-маркетинг. Оно обычно сводится к посылу: «Купи что-нибудь в одном магазине и получи скидку 5% в соседнем». Когда я только заходил на рынок с этой темой и опрашивал предпринимателей, большинство отвечали именно так.

Кросс-маркетинг — это партнерский маркетинг: предприниматели объединяют усилия и ресурсы, увеличивая при этом доходы и сокращая расходы.

Кросс-маркетинг можно условно разделить на две категории. Первая работает по принципу закона богатства: сначала отдаешь, а потом получаешь. Вторая — создание добавочной ценности: один игрок что-то отдает для того, чтобы к нему пришли, — товар или услугу, себестоимость которых ниже себестоимости нового потенциального клиента.

При этом услуга может быть любой, даже MPT в медицинском центре. Себестоимость такого исследования порядка 4 тысяч рублей. Это в любом случае дешевле, чем стоимость лида (контактов потенциального клиента. — Прим. ред.). Получается бесплатная MPT — гораздо выгоднее, чем вложения в рекламу.

Примеры?

Возьмем общепит. Себестоимость обеда для ребенка — 59 рублей. Стоимость лида для ресторана — гораздо выше: от 200 рублей за одного клиента. Печатаем сертификаты на бесплатный обед для детей в ресторане и отдаем в соседний салон красоты. Люди, которые придут на маникюр, получат этот сертификат в подарок и придут в ресторан, чтобы им воспользоваться. Какова в этом случае себестоимость нового клиента? 59 рублей. И вряд ли ребенок будет обедать в одиночестве: скорее всего, мама составит компанию...

Еще пример про добавочную ценность, или как сделать кэшбек в 100%? Допустим, у вас есть сеть из десяти пирожковых. В каждой из них вы продаете 200 чеков в день. Средний

чек — 300 рублей. Получается 60 тысяч человек в месяц. Возьмем повторные покупки — представим, что где-то половина людей возвращается. Итого 30 тысяч разных людей.

Придумываем кросс-маркетинговую акцию: приходим к партнеру — в салон красоты — берем продукт себестоимостью ниже, чем стоимость потенциального клиента. Например, маску для лица стоимостью 700 рублей. Ее рыночная себестоимость — рублей 30, с работой, налогами и арендой — 150 рублей.

Делаем акцию «Купи пирожков не на 300, а на 700 рублей, и получи маску за 700 рублей в подарок». Это уже 100%-ный кэшбек: вы получаете повышенный чек, а салон — дешевый лид.

Такой подход особенно актуален во время текущего кризиса, когда соцсетей и инструментов по продвижению собственных услуг осталось очень мало.

(Смеется.) Клиенты и коллеги шутят, что за один день Цукерберг сделал мои инструменты самыми востребованными и работающими. Мы не тратим деньги на рекламу. Я вообще за то, чтобы убирать из бюджетов графу «Затраты на рекламу».

Серьезно?

Да! Топлю за то, что компании должны отказаться от маркетингового бюджета. Ко мне приходит огромное количество собственников бизнеса, представителей корпораций. Вместе мы выстраиваем стратегию, которая позволяет без затрат на маркетинг добиваться таких же результатов, а в некоторых случаях — брать новые высоты. У меня масса кейсов, где за два-три месяца многомиллионные компании удвоили прибыль.

Давайте разберем на пальцах. Условно: у меня есть собственный небольшой проект, 200 тысяч рублей из бюджета которого заложены на рекламу. Это ежемесячная статья затрат. Раньше я вкладывала их в SMM. Какие есть альтернативы? Куда мне потратить эти деньги?

В развитие собственного мозга, в креативное бизнес-мышление.

Вы считаете, что, убрав затраты на рекламу, можно настроить бизнес так, что он будет сам себя рекламировать?

КЛИЕНТЫ И КОЛЛЕГИ ШУТЯТ, ЧТО ЗА ОДИН ДЕНЬ ЦУКЕРБЕРГ СДЕЛАЛ МОИ ИНСТРУМЕНТЫ САМЫМИ ВОСТРЕБОВАННЫМИ И РАБОТАЮЩИМИ

Да. Уже четыре года не использую интернет-маркетинг. Не знаю, как это делается: ни таргет, ни директ, ни SEO-продвижение. Понятия не имею, как это все работает. В моей школе учится уже десятый поток слушателей В их числе — собственники фабрик, заводов, мясокомбинатов, международных компаний, владельцы карьеров, сети медицинских центров из разных стран. В моей копилке 50 инструментов и решений — ни одно из них не требует финансовых затрат и не касается интернет-маркетинга.

Чему вы учите слушателей в Школе нестандартного бизнес-мышления?

Базово изучаем четыре ключевых вектора. Первый — привлечение новых клиентов без бюджета. Второй — как увеличить чек, то есть продавать дороже, чем раньше, но дешевле, чем конкурент. Потому что это работает ровно до тех пор, пока другой конкурент об этом не узнал и не снизил цену. Третий — стимуляция сарафанного радио. Очень важный момент, потому что никто не знает, как это делать.

Ситуация. Я общаюсь с компанией, спрашиваю: «Какой процент дохода приносит вам сарафанное радио?» Они отвечают: «80%». Я говорю: «А какой у вас рекламный бюджет?» Они: «Миллион рублей в месяц». То есть условно: 20% дохода — от рекламы, 80% приносит «сарафан». Я говорю: «А сколько денег вы тратите на него?» Мне, конечно, отвечают, что нисколько: «Мы делаем качественный продукт, и люди пользуются». Получается, люди не знают, что стимулировать сарафанное радио можно. И контролировать его тоже можно. И делать из каждого своего клиента амбассадора. И главное — все это без рекламного бюджета.

Четвертый вектор — это монетизация ресурса. Недавно я проводил опрос своих уче-



ников: попросил выписать все ресурсы, которые, как им кажется, можно монетизировать. Сначала выписали около пяти: деньги, время, база, соцсети и еще какой-нибудь популярный паблицитный капитал. Стали разбирать вместе — получился 21 пункт. Потом я попросил из этого списка выделить те, которые они системно превращают в деньги. Получилось три. Выводы делайте сами.

Что бы вы посоветовали безработным топ-менеджерам из сферы маркетинга и рекламы? Их сейчас в нашей стране

миллионы: все они остались без работы практически за один день.

Вкладываться в креативное бизнес-мышление!

Получать новую профессию?

Новые навыки. Огромное количество компаний хочет сэкономить свой маркетингово-рекламный бюджет. Это факт. У маркетолога обычно первый вопрос: «Какой у вас бюджет?» Я говорю: «Нет бюджета». В ответ: «Ууу, а с чем мы будем работать?» Все, диалог окончен.

Ребятам необходимо качать навык креативного бизнес-мышления, и тогда подобные вопросы отпадут сами по себе. Они будут знать, как продавать без бюджета на рекламу. Выживут креативные.

И необязательно платить за обучение в моей школе — это достаточно дорогая услуга. Масса информации есть в интернете. Изучайте, читайте, ищите. Учитесь быть полезным для предпринимателя, а не жечь бюджеты.

Так называемый партизанский маркетинг сейчас очень актуален. Потому что, когда ты работаешь с классическим маркетингом, нажимаешь кнопку, идет трафик...

Сегодня выступал перед аудиторией, попросил поднять руки тех, у кого до пяти источников привлечения клиентов в бизнес, — больше половины. Остальные — до десяти. Больше десяти источников имеют только 5 человек из 300.

Когда мы занимаемся кросс-маркетингом, мы создаем 30, а то и 50 источников привлечения клиентов. Единожды договариваемся с человеком и не вкладываем туда деньги: создали коллаборацию, и источник заработал.

Ведете соцсети? TikTok, Instagram (организация, запрещенная на территории РФ. — Прим. ред.)?
Да, конечно.

КОМПАНИИ ДОЛЖНЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ МАРКЕТИНГОВОГО БЮДЖЕТА

Что изменилось? Активность, охваты?

В принципе, ничего. В TikTok активность поменьше. Но за счет старых роликов нормально. В среднем в день прибавляется одна тысяча подписчиков.

В Instagram (*организация*, *запрещенная* на *территории* РФ. — Прим. ред.) процентов на 30 охваты упали.

Вы считаете, соцсети останутся в качестве каналов продвижения?

Как канал продвижения — да. Очень круто там работают коллаборации. Недавно

мы работали с ITEC. Это одна из крупнейших компаний в области международного образования. Я спросил свою аудиторию, как они относятся к такому обучению. Получились очень интересные результаты: больше половины написали, что хотят отправить своих детей за границу, четверть — что хотят, но нет денег, и только четверть сказали: «Ни в коем случае».

Тем, кто ответил, что хочет, я написал и предложил познакомить с представителем компании и отдал им готовых клиентов. Вот так выглядит на практике монетизация Instagram (организация, запрещенная на территории РФ. — Прим. ред.).

Нанять готового ТОПа с регалиями или вложиться в обучение действующего сотрудника? Что вы думаете об этом?

Знаете, момент важный. Мне же часто говорят: «Слушай, можно я не сам пойду к тебе учиться, а отправлю сотрудника?» Я отвечаю: «Хочешь его потерять — отправляй».

Почему?

Потому что люди учатся зарабатывать деньги, узнают массу нюансов на обучении.

Получается, в рекламном сегменте мы переживаем небольшую революцию. Рынок жить будет, просто по другим законам?

Точно. И выживут креативные — те, кто будет инвестировать в креативные решения, идеи и людей.

Что бы вы пожелали руководителям нового поколения?

Первое — монетизировать свой ресурс, а не свой бизнес. Смысл в том, что, когда ты начинаешь анализировать свой ресурс, зачастую находятся возможности, которые могут принести больше денег, чем уже существующий продукт. На ресурсе можно зарабатывать больше, чем на товаре или услуге.

Второй момент — делать акцент на целевую аудиторию, а не на товар или услугу. Вы можете десятками тысяч продавать премиальные носки за 4 тысячи рублей. И с каждой пары зарабатывать 2 тысячи рублей.

И третий — нужно инвестировать в креативное бизнес-мышление. Лучше один раз это сделать, чем всю жизнь тратить деньги на рекламу и скидки. **№**



КАК СОБРАТЬ ОТЗЫВЫ СОТРУДНИКОВ О КОМПАНИИ С НУЛЯ

По данным опроса hh.ru, наличие отзывов о работодателе влияет на решение откликнуться на вакансию у 66% соискателей. Разбираемся, что делать, если у компании пока нет никакой обратной связи от сотрудников и кандидатам не на что ориентироваться.

Текст: Алексей Тарасов

Казалось бы, нет отзывов - нет проблем: не нужно тратить время на мониторинг и ответы отправителям. Но большинство соискателей изучают отзывы о компании, прежде чем принять решение о выходе на работу, и компания, о которой никто ничего не говорит, может вызвать недоверие. Отзывы помогают соискателям:

- Совместить официальные данные о компании с описанием реальной ситуации ее сотрудниками: атмосфера, стиль руководства, условия труда. Искренние положительные отзывы могут стать лучшей рекомендацией работы у вас.
- Оценить культуру обратной связи в организации - умение принимать не только похвалу, но и реа-

гировать на критику, учитывать мнение сотрудников. Так, по данным Dream Job, грамотный ответ на негативный отзыв способен изменить мнение 80% соискателей о компании в положительную сторону.

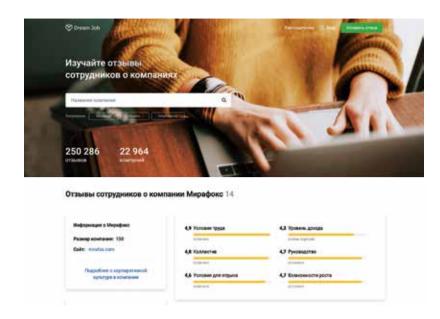
Поэтому работу с отзывами лучше не откладывать надолго. В перспективе она может укрепить доверие к вашему бренду работодателя.

Как собирать отзывы?

- 1. Определиться, у кого вы собираете отзывы. Лучше всего обратиться к действующим сотрудникам. Они обычно расположены к компании и могут предоставить актуальную информацию. При этом не стоит выборочно обращаться лишь к заведомо лояльным сотрудникам соискатели хорошо определяют неискренние и заказные отзывы.
- 2. Выбрать канал коммуникации:
- опрос в почтовой рассылке;
- отдельная статья или блок на корпоративном сайте;
- корпоративные чаты.
 Анонсировать сбор обратной связи лучше на общей встрече компании или в письме на всех сотрудников.
- 3. Выбрать площадку для сбора отзывов и работы с ними. Мы рекомендуем использовать Dream Job. Он отличается от других сайтов строгими и прозрачными для всех сторон правилами модерации, полной анонимностью для тех, кто оставляет отзывы, и синхронизацией с hh.ru.

Что важно учесть?

- Обязательно объясните сотрудникам, зачем вы собираете отзывы и что дальше будет происходить с этой информацией.
- Ваша задача привлечь максимум людей. Объясните сотрудникам, что ценно участие каждого члена команды.
- Собирайте обратную связь только на добровольной основе и уж тем более не предлагайте за нее какое-либо поощрение или вознаграждение.
- Обязательно подчеркните, что это анонимно. Сотрудники



должны знать, что ни у кого не будет информации о том, кто именно оставил отзыв.

 Попросите сделать отзывы максимально подробными.

Виджет DreamJob на hh.ru удобный инструмент для работы с отзывами

Чтобы наладить системную работу с репутацией, необходимо включить отображение отзывов Dream Job на hh.ru. Тогда отзывы появятся на странице с описанием вашей компании и ее вакансий на hh.ru. Это позволит соискателям увидеть среднюю оценку компании по пятибалльной шкале, процент сотрудников, которые рекомендуют вас, и прочитать их отзывы.

В личном кабинете работодателя на сайте Dream Job в разделе «Отзывы» вы сможете найти шаблон письма для сбора отзывов сотрудников, а также сгенерировать ссылку на страницу вашей компании и добавить ее в текст письма.

Вы получили первые отзывы на Dream Job. Что дальше?

- **1.** Ответьте на каждый отзыв. Реагировать на обратную связь важно, особенно на негативную.
- **2.** Закрепите лучшие отзывы в личном кабинете Dream Job, чтобы соискатели видели их в первую очередь.
- **3.** Включите отображение отзывов Dream Job на hh.ru.
- 4. Продумайте следующий шаг: когда будет новая рассылка, как вы будете использовать обратную связь для улучшения процессов в компании.

Работа с обратной связью — один из основных инструментов работы с репутацией. С помощью hh.ru и Dream Job можно держать ее под контролем с минимальными временными затратами. Более 6000 компаний уже включили отображение отзывов Dream Job на hh.ru. Присоединяйтесь и вы!



Правильно выстроенные коммуникации с сотрудниками предприятия, переживающего нелегкие времена, – один из ключевых инструментов собственника бизнеса. Как в условиях стрессовой ситуации помочь коллективу справиться с эмоциями: паникой, страхом, отчаянием? Отвечает Ксения Чачина, психолог, карьерный консультант, основательница проекта карьерных консультаций «Резюмешная».



Текст: Ксения Чачина, психолог, карьерный консультант

Во время прохождения процедуры банкротства собственнику компании приходится решать множество сложных задач: зачастую ему просто некогда выстраивать коммуникации с сотрудниками и оценивать их психологическое состояние. Руководитель ожидает, что его подчиненные сплотятся для совершения подвига и проявят понимание, ну или как минимум продолжат работать в штатном режиме.

Как правило, происходит наоборот: ключевые руководители и топы в экстренном порядке ищут себе другую работу, рядовые сотрудники работают спустя рукава, многие оформляют больничные листы, а кое-кто потихоньку перетаскивает домой имущество компании.

Руководитель недоумевает: казалось, все были адекватны и лояльно настроены, компания пока еще продолжает работать, заработную плату выплачивают. Что случилось?

Подобное поведение – результат страха и тревожности людей. Будет ли следующая выплата заработной платы? Как мне гасить ипотеку? На что содержать семью? Смогу ли я оперативно найти другую работу? Да и востребована ли сегодня моя профессия на рынке труда? Когда человек находится в состоянии сильного психического напряжения, рациональное мышление отходит на второй план, человек полностью находится во власти стресса.

Как делать НЕ нужно

Собственники столичной торговой компании с развитой филиальной сетью приняли решение ликвидировать свое предприятие

через процедуру банкротства и держали это в тайне. Видимо, не хотели волновать сотрудников раньше времени.

Психологическое напряжение все равно чувствовалось. Сотрудники знали о кассовых разрывах и задолженностях перед поставщиками, но собственники делали вид, что все это временные трудности, и никакой информации не выдавали.

Наемный генеральный директор неоднократно пыталась обсудить стратегии выхода из кризиса, но собственники не шли на контакт. О банкротстве компании было объявлено за несколько месяцев до старта процедуры, когда скрывать дальше уже было невозможно. В тот же день генеральный директор написала заявление об увольнении.

Сотрудники филиалов, которым никто не рассказал о сроках выплаты заработной платы, массово начали подавать жалобы в трудовую инспекцию.

Панические настроения персонала негативно отразились на отношениях с партнерами и поставщиками, перед которыми и без того существовали задолженности за товар.

Все это привело к судебным разбирательствам, осложнило процедуру банкротства и поставило крест на репутации собственников компании.

Как построить коммуникации правильно?

Собственник должен уделить существенное внимание улучшению эмоционального фона в коллективе.

СОТРУДНИКИ ЗНАЛИ О КАССОВЫХ РАЗРЫВАХ И ЗАДОЛЖЕННОСТЯХ ПЕРЕД ПОСТАВЩИКАМИ, НО СОБСТВЕННИКИ ДЕЛАЛИ ВИД, ЧТО ВСЕ ЭТО ВРЕМЕННЫЕ ТРУДНОСТИ

Прямое общение с руководством лучше всего поддержит сотрудников. Такие коммуникации служат сразу двум целям:

- создают ощущение значимости каждого и сплоченности коллектива;
- информируют людей о том, что происходит в компании и что будет происходить в ближайшем будущем. Информированность самый главный фактор спокойствия и мотивации к работе.

Для создания эффективной системы коммуникации с сотрудниками во время процедуры банкротства нужно прежде всего проанализировать ситуацию, сложившуюся в компании.

Инструкция по применению

- Определите каналы передачи информации для каждой группы сотрудников: письменное обращение, видеообращение, общее собрание.
- Составьте график встреч.
- Обязательно организуйте регулярные встречи с ключевыми сотрудниками в индивидуальном порядке.
- Выберите спикеров тех, кто будет транслировать информацию.

На крупных предприятиях с распределенной структурой прямые коммуникации руководителя и рядовых сотрудников вообще не приняты. Возможно, рядовые сотрудники никогда не видели собственника компании, а знают только директора своего завода. В этом случае желательно, чтобы на собрании выступили и собственник, и руководитель компании, и арбитражный управляющий, если он уже назначен.

• Поработайте над формой подачи информации. Она должна быть представлена максимально четко, чтобы не допускать искажений при трактовке.

Если собственник бизнеса обычно говорит языком лучших бизнес-школ, а ему предстоит выступить перед рабочими завода, то ему нужно понимать, что потребуется объяснение многих вещей, которые он считает очевидными.

Например, необходимо объяснить, что банкротство – не одномоментное событие, а длительная процедура, в течение которой предприятие будет продолжать работать, что будут сохранены все рабочие места. Проинформируйте сотрудников о том, сколько времени займет этот процесс, как взаимодействовать с проверяющими и как избежать возможных финансовых проблем. В конце процедуры будет сокращение штата, об этом сотрудники будут уведомлены за два месяца до даты сокращения.

Искажение информации

Собственник компании собрал совет директоров и рассказал, что запускает процесс банкротства компании, он займет примерно столько-то времени, и результат будет примерно таким-то.

Директора собрали линейных руководителей своих подразделений и попросили их работать в штатном режиме до объявлений о сокращении штата. Мастер цеха собрал рабочих и сказал, что предприятие объявлено банкротом, работы не будет, денег не будет. Рабочие той же ночью вывезли с завода оборудование компании, все продали и ушли в запой.

И завершает эти этапы процесс обратной связи между отправителем и получателем. Тут и становится понятно, насколько эффективной была коммуникация и дошла ли информация до получателя в том виде, в каком и требовалось. Общение не должно быть исключительно исходящим.

Для сотрудников компании кризисная ситуация означает риск невыплаты заработной платы и риск сокращения штата. Даже

ИНФОРМИРОВАННОСТЬ – САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ФАКТОР СПОКОЙСТВИЯ И МОТИВАЦИИ К РАБОТЕ



ПРОИНФОРМИРУЙТЕ СОТРУДНИКОВ О ТОМ, СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ЗАЙМЕТ ЭТОТ ПРОЦЕСС, КАК ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ С ПРОВЕРЯЮЩИМИ И КАК ИЗБЕЖАТЬ ВОЗМОЖНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПРОБЛЕМ

если задержки заработной платы еще не начались, сама возможность угрожает базовым потребностям людей в еде, жилье и безопасности. Психологическое состояние сотрудников в кризисной ситуации будет угнетенным. Проявляться это может во вспыльчивости, агрессии или, наоборот, замкнутости.

В любом случае к своим обязанностям люди начнут относится не так ответственно, как раньше. Ведь выполнение работы теперь не гарантирует выплаты зарплаты.

Насколько отличается поведение рядовых сотрудников и руководящего менеджмента среднего звена в кризисных ситуациях?

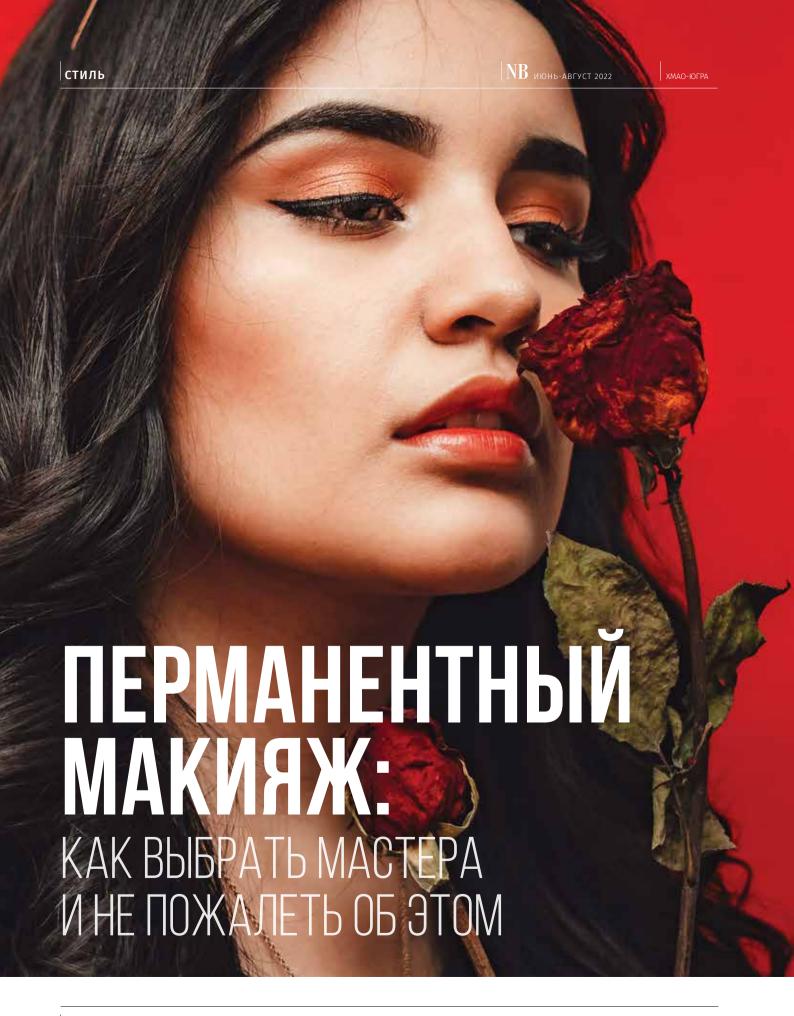
Менеджеры среднего звена обычно ближе к источникам информации. Они могут заранее оценить перспективы компании и свои собственные. Каждый из них выберет реакцию из классической триады «бей, беги, замри». Одни будут надеяться на лучшее и работать

до последнего, другие сразу начнут подыскивать новое место работы, а третьи впадут в состояние апатии, и толку от них будет немного.

Что следует предпринимать топ-менеджменту и владельцам бизнеса в целях минимизации рисков оттока кадров из компании, которой угрожает банкротство?

Руководству стоит опираться на лояльных к компании менеджеров, для которых выживание и репутация компании являются личными приоритетами. Такие люди будут бороться сами и заряжать своей энергией окружающих. Но таких людей обычно немного. Часть персонала уволится в любом случае, потому что кризисная ситуация в компании угрожает их карьере и благополучию их семей.

Главное, что заранее можно сделать для защиты бизнеса, – это так прописать бизнес-процессы, чтобы трудовая функция не была привязана к конкретному исполнителю, чтобы она не «терялась», если человек вдруг уволится. Известно очень много случаев, когда увольнялся ключевой менеджер и забирал клиентскую базу, или уходила бухгалтер, а без нее никто не знает, что делать. Чтобы предотвратить такие случаи, нужна слаженная работа топ-менеджмента, НR-отдела, юристов и службы безопасности.



Индустрия красоты переживает настоящий бум. Количество мастеров растет с каждым днем. Специалисты бравируют отзывами счастливых клиентов, идеальными фото работ, сертификатами о повышении квалификации и медицинским образованием. Но не стоит забывать, что beauty — это хоть и особенный, но все же бизнес, и маркетинг никто не отменял.



Текст: Оксана Симельваж, beauty-мастер, г. Сургут, +7 932 252-04-00

Я много лет работаю с клиентами, делаю татуаж, сахарную депиляцию (шугаринг) и биоревитализацию. Ситуации бывали разные. С каждым клиентом мы проходим один и тот же путь: нужно четко определиться с желаемым результатом, предусмотреть все риски, установить личный контакт (это очень важно!) и организовать обратную связь.

За годы работы у меня сформировался своеобразный чек-лист, который может помочь девушкам найти того самого «своего» мастера и получить максимальный эффект от процедур красоты без риска для здоровья и настроения.

Но сначала небольшая матчасть.

ЧТО ТАКОЕ ТАТУАЖ

Татуаж, или перманентный макияж, — это процедура, при которой с помощью инъекций в верхние слои кожи вам вводят специальный пигмент. Некоторые проводят аналогию с классическими тату. Она справедлива лишь отчасти. Когда мы говорим о макияже, глубина введения пигмента гораздо меньше, а сами красители — растительного или минерального происхождения. Такой материал держится на коже до нескольких лет в зависимости от индивидуальных особенностей организма, например, скорости обмена веществ. В случае с тату красители обычно синтетического производства и они могут держаться всю жизнь.

Перманент имитирует традиционный макияж. С его помощью можно не только придать форму и нужный оттенок бровям, но и скорректировать форму и цвет губ, нарисовать стрелки на веках или затемнить межресничное пространство, сделав взгляд глубже и выразительнее.

Так как же правильно выбрать мастера, на что обращать внимание? Давайте по порядку.

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Несмотря на развитие технологий, форматов и видов рекламы, лучшим способом выбора мастера до сих пор остается «личная рекомендация. «Мне вас посоветовала подруга/сестра/коллега», — часто слышу я от своих девочек. И это почти всегда гарантия успеха. Если знакомых, которые готовы поделиться контактом мастера, у вас нет, тщательно изучите отзывы на специальных сайтах. Причем здесь я советую делать акцент именно на сторонних площадках. На странице самого мастера, скорее всего, картина будет идеальна. Мало кто хранит негативные комментарии.

БЕЗОПАСНОСТЬ — ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Выбирая мастера, не стесняйтесь показаться занудой. На кону — ваша кожа и здоровье. Задавайте максимум вопросов о материалах, которые он применяет, о технике обра-

ЗАДАВАЙТЕ МАКСИМУМ ВОПРОСОВ О МАТЕРИАЛАХ, КОТОРЫЕ ОН ПРИМЕНЯЕТ, О ТЕХНИКЕ ОБРАБОТКИ ИНСТРУМЕНТОВ

ботки инструментов. Сейчас в основном используются одноразовые наборы для процедур, но никогда нелишне уточнить. Просто задайте пару вопросов: «Это безопасно? Что вы делаете, чтобы все было хорошо?»

ОБРАЗОВАНИЕ И КВАЛИФИКАЦИЯ

Веаиту-индустрия развивается очень быстро, постоянно появляются новые разработки, материалы меняются, а технологии совершенствуются с каждым днем. Хороший специалист должен идти в ногу со временем и изучать инновационные продукты на рынке. Лучшее свидетельство этому — сертификаты и удостоверения о прохождении курсов повышения квалификации. Но есть нюанс. «Галерея славы» за спиной у мастера еще ни о чем не говорит. Не стесняйтесь спрашивать, что это за документы, где, когда и чему он учился. Можно поинтересоваться его мнением о новых технологиях в индустрии. Если есть что сказать — это точно хороший знак.

ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ

Татуаж — процедура ответственная. И очень важно, чтобы работать с мастером было комфортно. Это сложно объяснить рационально, но легко почувствовать.

Сейчас большинство девочек ведут официальные страницы в социальных сетях, снимают видео, проводят прямые эфиры. Этого часто вполне достаточно, чтобы понять, подходит ли вам энергетика мастера, на одной ли вы с ним волне.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

Прежде чем начать работу с клиентом, хороший мастер обязательно проведет вводную беседу, расспросит вас о наличии аллергии, индивидуальных особенностях организма, предпочтениях, предыдущем опыте. И если возникают сомнения в том, что процедура вам подходит, совершенно нормально отказаться от нее или взять время «на подумать». Татуаж — это серьезное решение, и в нем цена ошибки очень высока. Здесь не получится «попробовать, а если не понравится — вернуть как было». Решаться на это нужно только в том случае, если вы уверены, идея не при-



ЛУЧШЕЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО — СЕРТИФИКАТЫ И УДОСТОВЕРЕНИЯ О ПРОХОЖДЕНИИ КУРСОВ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ. НО ЕСТЬ НЮАНС. «ГАЛЕРЕЯ СЛАВЫ» ЗА СПИНОЙ У МАСТЕРА ЕЩЕ НИ О ЧЕМ НЕ ГОВОРИТ





шла на эмоциях или под влиянием какой-то мимолетной ситуации.

На предварительной консультации мы с моими клиентками обязательно говорим о желаемом результате, «примеряем» форму, оттенок. Девочки часто приходят с одним видением, я что-то советую, объясняю, на что надо обращать внимание, и бывает, что первоначальный образ достаточно серьезно корректируется. Здесь очень много факторов: играет роль цвет кожи, волос, глаз, форма и черты лица, даже привычки в одежде и образе жизни.

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ПРЕКРАСНОМ

Красота — это всегда индивидуально. Кому-то нравятся широкие выразительные брови, кто-то предпочитает эффект «макияж без макияжа», кому-то хочется полностью перекроить исходные данные, а кто-то очень трепетно относится к сохранению естественной формы, которая зачастую сильно отличается от трендов и моды. Сразу скажу, я за максимальную естественность. В каждой девушке все уже есть изначально: нужно только грамотно подчеркнуть и выделить достоинства. И вот здесь важно совпадать с мастером. Это, разумеется, не обязательное условие, но оно кратно улучшит атмосферу во время работы и наверняка обеспечит желаемый результат.

НАПОСЛЕДОК О ЦЕНЕ

Если вы пишете тексты, поете или разрабатываете компьютерные игры, цена вашей услуги зависит от того, как вы оцениваете собственное время. Здесь понятие рыночной стоимости условно и складывается зачастую из субъективных факторов. Если же

ЕСЛИ ВЫ ПИШЕТЕ ТЕКСТЫ, ПОЕТЕ ИЛИ РАЗРАБАТЫВАЕТЕ КОМПЬЮТЕРНЫЕ ИГРЫ, ЦЕНА ВАШЕЙ УСЛУГИ ЗАВИСИТ ОТ ТОГО, КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ СОБСТВЕННОЕ ВРЕМЯ

речь идет об услугах, требующих исходных материалов, в процесс включается понятие себестоимости.

Татуаж даже у начинающего мастера не может быть в два или в три раза ниже рыночной цены. Сделать десяток работ для портфолио по себестоимости — это нормально, но если косметолог в отрасли не один год, заниженная цена говорит либо о том, что он альтруист и работает в убыток, либо о том, что — увы — он использует некачественные материалы. А это автоматически означает отсутствие гарантий безопасности и высокие риски.

Шутка о мастерах из соседнего подъезда, которые за 1000 рублей сделают любую процедуру, набила оскомину, но, к сожалению, это совсем не шутка.

ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ

Несмотря на высокие риски и ответственность, перманентный макияж — это действительно чудесное изобретение. Качественная процедура позволит вам сократить время утренних сборов, повысить самооценку и уверенность в себе, а хороший мастер обеспечит удовольствие от результата и массу положительных эмоций.

Надеюсь, мои советы вам помогут! Выбирайте проверенных специалистов, взвешенно принимайте решения и помните, что красота начинается с заботы о себе. ШУТКА О МАСТЕРАХ ИЗ СОСЕДНЕГО ПОДЪЕЗДА, КОТОРЫЕ ЗА 1000 РУБЛЕЙ СДЕЛАЮТ ЛЮБУЮ ПРОЦЕДУРУ, НАБИЛА ОСКОМИНУ





Текст:

Ирина Епифанова,
экоаудитор,
судебный эксперт
в области экологии,
член-корреспондент
Российской
экологической
академии, консультант
по вопросам
экологической
безопасности
и природопользования

С 1 марта текущего года все организации, у которых образуются отходы I-II классов опасности, теперь должны быть зарегистрированы в специальной государственной информационной системе «Федеральный экологический оператор» (ФЭО). Она входит в состав Госкорпорации «Росатом».

После регистрации в системе создается личный кабинет, где отходообразователь подтверждает всю информацию, а ФЭО, соответственно, формирует договор на обращение с такими отходами, и уже по заявкам через операторов организуется весь процесс их обезвреживания и утилизации. Отказ от заключения договора с федеральным оператором не предусмотрен. Передача таких отходов другим организациям, как это было раньше, запрещается.

Обратите внимание, что при заключении договора у организации обязательно должен быть обновленный паспорт отходов (согласно Приказу Минприроды России от 08.02.2020 № 1026 «Об утверждении

порядка паспортизации и типовых форм паспортов отходов I–IV классов опасности» (зарегистрировано в Минюсте России 25.12.2020 № 61836)). Паспортизация отходов I–IV классов опасности осуществляется индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами, в процессе деятельности которых образуются отходы I–IV классов опасности.

С 3 апреля 2022 года действуют предельные тарифы на услугу федерального оператора по обращению с отходами производства и потребления I–II классов опасности (Приказ ФАС России от 18.03.2022 N^2 220/22). До 31 декабря 2026 года для отходов производства и потребления они составляют: I класс опасности — 222 907,36 руб. за тонну (без НДС), II класс опасности — 62 468,26 руб. за тонну (без НДС).

У каждого предприятия образуются отходы и в соответствии с классификацией они делятся на пять классов опасности. К I классу опасности относятся отработанные

ртутные лампы, ртутные градусники и т. д., ко II классу — аккумуляторы с электролитом: никелевый, свинцовый, кадмиевый, различные виды кислот и другие отходы. Таким образом, получается очень большой охват предприятий, которые подпадают под данную ситуацию, в том числе и предприятия транспортной сферы.

Важно знать новые нормативные документы, например Приказ Минприроды № 399 «Об утверждении требований при обращении с группами однородных отходов I-V классов опасности», также вступивший в силу с 1 марта 2022 года. По каждой группе в этом документе указаны требования к накоплению, какие запреты существуют, сколько месяцев можно хранить такие отходы. Но надо отметить, что, согласно Федеральному закону «Об отходах производства и потребления», все отходы могут накапливаться бесплатно на территории отходообразователя до 11 месяцев. Все, что свыше этого срока, — это хранение отходов. Но важно помнить, что хранение — это лицензируемый вид деятельности и его можно осуществлять только при выполнении определенных обязательных процедур. Нужно зарегистрировать объект хранения и получить лицензию на этот вид деятельности.

Произошли изменения в Постановлении Правительства РФ от 12.10.2020 № 1657 «О единых требованиях к объектам обработки, утилизации, обезвреживания, размещения твердых коммунальных отходов». И надо помнить, что ряд отходов, которые мы сейчас передаем организациям на основании лицензии, важно проверить по специальным перечням (Федеральный закон № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1589-р «Об утверждении перечня видов отходов производства и потребления», в состав которых входят полезные компоненты, захоронение которых запрещается). Захоронение, а значит и передача на полигон или свалку некоторых отходов запрещены.

Отдельно обращаю ваше внимание на то, что с начала марта появились особые требования к транспортированию отходов. Вступил в действие Приказ Министерства транспорта РФ № 399 от 22.11.2021, обязывающий всех перевозчиков отходов иметь лицензию и обозначать транспортные средства специальными отличительными знаками класса

опасности отходов. Согласно Европейскому соглашению о международной дорожной перевозке опасных грузов, водители должны иметь в наличии ДОПОГ, т. е. соблюдать определенных требований при транспортировании таких отходов. Если нарушаются эти требования, то штрафные санкции у нас предусмотрены частью 1 статьи 8.2 КоАП РФ. Это до 250 тыс. руб.

Были внесены изменения и в Постановление «О лицензировании деятельности» с отходами на такие виды деятельности, как сбор, транспортирование, обработка, утилизация, обезвреживание, размещение отходов с I по IV класс опасности.

Многопрофильный холдинг НПЦ «ЮМАН» уже много лет владеет лицензией на ведение деятельности, связанной с обращением с отходами, и в настоящее время все наши

ВСТУПИЛ В ДЕЙСТВИЕ ПРИКАЗ, ОБЯЗЫВАЮЩИЙ ВСЕХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ, ИМЕЮЩИХ ЛИЦЕНЗИЮ НА ТРАНСПОРТИРОВАНИЕ ОТХОДОВ, ОБОЗНАЧАТЬ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА СПЕЦИАЛЬНЫМИ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫМИ ЗНАКАМИ КЛАССА ОПАСНОСТИ ОТХОДОВ

транспортные средства оснащены специальными знаками. Еще осенью прошлого года в ФЭО была подана заявка на статус оператора по транспортированию отходов I–II классов опасности. Сейчас мы ждем договор и готовы к дальнейшим взаимодействиям по осуществлению деятельности компании, связанной с отходами.

Специалисты холдинга готовы знакомить интересующихся со всеми новшествами и изменениями в природоохранном законодательстве, обязательными требованиями к отходам, их учету и отчетности организаций. Мы проводим обучение по специальным программам с выдачей удостоверений. Для этого были создан курсы «Обеспечение экологической безопасности при осуществлении деятельности в области обращения с отходами I–IV классов опасности», «Профессиональная подготовка на право работы с отходами», которые регулярно проводится на основании заявок, поступающих на электронную почту.



ТЫСЯЧА ЧЕРВЕЙ И ВЕРМИКОМПОСТ

Понятием «вермикультирование» сегодня мало кого удивишь. Не издавая лишнего шума и запаха, черви перерабатывают пищевые отходы и производят полезное удобрение — вермикомпост.



Текст: **Кирилл Смирнов,** эксперт по вермикомпостированию

Вермиферму можно спокойно использовать даже в домашних условиях! Но если с небольшой установкой все ясно, то как привлечь трудяг-червей для переработки большого количества отходов? Например, в масштабах города или даже целого региона. Какое оборудование стоит приобрести? Эти вопросы мы задали партнеру и другу экологического холдинга «ЮМАН» научному технологу Кириллу Смирнову.

— Идея заняться вермифермами пришла ко мне после окончания университета. Это произошло лет десять назад. Будучи биологом по образованию, я специализировался в области герпетологии, но всегда хотел связать жизнь с биологией или экологией.

Однажды мама мне рассказала, что кто-то из ее знакомых начал разводить червей для продажи. Червь как рыболовная наживка был мне не очень интересен. Скорее привлекали удобрения, которые червь производит, бактерии, которые в совокупности вместе с червем живут, и то, чем я сейчас занимаюсь, — переработка органических отходов, подлежащих компостированию с помощью почвенных бактерий, почвенной зоологии, в том числе — и дождевых червей.

Понятие «вермиферма» обозначает некую емкость, в которой содержатся земляные черви. Они перерабатывают органические отходы, подлежащие компостированию. Существует несколько типов вермиферм — домашние и уличные.



ПО МОИМ ДАННЫМ, ИЗ ОБЩЕЙ МАССЫ ТОГО МУСОРА, КОТОРЫЙ ПОСТУПАЕТ НА СВАЛКИ, БОЛЕЕ 40% СОСТАВЛЯЮТ ОРГАНИЧЕСКИЕ ОТХОДЫ

У уличных, скажем так, промышленные масштабы работы.

Домашние — это история про условные маленькие емкости, а промышленные — про большие ангары, где с помощью бактерий и дождевых червей перерабатываются те же самые органические отходы, но уже в больших объемах. В результате мы получаем несколько видов органических удобрений.

В прошлом году мы начали сотрудничать с научно-производственным центром «ЮМАН» в Сургуте. Нас заинтересовал замечательный проект под названием «Накорми мамонтенка». Важно, что, помимо вторсырья и отходов, эта организация принимает и органические отходы — какая-то их часть перерабатывается как раз с помощью бактерий и дождевых червей. Надеюсь, со временем география подобных проектов будет расширяться по всей стране.

Для того чтобы минимизировать человеческую работу и переработать отходы с наименьшими трудозатратами, мы приобрели и установили на базе «Мамонтенка» специальное оборудование, которое было разработано мною совместно с партнерами.

Что это за оборудование и из чего оно состоит? Это вермиреактор непрерывного типа, или автоматический вермикомпостер, вермиферма. Суть устройства заключается в том, что в некую емкость помещается определенный процент биомассы, переработанной при помощи корейского оборудования Gaia, смешивается с торфом, поливается и отдается «на растерзание» червям. Черви перерабатывают эту органику, поднимаются наверх и получают новую порцию корма. Снизу расположена подвижная ножевая пластина, который подрезает образовавшийся субстрат — он называется вермикомпостом.

С помощью постоянного просеивания старый субстрат отделяется от свежего. Под подрезным вермиреактором располагается специальная конвейерная лента, с помощью которой

вермикомпост помещается в ящики и отправляется на барабанный сепаратор для отделения вермикомпоста от червей, их коконов, непереработанных отходов и мусора, которые могли туда попасть. На метр квадратный приходится порядка пяти килограммов червей.

Таким образом, образуется три фракции: в первую ячейку попадает вермикомпост, во вторую — его более крупная фракция (самое ценное там — это коконы и малек дождевого червя), а в третьей оказывается сам червь. Вермикомпост мы используем как удобрение, а коконы и червя помещаем обратно в вермиреактор, и он продолжает работу. Получается замкнутый цикл. Извлеченное органическое удобрение в совокупности с минеральными удобрениями дает очень эффективные показатели.

По моим данным, из общей массы того мусора, который поступает на свалки, более



40% составляют органические отходы. Всем известно, что они очень пагубно влияют на экологию. Но самое главное, что мы их можем перерабатывать и получать некий продукт, замыкая цикл потребления хотя бы в этой части.

Если говорить о личных амбициях и миссии, моя задача состоит в развитии себя как технолога и усовершенствовании технологии вермикомпостирования. А если о глобальных — это, конечно, переработка органических отходов совместно с «Мамонтенком».

Основная идея переработки — Zero Waste, то есть ноль отходов. Тем самым мы можем бороться с опустыниванием и эрозией почв, а также делать их более плодородными, а жизнь — экологичнее.



РЕЦЕПТЫ БИЗНЕСА ХМАО-ЮГРА





Текст:

Нина Смирнова,

специалист

по управлению

репутацией в

интернете, фрилансер,
индивидуальный
предприниматель

Возможность вести свою профессиональную деятельность дистанционно дает немало бонусов: топ-менеджеры и представители малого бизнеса нередко могут себе позволить жить в любой стране мира, зарабатывая в России. Как чувствует себя русский бизнес сегодня, в условиях экономического кризиса и туманных перспектив на рынке валют?



КАК ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ РУССКИЙ БИЗНЕС ЗА РУБЕЖОМ

На этот вопрос попробует ответить Нина Смирнова — специалист по управлению репутацией в интернете, фрилансер, индивидуальный предприниматель. Прямой репортаж из Марокко — специально для National Business.

Как фрилансер со стажем, я вижу, что отношение к фрилансу и удаленной работе сильно менялось со временем. Сейчас я работаю с российскими компаниями, физически находясь в Марокко, и никого это не удивляет. Но, когда я начинала (в 2010-м), для многих, особенно в моем родном Нижневартовске, это казалось чем-то несерьезным, блажью, а не серьезным занятием.

Для меня же удаленная работа была необходимостью, потому что офисная была невозможна: я передвигаюсь в инвалидном кресле и работать могу только из дома.

Я получила филологическое образование (заочно) и даже поступила в аспирантуру — но все это было для души. Денег этим было не заработать. А они были нужны, чтобы съехать от родителей и начать жить самостоятельно.

Первые заказы

У меня не было профессии, с которой я могла бы работать удаленно, как не было и специальных знаний, которые я могла бы продать. Поэтому решила действовать сразу по всем направлениям и смотреть, где будет результат. Я давала объявление в местной газете и в интернете, что пишу студенческие работы, набираю текст на компьютере, редактирую статьи. Зарегистрировалась на фриланс-сайтах и просматривала проекты всех направленностей, спрашивая себя: я могу это сделать или нет? Если могла, то откликалась.

Пошли первые заказы. Бралась за все, даже перенабирала с картинок текст на церковно-славянском для издания исторической книги.

Но все больше и больше появлялось проектов, связанных с PR на форумах и в блогах; потом добавились соцсети, отзовики и другие площадки. Я училась в процессе работы, от более простых проектов к более сложным, и так стала специалистом по управлению репутацией в интернете (SERM/ORM).

В то время были сложности с получением оплаты. Речь не о недобросовестных заказчиках, а о том, что люди в основном пользовались наличными. Деньги за фриланс чаще всего переводили на WebMoney, но достать их оттуда, если ты живешь не в Москве, было непросто. Поэтому долгое время они просто лежали в электронном кошельке и радовали глаз.

Выход из тени

В 2012 году я оформила индивидуальное предпринимательство. Коллеги-фрилансеры говорили, что это необязательно, и пока ты не зарабатываешь приличных денег (назывались разные цифры), налоговая к тебе не придет. Но я сделала это не из боязни налоговой инспекции или неудержимого желания заплатить налоги, а чтобы, во-первых, убедить саму себя в том, что я работаю, а не просто сижу за компьютером, как многие считали. А во-вторых, чтобы работать не только ради процесса, но и ради денег: отчисления в Пенсионный фонд сами собой не заплатятся.

Потекли первые деньги, и я поняла: пора. Мысль об эмиграции возникла сразу же, хотя не из желания путешествовать. Все было прозаично: мне нужна сиделка 24/7, стоимость такой работы в России гораздо выше, чем в какой-нибудь стране Латинской Америки или Африки. А то, что там тепло и нет снега, — шло бонусом к главному: каким будет уход за мной и как я его буду оплачивать.

ДЕНЬГИ ЗА ФРИЛАНС ЧАЩЕ ВСЕГО ПЕРЕВОДИЛИ НА WEBMONEY, НО ДОСТАТЬ ИХ ОТТУДА, ЕСЛИ ТЫ ЖИВЕШЬ НЕ В МОСКВЕ, БЫЛО НЕПРОСТО

Сначала нашла сиделку и переехала в однокомнатную квартиру в своем же городе: хотелось независимости от родителей. Сиделке пообещала зарплату в два раза больше, чем на тот момент зарабатывала. Поставила себя в ситуацию, когда не заработать невозможно, и это подействовало.

Сначала было тяжело: я не знала мир, который видела до этого в основном из окна. Везде сплошные неожиданности. Рассчитала бюджет на месяц — а потом вдруг оказалось, что туалетная бумага и зубная паста «не вырастают» сами собой в ванной комнате,

как это было в родительском доме, их надо покупать.

Экономила на всем, чтобы отложить денег на переезд. Выбрала Эквадор, начала учить испанский. Но и этот план рухнул: наступил 2014-й, кризис, санкции, падение курса рубля, и в итоге — никакого Эквадора.

Тогда решила перебраться в другой город в России, где жить дешевле и теплее, чем в Сибири. Так я оказалась в Александрове (Владимирская область). Не самое популярное направление дауншифтинга, но мне понравилось.

К 2017 году накопила денег и стала получать достаточно постоянных заказов, чтобы

НАСТУПИЛ 2014-Й, КРИЗИС, САНКЦИИ, ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ, И В ИТОГЕ — НИКАКОГО ЭКВАДОРА

планировать переезд в другую страну. А главное, пришло понимание, что удаленная работа — теперь это не вынужденное решение для тех, чье здоровье не позволяет присутствовать в офисе; это не что-то только для програмистов или полуголодных творческих личностей. Удаленная работа и фриланс с нами надолго, если не навсегда. Это выгодно и работникам и работодателям.

Подготовка к переезду

Первый этап — выбор страны — прошел очень легко: я заочно влюбилась в Марокко и поняла, что хочу туда. Сложнее дался выбор города в Королевстве. Я знала, что совершенно точно не хочу в миллионник, мне нужен город поменьше, но чтобы там были все блага цивилизации — и океан. Этим критериям соответствовала Мохаммедия — город в 25 километрах от Касабланки.

Первым делом надо было найти сопровождающую: женщину, которой я оплачу поездку и проживание, а она за это будет мне помогать, пока я не найду сиделку из местных.

На этом чуть было не сломалась. Давала объявления везде, провела десятки собеседований, но в последний момент кандидатки пугались («Что-то здесь нечисто. Не могут инвалиды в одиночку переезжать») и отказы-

вались. Но все же мне удалось найти отчаянную женщину, которая и помогла переехать.

Затем я узнала цены на жизнь: поняла, что моих доходов хватит. На момент переезда марокканский дирхам (местная валюта) стоил чуть более 5 рублей.

Язык общения в Марокко — дарижа, это диалект арабского языка. Его я не знала, но выяснила, что почти все понимают французский. Этот язык я изучала два года в школе как дополнительный предмет и к моменту переезда напрочь забыла — но решила, что «воскрешу» его на месте.

Также на этапе подготовки запаслась несколькими банковскими картами (Виза и Мастеркард), оставила генеральную доверенность на имя отца, чипировала кота и поставила ему все прививки.

Я собиралась уехать из России навсегда, но продумала и пути отступления: на отдельной банковской карте лежали деньги на обратный билет. Этого, к счастью, не понадобилось.

В Марокко

Быстро нашлись русскоязычные, которые помогли снять квартиру, потом началась эпопея с получением ВНЖ. Я надеялась, что смогу оформиться по пенсии, как это делают французы, но не вышло: оказалось, что в России сравнительно недавно был принят закон, по которому пенсия по инвалидности может выплачиваться только в российском банке, а человек, имеющий ВНЖ другой страны, и вовсе ее лишается.

К этому я не была готова. Замуж выходить, даже фиктивно, совершенно не хотела. Оставался только один вариант: получить carte séjour (аналогично виду на жительство) по счету в банке — на нем должен быть годовой прожиточный минимум. В разных городах он разный, для Мохаммедии — 60 000 дирхам (это примерно 6000 долларов).

Полной суммы у меня не было, ее нужно было заработать. Для этого требовалось время. Легально оставаться в Марокко россиянам можно 90 дней, но реально продлить срок пребывания до 180 дней по состоянию здоровья, что я и сделала.

Самым эффективным способом поиска новых проектов для меня оказалась просто рассылка резюме по всем рекламным агентствам. Отправляла десятки писем в день, благодаря чему нашла новых заказчиков.







За эти дополнительные три месяца заработала и положила на счет в марокканском банке требуемую сумму, на основании чего и получила первый ВНЖ — сначала на год, потом на три года. Недавно мне выдали третью carte séjour — до конца 2024 года.

С получением платежей из России до недавнего времени проблем не было: я получала оплату на счет ИП, оттуда выводила на российскую банковскую карту. С этой карты я могла снимать деньги в любом банкомате, но предпочитала переводить на марокканскую: деньги шли чуть дольше, зато комиссия за конвертацию была существенно ниже.

С чем подошла к текущему кризису

Я работала удаленно в двух рекламных агентствах, плюс вела один крупный проект и два поменьше. Копила деньги, чтобы купить квартиру тут, в Марокко.

Теперь накопленное проедаю, потому что лишилась большей части дохода. В первом агентстве остался всего один проект, во втором количество работы упало в 5–6 раз, мой крупный проект уходит с апреля. Остается один небольшой, который погоды не делает. В рублях я потеряла 60–70% дохода. Но трачу я не в рублях, а в дирхамах, и тут ситуация еще более неприятная: дирхам сейчас стоит от 10 до 15 рублей (когда я переехала в Марокко, он был по 5–6 рублей).

Проблем с выводом денег из России, однако, нет: я меняюсь с марокканцами, у которых в России остались дети или жены, — они отдают тут дирхамы, а я отправ-

ПЛАНИРУЮ ПОСТУПИТЬ ТАК ЖЕ, КАК В НАЧАЛЕ КАРЬЕРЫ: БРАТЬСЯ ЗА ВСЕ, ЧТО МОГУ ДЕЛАТЬ, И ТОГДА ЧЕРЕЗ ВРЕМЯ СТАНЕТ ПОНЯТНО, В КАКОЙ СФЕРЕ СТОИТ РАЗВИВАТЬСЯ И ЧТО ИЗУЧАТЬ

ляю их родственникам рубли. Существует также возможность со счета в российском банке переводить на зарубежный счет в евро; это долго, и курс очень невыгодный.

Вижу, что в связи с кризисом некоторые фрилансеры делают скидки, но при падающем рубле для меня это не выход. Поднимать цены тоже не получается, стало мало проектов: компании уходят с российского рынка, а те, что остаются, урезают бюджеты на маркетинг и PR.

Поэтому я приняла решение искать удаленную работу за рубежом. Текущая деятельность связана с русским языком — чтобы быть специалистом по управлению репутацией в интернете, нужно хорошо писать. Моего английского хватит для деловой переписки, но не для написания текстов для англоговорящих. Значит, придется менять сферу деятельности.

Планирую поступить так же, как в начале карьеры: браться за все, что могу делать, и тогда через время станет понятно, в какой сфере стоит развиваться и что изучать.

Накоплений хватит на несколько месяцев, даже на полгода — за это время мне необходимо начать зарабатывать за рубежом.

Несмотря на все эти трудности, мне хорошо в Марокко. Надеюсь, возвращаться в Россию не придется. **№**

ВСЕ ДУМАЮТ, ЧТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ



В наиболее «подвешенном» состоянии сегодня оказались российские топ-менеджеры и специалисты, проживающие вне России. Как поведет себя высшее руководство государства, в котором ты пребываешь в статусе иностранного гражданина? Ждать ли сокращения штата по национальному признаку? Что будет с долларом и рублем? Получится ли увидеть когда-нибудь родственников, оставшихся дома? Такие вопросы мы задали российским специалистам, работающим на международные корпорации.

ЕЛИЗАВЕТА, Data-аналитик в Siemens

Siemens — международная компания, она занимается производством продукции от health care до поездов. В компании работают сотни тысяч человек, национальный состав в европейских филиалах очень разнообразный. Например, в нашем трудятся немцы, украинцы, русские, белорусы, чехи, индусы здесь собраны специалисты из разных уголков света. Я работаю в отделе аналитики, занимаюсь аналитическими проектами, анализом данных и Data Science. На данный момент Siemens приостановила свой бизнес в РФ. Я знаю, что компания очень важна для России, и сейчас непонятно, чего ждать дальше. На мою работу это не повлияло, потому что моя деятельность не связана с российским сегментом. Я делаю проекты для рынка других стран и работаю на других языках.

В компании провели встречи — отдельно с людьми из России и Украины. Была предложена помощь психолога, потому что все понимают, что сейчас очень непросто и украинцам и русским. У многих из нас есть родственники и друзья на Украине, и все думают, что будет дальше. Правительство Чехии заявило, что не будет выдавать визы россиянам. Это не распространяется на продление уже существующих виз, но в целом вся эта ситуация и опасения по поводу так называемой русофобии очень влияют на людей. На встрече нам сказали, что ком-

пания понимает сложившееся положение и окажет всю необходимую поддержку.

Порой я испытываю чудовищные эмоции, мне кажется, что все кончено, жизнь не будет прежней, как и я не буду такой, как раньше, словно бы что-то умерло внутри.

Я не могу сказать, что все происходящее повлияло на отношение окружающих ко мне, и оно изменилось в худшую сторону. Скорее наоборот. Все интересуются, как я себя чувствую, мне постоянно пишут коллеги из других стран и спрашивают, могут ли они как-то помочь. Они не очень хорошо осведомлены о подробностях этого конфликта, поэтому им интересно обсудить происходящее, узнать, почему это вообще могло произойти. Пока что я не встречала негатива, только поддержку, и это для меня очень важно.

Сейчас я планирую жить дальше, работать и помогать друзьям из России и Украины, которые приехали в Европу. Я бы хотела участвовать в образовательном процессе, делиться своими эмоциями и мыслями по поводу того, как преодолеть сегодняшний кризис. Сейчас очень многие потеряли доступ к информации (например, в Instagram), и этой информацией нужно делиться.

МЫ ПРЕКРАТИЛИ ПРОДАЖУ СЕРВИСОВ И ТОВАРОВ В РФ, НО УЖЕ КУПЛЕННЫЕ УСЛУГИ И КОМПЬЮТЕРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОЛЖАЮТ РАБОТАТЬ





ЕЖЕНЕДЕЛЬНО ПРОВОДЯТСЯ ГРУППОВЫЕ СЕМИНАРЫ С ПСИХОЛОГАМИ НА ТЕМУ ПЕРЕЖИВАНИЯ ТРАВМАТИЧЕСКИХ СОБЫТИЙ

РУСЛАН, программист в Microsoft

Microsoft занимается разработкой операционной системы Windows, различного программного обеспечения (Teams, Skype, MS Office и т. д.), облачных сервисов (Azure), а также созданием и продажей ноутбуков, планшетов и прочих электронных устройств.

В корпорации трудится более 180 тысяч сотрудников в офисах по всему миру - это люди со всех континентов. Я работаю программистом в отделе разработки мессенджера Teams.

Первым делом «Майкрософт» объявил, что компания развернула активную защиту от хакерских атак для информационных инфраструктур (государственные веб-ресурсы, внутренние информационные ресурсы правительств и общественных организаций, новостные порталы, ІТ и финансовый сектор), и эта деятельность продолжается до сих пор.

«Майкрософт» помогает странам защищаться в информационной войне, в том числе снижая позиции таких новостных компаний, как RT и Sputnik, в выдаче своего поисковика Bing. Также в заявлении была информация о сотрудничестве «Майкрософта» с ООН и организацией Красный Крест в плане доставки гуманитарной помощи пострадавшим от военных действий. С первого же дня компания постаралась обеспечить

безопасность своих сотрудников, находящихся на нестабильных территориях.

Компания была в диалоге со всеми сотрудниками, и после нескольких дней обсуждений были приняты дополнительные меры: в частности, стартовала программа удвоения благотворительных пожертвований в организации, предоставляющие гуманитарную помощь. А также компания прекратила продавать свои услуги и товары на территории России, что не может не огорчать. Было заявлено, что «Майкрософт» работает в сотрудничестве с правительствами европейских стран, Евросоюза, США и Великобритании в плане введения дополнительных санкций в направлении России. Мы прекратили продажу сервисов и товаров в РФ, но уже купленные услуги и компьютерное обеспечение продолжают работать.

Менеджмент компании прикладывает все усилия для того, чтобы сотрудники «Майкрософта» из Украины и России получали необходимую психологическую помощь, имели возможность взять дополнительное время на отдых и борьбу со стрессом. Еженедельно проводятся групповые семинары с психологами на тему переживания травматических событий.

Сотрудники компании отделяют граждан России от правительства и не пытаются обвинять всех русских в чем-либо.

АЛИНА, проджект-менеджер в VW group

Концерн Volkswagen — это автомобильные бренды Skoda, Cupra, Seat, Volkswagen Audi, Bentley, Ducati, Lamborghini, Porsche, а также Volkswagen Commercial Vehicles. В компании работает более 650 тысяч сотрудников, в том подразделении, где тружусь я, — около 600 человек. VW некогда была немецкой компанией, в наши дни это международная корпорация. Среди моих коллег, мне кажется, есть люди всех национальностей.

Даже в моей небольшой команде, где я занимаюсь развитием проекта в качестве проджект-менеджера, есть люди разных национальностей, в том числе украинцы, белорусы, русские. Руководство компании сразу выступило с соответствующими заявлениями, например, производство и поставка автомобилей концерна в Россию сейчас приостановлены. Но при этом сразу было сказано, что никакие сотрудники компании по национальному признаку не будут ни делиться, ни, тем более, как-то

ущемляться. Мой непосредственный руководитель поговорил со мной отдельно, уточнил, нормально ли я себя чувствую сейчас, какова обстановка в коллективе, и попросил обращаться в случае возникновения травли со стороны коллег или конфликтов по национальному признаку.

Возможно, мне просто посчастливилось работать с гуманными людьми: часть моей семьи находится в Киеве, а часть в Москве. С коллегами мы не ссоримся и не выясняем отношений. Прежде всего потому, что у нас одинаковая позиция.

Многие мои знакомые помогают беженцам и оказывают гуманитарную помощь. Несколько моих друзей как волонтеры помогают в центрах гуманитарной помощи — как переводчики, ассистенты и т. д.

Сейчас сложно строить далеко идущие планы, но прежде всего я хочу продолжить строить карьеру и надеюсь, что смогу и дальше работать в менеджменте VW — мне нравится и тот сложный, высокоинтеллектуальный диджитал-продукт, над которым мы работаем, и сама компания.



«СПИШЕМ ДОЛГИ» — РАЗВОД НА ДЕНЬГИ?

С 2020 года, особенно во время пандемии, резко увеличилось количество объявлений с предложением банкротства под ключ не только физических лиц, но и компаний.



SHAPOVALOVA GROUP

Екатерина Шаповалова, управляющий партнер юридической компании

BAC, KAK ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, должно смутить, ЕСЛИ КОНСУЛЬТАЦИЯ БЕСПЛАТНА: никакой УВАЖАЮЩИЙ СЕБЯ ПРОФЕССИОНАЛ НЕ БУДЕТ ДАРОМ ПРОВЕРЯТЬ ВАШ БИЗНЕС НА ПРЕДМЕТ **НЕОБХОДИМОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ MEP**

На красивых ярких объявлениях потребителю обещают списать долги законным способом и со 100%-ной гарантией, даже если потенциальный банкрот продал имущество. А если имущество есть — обязуются все сохранить и уверяют, что кредиторам ничего не достанется. На сайтах таких компаний непременно размещены красивые фотографии и куча отзывов, которые чаще всего умело отрежиссированы и не имеют ничего общего с действительностью.

Подобные компании привлекают внимание потребителя низкой стоимостью услуг и возможностью предоставления рассрочки. Привлекают красивым офисом в центре города, наличием отдела продаж, а у юриста на консультации чистый стол. Кстати, чистый стол — это уже первый звоночек: не кажется ли вам, что, если у специалиста на столе ни одной бумажки, значит, работы у него нет?

Отдельный вопрос, который требует внимания, — гарантии, которые так любят давать подобные конторки. «Мы обязательно спишем ваши долги, даже если есть имущество, все сохраним», «ничего страшного, что вы месяц назад отписали свою квартиру бабушке», «у нас свой арбитражный управляющий» и т. д. Такие пустословные обещания дискредитируют профессию не только юриста, но и арбитражного управляющего лица, который непосредственно проводит процедуру банкротства.

Особенно важно обратить внимание на договор, который вам предлагают подписать: если в договоре указаны гарантии, не конкретизированы условия - подумайте очень хорошо и проконсультируйтесь с несколькими юристами.

Арбитражный управляющий — лицо, осуществляющее процедуру банкротства. Он абсолютно нейтрален и обязан соблюдать интересы не только должника, но и кредитора. Арбитражный управляющий не может оказывать предпочтение кому-либо — такое чревато законными последствиями.

Прежде чем решиться на банкротство, важно понимать, что процедура подходит далеко не всем, есть масса нюансов: сумма долга, наличие имущества, наличие сделок по выводу имущества, наличие крупных операций по расчетному счету компании — все эти вводные обязательно проверяет арбитражный управляющий, назначаясь на процедуру. Арбитражный управляющий не может закрыть глаза на злоупотребления должника. Поэтому очень важно оценить все риски банкротства перед запуском самого процесса. Вас, как предпринимателя, должно смутить, если консультация бесплатна: никакой уважающий себя профессионал не будет даром проверять ваш бизнес на предмет необходимости выполнения антикризисных мер. Кроме того, настоящий профессионал сразу же обозначит все возможные риски. Что касается банкротства бизнеса, очень важный момент: топ-менеджмент бизнеса (директор, заместители, главный бухгалтер и т. д.) находятся под ударом личной ответственности в рамках банкротства - субсидиарной ответственности. И поэтому очень важно грамотно все просчитать, чтобы не нести репутационных рисков. 🕦

CINITONЬ КОГДА КРИЧАТЬ SOS? БАНКРОТСТВА



Текст: **Александр Минайчев**

Редко какой владелец бизнеса или руководитель компании не задумывается о том, все ли у него благополучно. Понятно, что от кризисных ситуаций сегодня не застрахован никто, но еще более пугающими выглядят участившиеся сообщения о внезапном банкротстве различных предприятий, у которых, казалось бы, все было неплохо. Вместо того чтобы сидеть и ждать, пока не клюнет жареный петух, вполне возможно кое-что предпринять и желательно до того момента, когда возникнет острая необходимость во внешнем аудите или даже дело дойдет до арбитражных разбирательств.

Диагностика рисков банкротства не так сложна, как кажется на первый взгляд. За последние годы более-менее оформилось соответствующее правовое поле и относительно наладилась сама практика как непосредственно банкротства, так и его профилактики. Другое дело, что зачастую бывает трудно абстрагироваться от субъективного взгляда на свой бизнес изнутри и попытаться представить, как все на самом деле выглядит со стороны. И в этом смысле, конечно, нормативно-правовой базы в качестве подспорья явно недостаточно, хотя именно с ее изучения и следует начать проверку своего предприятия на вероятность банкротства.

Первичные признаки: что делать до суда

Вполне очевидно, что оценка рисков банкротства начинается с изучения Федерального закона № 127-ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)». На первоначальном этапе не стоит отдавать все на откуп юристам. Если даже что-то из этого «талмуда» владельцу или руководителю бизнеса не ясно, ознакомиться с ним все равно необходимо. В то же

время следует сразу же определить наиболее существенные юридические симптомы банкротства.

Виталий Манкевич

экономист, бизнесмен и президент Русско-Азиатского союза промышленников и предпринимателей (РАСПП)

«Вероятность банкротства присуща компаниям, у которых сформирована чрезмерная долговая нагрузка, есть недостаток оборотных средств, отрицательный финансовый результат на протяжении нескольких отчетных периодов и большая дебиторская задолженность.

Существует необходимость тщательной проверки значимых параметров состояния бизнеса, к ним отнесены:

- налоговая нагрузка;
- наличие ликвидных активов на продажу;
- возможности привлечения господдержки;
- перспективы реструктуризации долга;
- шансы на удержание клиентской базы;
- состояние рынка».

Если же симптомы банкротства компании все-таки обнаружены, то руководитель предприятия может предпринять определенные шаги, чтобы избежать субсидиарной ответственности.

«Для этого руководителю нужно будет доказать, что он прилагал все усилия, вел деятельность в рамках разумного экономического плана и рассчитывал преодолеть временные финансовые трудности в установленный срок».

Напрашивается вполне резонный вопрос: а следует ли руководителю или владельцу бизнеса ставить

до того момента, когда этого уже потребует закон: «В соответствии с законодательством РФ руководитель обязан сообщить сотрудникам о введении процедуры банкротства в течение 10 дней с даты вынесения судом соответствующего решения».

Как видит банк твое возможное банкротство

Общеизвестно, что практически любая компания постоянно взаимодействует с банковскими структурами, будь то расчетно-кассовое обслуживание или кредитное финансирование. Но если раньше на банки государством были возложены и некоторые надзорные функции, то сегодня банки, к примеру, не осуществляют проверку кассовой дисциплины предприятий, уже в самом процессе которой нередко выявлялись первичные признаки финансовой несостоятельности или даже банкротства, которые зачастую не были очевидны и самим главным бухгалтерам, не говоря уже о генеральных директорах. Именно по результатам работы банковских аналитиков, рассматриваюКак поясняет Елена Фомина. на практике коммерческие банки для выявления признаков банкротства используют как бухгалтерскую отчетность потенциального заемщика, так и сведения из различных источников, в том числе публикуемых в открытом доступе: данные Федеральной налоговой службы о налоговой задолженности, базу «СПАРК-Интерфакс», содержащую основные сведения о юрлицах, данные о текущих судебных разбирательствах, реестр банкротов (ЕФРСБ). Помимо этого, все коммерческие банки обязаны отправлять сведения о кредитной истории в бюро кредитных историй, получив предварительно согласие заемщика. Таким образом, на стадии рассмотрения заявки банк может ознакомиться с кредитной историей заемщика и сразу выявить объем имеющейся задолженности перед другими кредитными организациями и просроченные платежи по иным кредитам.

При этом основным источником информации о текущем финансовом положении потенциального заемщика является его актуальная бухгалтерская отчетность. «Несмотря на то что в налоговые органы бухгалтерская отчетность предоставляется один раз в год, банк вправе попросить составить отчетность на промежуточные (квартальные) даты, что позволяет в динамике отследить тенденции в изменении состава активов и обязательств организации. Негативные признаки, конечно, будут отличаться для заемщиков в разных отраслях деятельности, но основные моменты остаются общими: это снижение объема ликвидных активов и рост объемов обязательств, приводят в итоге к формированию отрицательных чистых активов (недостаточности капитала)».

Так, например, Елена Фомина указывает на следующие признаки, которые банк рассматривает в качестве свидетельств проблемного и, вероятно, предбанкротного состояния потенциального заемщика: «Реализа-

СОГЛАСНО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОБЯЗАН СООБЩИТЬ СОТРУДНИКАМ О ВВЕДЕНИИ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА В ТЕЧЕНИЕ 10 ДНЕЙ С ДАТЫ ВЫНЕСЕНИЯ СУДОМ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО РЕШЕНИЯ

в известность персонал компании о возникших проблемах? Лучше не сеять панику в коллективе, во всяком случае до официального решения суда о признании компании банкротом, то есть до того момента, когда этого уже потребует закон. Как считает Виталий Манкевич, лучше не сеять панику в коллективе. Во всяком случае до официального решения суда о признании компании банкротом, то есть

щих заявки на кредитное финансирование, такие признаки могут быть выявлены и сегодня.

Елена Фомина

главный эксперт кредитного управления AO «Нацинвестпромбанк»

«Кредитные организации в ходе анализа рисков банкротства своих клиентов также руководствуются Федеральным законом №127-ФЗ, но далеко не только им одним».

ДЛЯ ПОНИМАНИЯ СОСТАВА И ДВИЖЕНИЯ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ БАНКИ МОГУТ ЗАПРАШИВАТЬ У ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ЗАЕМЩИКА ОБОРОТНО-САЛЬДОВЫЕ ВЕДОМОСТИ, РАСШИФРОВКИ СТАТЕЙ БАЛАНСА, А ТАКЖЕ РАСКРЫТИЕ НАИБОЛЕЕ КРУПНЫХ КОНТРАКТОВ

ция ликвидных активов, в том числе основных средств, сокращение запасов или наличие существенной доли неликвидных запасов, просроченная дебиторская задолженность или дебиторская задолженность, по которой отсутствует движение в течение длительного периода, существенная сумма кредиторской задолженности, в том числе просроченной и находящейся без движения. Для понимания состава и движения активов и обязательств банки могут запрашивать у потенциального заемщика оборотно-сальдовые ведомости, расшифровки статей баланса, а также раскрытие наиболее крупных контрактов. В отношении крупных контрагентов (особенно дебиторов) также проводится проверка по данным, публикуемым в открытых источниках. Разумеется, получение убытка даже в течение нескольких периодов само по себе не является признаком негативных тенденций в деятельности компании-заемщика, но в сочетании с иными вышеперечисленными факторами, а также при выплате дивидендов собственникам на фоне убыточной деятельности может свидетельствовать о приближающемся банкротстве».

Также, по словам представителя банковского сектора, в целях снижения рисков нередко практикуются и запросы различной дополнительной информации о компаниях-заемщиках: например, требуют раскрытия сведений о конечных бенефициарах бизнеса или запрашивают консолидированную отчетность в том случае, если бизнес заемщика является частью группы компаний или холдинга.

«При рассмотрении консолидированной отчетности банк будет обращать внимание на распределение сфер деятельности компаний, входящих в группу, контрактной базы, денежных потоков», — добавляет Елена Фомина.

Не стоит забывать и том, что банк скорее всего, еще на этапе рассмотрения вашей кредитной заявки командирует к вам на производство кредитного инспектора, который сможет выявить на месте различные нюансы, которые, может, и не вполне очевидны самому руководству компании. По мнению Фоминой, «это помогает кредитному инспектору убедиться в реальности деятельности компании, а также ознакомиться с ее особенностями. В дальнейшем выезды осуществляются на усмотрение кредитного инспектора, который вправе в любой момент проверить, например, наличие товаров на складе или функционирование (простой) производства, в случае если возникают сомнения в достоверности предоставляемых сведений или по данным бухгалтерской отчетности выявлена совокупность негативных факторов. При этом банк никак не может оказать влияние на деятельность заемщика и его производственный процесс. Инспектирование деятельности является лишь частью мониторинга и иногда позволяет выявить негативные явления на ранней стадии, так как данные отчетности всегда описывают уже завершенный период деятельности и не раскрывают картину сегодняшнего дня».

В целом же важно понимание, что даже если банк отказывает предпри-

нимателю в кредитном финансировании, то почти наверняка, помимо формального отказа, специалист кредитной организации озвучит перечень условий, при выполнении которых возможен возврат к рассмотрению заявки, хотя и не обязан этого делать. И именно на основе такого рода рекомендаций нередко можно сделать вывод о надвигающемся банкротстве и даже предотвратить таковое.

Внутренний и внешний аудит

Даже если все вышесказанное позволит сделать определенные выводы о реальном положении бизнеса, далеко не факт, что что таким образом будут выявлены все слабые звенья. Существует и много других различных аспектов, сигнализирующих о вероятности банкротства, которые не очевидны исходя из проверки юридической стороны дела или рекомендаций обслуживающего банка. Это может быть и качество управления, и анализ конкурентной среды, и проработка кадров, которые, может, решают и не все, но очень многое.

В этой связи, конечно же, напрашивается привлечение внешних аудиторов, которые, руководствуясь своими компетенциями, могут тщательно проанализировать все возможные дополнительные и скрытые риски банкротства. Но немало можно сделать и на предшествующем, внутреннем управленческом уровне. Так, например, рекомендуется прежде всего обратить внимание на показатель рентабельности бизнеса.

Денис Рогалев

бизнес-консультант Rogalev Consulting, ранее топ-менеджер заводов «Лоджикруф», «Техноплекс», «ТЕХНО»

«Бывают случаи, когда рентабельность отсутствует, и это нормально, к примеру, в межсезонье, в периоды каких-либо стратегических инициатив (конкурентная борьба, дем-

пинг). Такие периоды могут длиться от нескольких месяцев до года или даже до двух лет. То есть, когда есть источник дополнительного финансирования, можно делать ставку на свои силы. Компания борется с конкурентом, выжимая его ресурсы, проявляя высокую стойкость, для того чтобы после победы над этим конкурентом забрать его долю рынка и восполнить это слабое звено снятием сливок в будущем периоде».

Однако если отсутствие рентабельности не запланировано в соответствии с какой-либо стратегией, то следует определить причины такого положения. «Возможно, существующие активы не позволяют достигать рентабельности. Также возможно, что этому препятствует существующая команда. Или собственник не смог собрать достаточно действенную команду, которая может работать с планово-финансовым результатом. Кроме того, нужно обратить внимание на других игроков рынка в этой ситуации: если у них есть рентабельность, а у вас ее нет, то, значит, нужно искать причины: некачественные менеджмент, сырье, сам продукт, сервис. Несколько из этих причин или же их совокупность могут приводить к банкротству компании», - резюмирует Рогалев.

В целом же, по мнению эксперта, грамотный анализ состояния производства, имеющихся активов и резервов, а также кадрового состава до привлечения внешнего аудита возможен лишь при изначальном соблюдении определенных условий: «Если делать все правильно, то будет достаточно пары дней, а если неправильно, то не хватит и нескольких месяцев. Во-первых, нужно посмотреть всю финансово-хозяйственную деятельность и соответствующую отчетность предприятия. На самом деле большая редкость, когда она ведется в соответствии с лучшими практиками. Наличие управленческого учета в компании определяется ее

НЕ СТОИТ ЗАБЫВАТЬ И ТОМ, ЧТО БАНК, СКОРЕЕ ВСЕГО, ЕЩЕ НА ЭТАПЕ РАССМОТРЕНИЯ ВАШЕЙ КРЕДИТНОЙ ЗАЯВКИ КОМАНДИРУЕТ К ВАМ НА ПРОИЗВОДСТВО КРЕДИТНОГО ИНСПЕКТОРА, КОТОРЫЙ СМОЖЕТ ВЫЯВИТЬ РАЗЛИЧНЫЕ НЮАНСЫ НА МЕСТЕ

учетной политикой, и этот процесс управляется при помощи финансовых директоров. Но иногда бывает так, что функции финансового директора совмещаются с функциями главного бухгалтера, или же эти функции выполняет сам генеральный директор или собственник. Управленческий учет показывает финансовый результат по отчетным периодам, которые нужно анализировать, что определяет наличие статистики. Если такая статистика имеется, то это сильно упрощает работу, потому что когда все данные собираются по одинаковым правилам и методике в единый документ или базу данных 1С, появляется доступ ко всей нужной информации. Мы можем посмотреть, как вела себя в динамике реализация продукции или услуг, сырьевая себестоимость, процессинг, все статьи затрат, можем группировать эти статьи в зависимости от того подхода, который нам нужен, можем выводить удельные показатели на единицу выпуска... Все эти данные очень нужны для аналитики, чтобы выполнить полноценный аудит финансово-хозяйственной деятельности и принять решение об успешности предприятия. Хорошо, когда у предприятия есть плановые показатели на отчетный период в один год с разбивкой по месяцам и с этими показателями можно сравнить фактические показатели. Плохо, когда нет плановых показателей, потому что непонятно, на что ориентироваться. Отсутствие планирования - это плохой показатель менеджмента компании. Даже в условиях дикой неопреде-

ленности планирование как явление должно быть».

Если же речь идет о том, что именно в данном случае решают кадры, то исходить следует из того, насколько проработана организационная структура, которую не следует путать с обычным штатным расписанием компании.

Денис Рогалев

бизнес-консультант Rogalev Consulting, ранее менеджер заводов «Лоджикруф», «Техноплекс», «ТЕХНО»

«Должна быть изображенная на плоскости оргсхема с иерархией подчиненности всех сотрудников компании, с уровнями руководства, с названиями должностей, с четким пониманием того, к какому департаменту кто относится. Также неплохо бы иметь функциональные зоны ответственности каждого руководителя подразделения. Любой руководитель должен отвечать за достижение поставленных целей и задач при утвержденных ему ресурсах (численность, бюджет, планово-сырьевая себестоимость)».

По мнению эксперта с опытом руководства компаниями более десяти лет, имея эти ресурсы и поставленные задачи, руководитель отправляется в свободное плавание с периодическими ежемесячными отчетами, в которых высшее руководство может участвовать или не участвовать по своему желанию, присылая своих представителей для того, чтобы контролировать деятельность конкретного подразделения... Очень здорово, когда это все есть. Но из опыта это все есть только при-

мерно у 5% организаций. По-настоящему правильно структурированная организация, как правило, редкость. И если этого нет, то нужно попытаться обеспечить это самостоятельно либо привлечь внешнего эксперта, который поможет это сделать. В принципе, опытный внешний аудитор с хорошим бэкграундом может за несколько часов выявить слабое звено в команде и тех руководителей, которые не соответствуют занимаемым должностям. Как минимум, поставить их под сомнение.

Ситуации, когда становится ясно, что без привлечения стороннего аудита или консалтинга риски возможного банкротства выявить не удастся, Денис Рогалев ранжирует следующим образом: «Если вы как руководитель не справляетесь, если нет достаточного опыта или если предприятие досталось вам по наследству и вы не знаете, что с ним делать, а также если вас назначили на позицию управ-

симально быстро прийти к наилучшему результату...»

Исходя из своего собственного опыта кризисного консалтинга, Денис Рогалев отмечает, что желаемый эффект может быть достигнут только в случае четкого и активного взаимодействия самого руководства с консультантом: «У меня есть кейсы, когда собственники приглашали консультанта и компании действительно выходили на новый уровень развития. Но были и случаи, когда не помогло, потому что собственники конвертировали все эти рекомендации и знания на очень низком уровне. Значимость консультанта, на мой взгляд, велика, потому что это особое мнение и взгляд со стороны, если консультант действительно глубоко проникает в процессы и разбирается в самой сути, вплоть до подробностей. При этом среди всех рекомендаций может быть одна-единственная, которая быстро окупит все затраты на консалтинг».

ПРИВЕТСТВУЕТСЯ, КОГДА У ПРЕДПРИЯТИЯ ЕСТЬ ПЛАНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД В ОДИН ГОД С РАЗБИВКОЙ ПО МЕСЯЦАМ

ляющего, а вы не знаете, с чего начать, и не хотите делать ошибок, и, в свою очередь, менеджмент не выполняет того, что должен, то вам нужна помощь профессионалов. Все эти ошибки диагностируются и исправляются опытными специалистами достаточно просто. Поэтому как только есть сомнения, что с процессами, менеджментом и коммуникациями что-то не так, а также появляется мысль, что текущая доходность — это всего лишь какая-то жалкая часть потенциальной доходности, то совершенно точно есть основания пригласить мощного консультанта для того, чтобы можно было вскрыть все эти потенциалы, взять их в работу, сделать необходимые корректировки по кадровому составу и мак-

Если банкротство неизбежно

Когда процедура банкротства становится очевидной, важно понимать, что не следует искать какие-либо пути избежать ее.

Сергей Мишенин

арбитражный управляющий и член правления союза арбитражных управляющих «Созидание»

«Закон, наоборот, обязывает руководителя-должника обращаться с заявлением о собственном банкротстве, если он выявил несостоятельность по исполнению обязательств. А если он этого не делает, здравствуй, административный штраф! В случае же повторного нарушения последует дисквалификация самого руководителя». Вместо этого Мишенин рекомендует произвести финансовый анализ предприятия за три года, предшествующих подаче заявления о банкротстве: «Необходимо выявить все обязательства, а также определить дату возникновения несостоятельности (не технического дефолта, а именно дату, с которой отсчитывается неспособность исполнения обязательств). Кроме того, нужно проверить все сделки по отчуждению имущества должника, как материальных, так и нематериальных активов, например, дебиторскую задолженность. А если выявились сомнительные сделки, то следует посмотреть, когда заканчивается исковая давность по оспариванию, с целью минимизации рисков по оспариванию и привлечению контролирующего должника лица к субсидиарной ответственности».

Не менее важной на этом этапе является и проверка контрагентов. По мнению эксперта, в данном случае не следует ограничиваться только их проверкой по базе «СПАРК-Интерфакс»: «Нужно проверять соответствие предмета договора ОКВЭД, указанным в официальных документах, а также посмотреть исковую нагрузку, наличие сайтов и рекламы у контрагентов. Кроме того, надо обратить внимание, чтобы у контрагента не было массового адреса регистрации и массового директора или учредителя, и были ли они ранее дисквалифицированы».

Таким образом, определение симптомов банкротства бизнеса, как и возможные пути его избежания, были рассмотрены с разных точек зрения. Хотелось бы надеяться, что именно такой, диверсифицированный подход позволит предпринимателям принять правильные решения в различных по сложности ситуациях, в каждом индивидуальном случае, ну или как минимум преодолеть страх внезапно обанкротиться, трезво взглянув на истинное состояние своего дела.



НЕВЕРОЯТНЫЕ ПРИКЛНОЧЕНИЯ **ШВЕЙЦАРЦА В РОССИИ**

Теодор Швабе родился в Швейцарии в 1814 году, некоторое время жил в Берлине и наконец переехал в Россию, где организовал свое коммерческое предприятие.





ФЕДОР БОРИСОВИЧ
В 1853 ГОДУ
СТАНОВИТСЯ КУПЦОМ
3-Й ГИЛЬДИИ,
А В 1858-М —
КУПЦОМ
2-Й ГИЛЬДИИ

В соответствии с уведомлением, направленным московским полицмейстером московскому губернатору 9 мая 1853 года, фирма обрусевшего швейцарца Теодора, а по-русски Федора Борисовича, Швабе появилась в 1837 году. Именно тогда Ф. Б. Швабе организовал фирму по продаже мелких оптических принадлежностей, получаемых из-за границы. Достаточно быстро была создана мастерская для ремонта и изготовления оптических и физических приборов.

Фирма быстро развивалась и росла, и через 13 лет после основания в мастерской работало 12 человек. Предприятие располагало четырьмя токарными станками и одним горном. Сам Федор Борисович делает карьеру и в 1853 году становится купцом 3-й гильдии, а уже в 1858-м — купцом 2-й гильдии. На семейном фронте тоже было все в порядке: семья Швабе состояла из основателя фирмы, его жены Генриетты-Паулины, сына и двух дочерей. В 1864 году в семье случилось пополнение: родился второй мальчик.

Впервые фирма заявила о себе в 1853 году, приняв участие во Всероссийской мануфактурной выставке в Москве. На выставке были представлены большой телескоп, несколько микроскопов, весы и солнечные часы с пушкой. Участие в выставке оказалось достаточно успешным: Федор Швабе был награжден большой серебряной медалью: «Швабе Федору за превосходные оптические, физические и математические инструменты и снаряды, приготовляемые на его заведении, снискавшем за короткое время всеобщую известность и первенствующем в настоящее время в Москве».

Успешным для фирмы оказался и следующий год: мастера изготовили модель пушки «Единорог» в подарок Николаю І. Император был восхищен этой моделью и вручил Федору Борисовичу бриллиантовый перстень с рубином, а кроме того сделал заказ на изготовление таких же моделей для всех кадетских корпусов Санкт-Петербурга и Москвы. Кстати, к этому времени фирма «Ф. Швабе» была поставщи-

история бренда NB июнь-август 2022 хмао-югра

УСПЕШНЫМ ДЛЯ ФИРМЫ ОКАЗАЛСЯ И 1854 ГОД: ФИРМА ИЗГОТОВИЛА МОДЕЛЬ ПУШКИ «ЕДИНОРОГ» В ПОДАРОК ИМПЕРАТОРУ НИКОЛАЮ І. НИКОЛАЙ І БЫЛ ВОСХИЩЕН ЭТОЙ МОДЕЛЬЮ И ВРУЧИЛ ФЕДОРУ БОРИСОВИЧУ БРИЛЛИАНТОВЫЙ ПЕРСТЕНЬ С РУБИНОМ





«МАГАЗИНГЬ N ФАБРИКА

ӨЕДОРА БОРИСОВИЧА ШВАБЕ,

ФИЗИКО-МЕХАНИКА в ОПТИЕЗ

ABOFA ELS MUDELATORCHALO SIMMECTEA.

Оптическихъ, Физическихъ, Математическихъ, Геодезическихъ, Химическихъ, Техническихъ, Хирургическихъ, Ортопедическихъ

и другихъ спаридовъ и инструментовъ, всякато рода вспомогательныхъ предметовъ и колдекцій для естествознанія и преподаванія въ учебныхъ запеденихъ, принадленностей для фабрикъ, сельскаго хозийства и т. д. Спеціальный кабинегъ для надоженія бандажей и всякахъ ортопедаческихъ свиридовъ.

На Кузнецковъ восту, доять ки. Голицыяв, ит. Мосчент:

«Торговый сборник г. Москвы» за 1877 год

ком Императорского Казанского университета и Московского кадетского корпуса.

Поняв, что России необходимо собственное производство оптических и физических инструментов, Федор Швабе увеличивает объем продукции и расширяет номенклатуру изделий. К концу 1850-х годов работники фирмы уже умели собирать почти все оптические приборы того времени: лупы, зрительные трубы, микроскопы, бинокли и др. На свои изделия Федор Швабе ставит собственное клеймо и разворачивает активную продажу инструментов государственным учреждениям и институтам.

В 1861 году фирма принимает участие во Всероссийской мануфактурной выставке в Санкт-Петербурге, где были продемонстрированы модели двухпудовой медной мортиры, паровой машины высокого давления и гальванический прибор Миддельдорца с батареей. И в этом году работа фирмы была отмечена серебряной медалью. Потом фирма участвовала в выставках Российского общества любителей садоводства, где также была отмечена медалями.

А на 13-й Всероссийской выставке русских мануфактурных произведений, проходившей в Москве в 1865 году, фирма «Ф. Швабе» была удостоена золотой медали. В отчете экспертной комиссии говорилось: «...Принимая во внимание, что заведение г. Швабе, приготовляющее в большом количестве физические, геодезические и математические инструменты весьма хорошего достоинства,

принадлежит в настоящее время к числу первенствующих в Москве заведений этого рода и пользуется большой известностью и что г. Швабе особенно замечателен тем, что снабжает своими инструментами наши учебные заведения, положено: г. Швабе назначить малую золотую медаль».

70-е годы XIX века в истории отечественной медицины известны как эпоха антисептики, что оставило свой отпечаток и на работе фирмы, которая начала выпуск новых хирургических инструментов, допускающих антисептическую обработку. В этот период медицинские инструменты выпускала только одна фирма в Санкт-Петербурге, которая не справлялась с нагрузкой. Тогда увеличилось число обращений московских врачей в компанию «Ф. Швабе» с просьбами изготовить те или иные приборы.

В 1872 году на Российской политехнической выставке, посвященной 200-летию со дня рождения императора Петра Великого, архитектор Д. Н. Чичагов на средства Федора Швабе выстроил павильон, где разместились экспонаты фирмы: огромная коллекция инструментов, аппаратов и приборов, в том числе инструменты для анатомических вскрытий, зубных и глазных операций, инструменты для извлечения пуль, акушерские инструменты, также гальваноакустические и электротерапевтические аппараты, электрический зонд для ощупывания пуль, всевозможные бандажи и протезы. Кроме того, фирма «Ф. Швабе» продемонстрировала различные физические приборы в двух других разделах выставки - педагогическом и прикладной физики, фотографии. По результатам выставки фирма была отмечена несколькими медалями.

В 1872 году в фирме Швабе начинает работать баварский подданный Давид Иванович (Альберт) Гамбургер, племянник основателя фирмы. Благодаря своей трудоспособности и энергии Давид Иванович вскоре становится компаньоном своего дяди. 18 июля 1873 года фирма «Ф. Швабе» преобразована в торговый дом «Ф. Швабе», учредителями которого стали Ф.Б. Швабе и А.И. Гамбургер. С конца 70-х годов начинается выпуск антропометрических инструментов. В частности, фирма поставляла в полицейские участки переносные портативные наборы антропометрических инструментов для обмера преступников по методу Альфонса Бартильона в целях постановки их на полицейский учет. В 1880 году Федор Швабе выходит из торгового дома и передает свои права на фирму «Ф. Швабе» Гамбургеру. Альберт Иванович в течение следующих 30 лет работы занимался развитием фирмы. К этому времени на фабрике работало примерно 100 человек. Годовое производство фабрики достигло 125 тыс. руб. Фирма работала как с отечественными, так и с иностранными поставщиками материалов и в очередной раз очень удачно участвовала во Всероссийской промышленной выставке 1882 года.

На выставке фирма представила «полную коллекцию барометров, начиная с барометра Торричели (1643 г.) и кончая точнейшим барометром настоящего времени для метеорологических и комнатных наблюдений. Был продемонстрирован полный подбор физических инструментов для высших и средних учебных заведений, машина Гольца Тейлера

В 1884 ГОДУ ФИРМЕ «Ф. ШВАБЕ»
БЫЛО ПОЖАЛОВАНО ПОЧЕТНОЕ
ЗВАНИЕ ПОСТАВЩИКА ДВОРА ЕГО
ИМПЕРАТОРСКОГО ВЕЛИЧЕСТВА.
УЧАСТВОВАЛА ФИРМА И В ЗАРУБЕЖНЫХ
ВЫСТАВКАХ: В 1886 ГОДУ ПОЛУЧИЛА
ВЫСШУЮ НАГРАДУ НА ВСЕМИРНОЙ
ВЫСТАВКЕ В НОВОМ ОРЛЕАНЕ

таких размеров, каковых еще не производили ни у нас в России, ни за границей». Также фирма представила хирургические инструменты и заслужила самую высокую оценку.

По итогам выставки фирма была награждена высшей наградой — правом изображать государственный герб на своих изделиях и вывесках. Кроме этого, указом императора Альберт Гамбургер был награжден орденом Святого Станислава III степени. В 1884 году фирме «Ф. Швабе» было пожаловано почетное звание поставщика двора Его Императорского Величества. Участвовала фирма и в зарубежных выставках: в 1886 году получила высшую награду на Всемирной выставке в Новом Орлеане. Альберт Иванович награжден по указу Александра III орденом Святой Анны III степени.

В 1897 году Альберту Ивановичу Гамбургеру было пожаловано звание коммерции советника. В 1901 году, находясь на курорте



Зальтиебаден около Стокгольма, он внезапно скончался. После его смерти фирму возглавила вдова Матильда Юльевна Гамбургер, которая до 1904 года работала с Георгием Васильевичем Менцелем, который служил на предприятии много лет. При Матильде Юльевне в фирме был организован научный отдел, которым руководил Л. А. Серебряков.

В 1905 году фирма получила Гран-при на Всемирной выставке в Льеже. В 1908 году торговый дом «Ф. Швабе» участвовал в первой выставке геодезического инструмента и чертежных принадлежностей, устроенной Обществом русских землемеров в Москве. Фирмой были представлены 48 экспонатов, среди которых были семь различных теодолитов, две астролябии, шесть нивелиров. Как и в прежние времена, продукция получила высокую оценку: «В настоящее время фирма конкурирует со старейшей русской фабрикой геодезических инструментов в Варшаве Г. Герлаха. Из выставленных ею образцов обращают на себя внимание угломерный инструмент, принятый в Межевом ведомстве, типа выработанного особой комиссией при председателе межевой канцелярии» (председатель комитета профессор С. М. Соловьев).

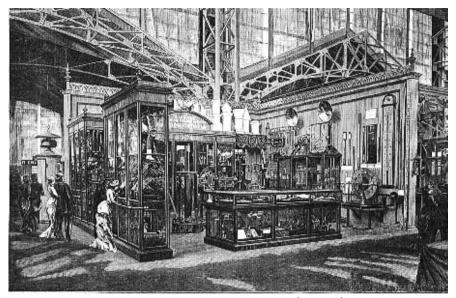
Поскольку большое количество заказов регулярно приходило из Сибири, в августе 1906 года фирма открывает свое отделение в Иркутске. В этом же году «Ф. Швабе» получает большой заказ на изготовление геодезических приборов для размежевания земельных наделов, рассчитанный на несколько лет,

от геодезического управления Министерства сельского хозяйства.

Фирма «Ф. Швабе» представляла в России две германские фирмы: George Buttenchon и Sartorius. Для привлечения капитала торговый дом «Ф. Швабе» преобразуется в акционерное общество «Ф. Швабе» с уставным капиталом 1 млн руб. Председателем правления была избрана Матильда Юльевна Гамбургер. 28 декабря 1913 года акционерному обществу «Ф. Швабе» было повторно пожаловано звание поставщика двора Его Императорского Величества. В 1914 году годовой оборот фирмы достигает 1200 000 руб., на фабрике работает 300 человек и имеется один нефтяной двигатель. Военные действия с Германией привели к всплеску национализма в России, под давлением властей Матильда Юльевна подает заявление о выходе из акционерного общества «Ф. Швабе», продает свои акции Евгению Федоровичу Штейнеру (бывшему ранее директором-распорядителем) и в начале 1915 года уезжает в Германию.

10 мая 1915 года были опубликованы «Высочайше утвержденные правила о ликвидации торговых предприятий, принадлежащих неприятельским подданным». 9 августа 1916 года было принято постановление Совета министров о ликвидации акционерного общества «Ф. Швабе» и назначении особого правления по делам акционерного общества «Ф. Швабе» на основании постановления Комитета для борьбы с немецким засильем.

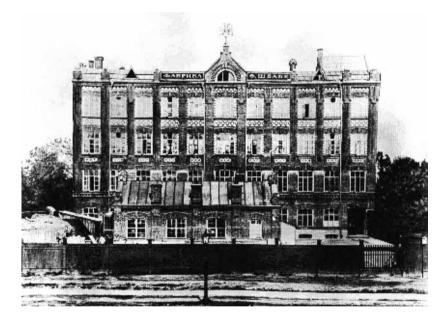
Прежнее правление «Ф. Швабе» передало свои функции особому правлению, которое в начале 1917 года выставило предприятие на продажу. 14 июля 1917 года бывшее акционерное общество «Ф. Швабе» было куплено Василием Ивановичем Четыркиным и Вальтером Петровичем Лаппекиным. 31 августа был утвержден устав акционерного общества «Геофизика» (ранее — «Ф. Швабе»). Основной капитал акционерного общества составил 2 500 000 руб. В 1919 году «Геофизика» была национализирована, а в 1922-м вошла в Трест точной механики. В Великую Отечественную войну завод эвакуируют в Свердловск. На его базе вырастет АО «ПО "УОМЗ"» в составе холдинга «Швабе» ГК «Ростех». В Москве силами оставшихся рабочих организована мастерская по ремонту танковых прицелов, артиллерийских панорам и т.д. На основании этой мастерской в последующие годы выросло ОАО «НПП "Геофизика-Космос"».





Витрина фабрики Ф. Швабе в Москве (группа II)

В 1905 ГОДУ ФИРМА
ПОЛУЧИЛА ГРАН-ПРИ НА
ВСЕМИРНОЙ ВЫСТАВКЕ
В ЛЬЕЖЕ. А В 1908 ГОДУ
ТОРГОВЫЙ ДОМ «Ф. ШВАБЕ»
УЧАСТВОВАЛ В ПЕРВОЙ
ВЫСТАВКЕ ГЕОДЕЗИЧЕСКОГО
ИНСТРУМЕНТА
И ЧЕРТЕЖНЫХ
ПРИНАДЛЕЖНОСТЕЙ,
УСТРОЕННОЙ ОБЩЕСТВОМ
РУССКИХ ЗЕМЛЕМЕРОВ
В МОСКВЕ







Юлия Митрохина

НЕНОРМАЛЬНОСТЬ

КАК ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ, ПРИВЛЕКАЯ В НЕЕ ДОСТАТОК



Как это ни парадоксально звучит, но деньги приходят тогда, когда они соответствуют вашему образу жизни. Юлия Митрохина, психолог и тренер по личностному росту, знает это не понаслышке. Она сама прошла путь от бедности к богатству и провела по нему тысячи своих учеников. В этой книге Юлия объясняет, как изменить свою жизнь, привлекая в нее достаток.

Ольга Лермонтова

РАБОТА ПО ЛЮБВИ

КАРЬЕРНЫЙ КОУЧ И ОСНОВАТЕЛЬ КРУПНЕЙШЕЙ В СНГ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ «КАРЬЕРУМ.КЛУБ» ОЛЬГА ЛЕРМОНТОВА УВЕРЕНА: РАБОТА МОЖЕТ БЫТЬ УВЛЕКАТЕЛЬНОЙ И ПРИНОСИТЬ РАДОСТЬ



Книга рассказывает о внутренних и внешних факторах построения карьеры: установках и мотивации, планировании и продуктивности, профессиональной самооценке, нетворкинге и действиях в условиях кризиса. Вы узнаете, как планировать карьеру и черпать в своей работе вдохновение, на что опираться в процессе и какие рычаги задействовать.

Дэвид Эпштейн

ОБМАНУТЫЕ ОПЫТОМ

ПОЧЕМУ ШИРОКИЙ КРУГОЗОР СТАЛ ВАЖНЕЕ ГЛУБОКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В ОДНОЙ ПРОФЕССИИ



Нас обманули. Долгие десятилетия психологи, педагоги, тренеры и HR-специалисты твердили: чем раньше вы найдете дело жизни, тем большего в нем добьетесь. Дэвид Эпштейн, исследователь, журналист, спикер ТЭД, автор двух мировых бестселлеров, доказывает, что этот подход больше не работает. Согласно исследованиям, подавляющее большинство успешных стартапов запускает не молодежь, а люди старше 45 лет. Мир изменился, утверждает Эпштейн. Теперь широта кругозора важнее опыта, а «период проб», когда человек долгие годы перебирает разные профессии, необходимое условие выдающихся результатов.

Джоко Виллинк

лидерами не рождаются

12 ПРАВИЛ ЭФФЕКТИВНОГО РУКОВОДСТВА



Если вы лидер — вам не на кого перекладывать вину. Вы должны быстро принимать решения, грамотно выстраивать отношения с командой, доносить информацию так, чтобы она была понятная для всех, контролировать свои эмоции, вселять в людей надежду и гордость и уметь абстрагироваться. Все это — элементы сложнейшего явления, которое мы называем лидерством. В книге Джоко Виллинк, отставной офицер ВМС США, служивший в «Морских котиках», рассказывает об их применении на практике. Он предлагает 33 стратегии и 41 тактику, которые помогут вам эффективно руководить командой, даже если вас никто этому не учил.

Андрей Пометун

БЕЗ ВЫГОРАНИЯ

КАК БЫТЬ В РЕСУРСЕ 24/7



Когда любимое дело перестает радовать, а усталость появляется сразу после подъема — пахнет выгоранием. В чем его главная причина? Может, в недостаточной емкости наших «топливных баков»? «Топливо» не того качества? Автор книги — Андрей Пометун, основатель IT-компании, контрибьютор Forbes, спикер ТЕDх и лектор Высшей школы экономики — предлагает системный подход к повышению личной эффективности.

Джеффри Кейн

ВЗЛЕТ SAMSUNG

ИСТОРИЯ САМОЙ ВЫДАЮЩЕЙСЯ И СКАНДАЛЬНОЙ ТЕХНОКОМПАНИИ В МИРЕ



Основанная на сотнях интервью, эта книга представляет собой откровенную историю Samsung. Громкие репутационные скандалы, параллели между кланом Ли и семьей Ким, правящей Северной Кореей, квазирелигиозная корпоративная культура и культ личности — узнайте, как на самом деле строилась империя Samsung и какова цена ее успеха.

Лора Вандеркам

ОФИС МЕЧТЫ

КАК САМЫЕ УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ РАБОТАЮТ, НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА



«Офис мечты» - долгожданная книга Лоры Вандеркам, спикера TED-talks, специализирующейся на темах денег, личной эффективности и тайм-менеджмента. В новой книге, написанной в разгар пандемии, автор подробно объясняет, что, независимо от того, интроверт вы или экстраверт, топ-менеджер или командный игрок, вы можете выстроить работу из дома так, что у вас останется больше энергии для достижения личных целей. формирования баланса между карьерой и семьей, а в сочетании с внутренней личностной работой удаленка может стать настоящим стратегическим преимуществом.

Павел Воронцов

МАРКЕТИНГ С БЛЭКДЖЕКОМ И ШУТКАМИ

КАК ОТЛИЧАТЬСЯ, ВЫЗЫВАЯ ДОВЕРИЕ У КЛИЕНТА



В эпоху развития всевозможных стартапов и личных брендов, а также гигантской конкуренции в любом направлении бизнеса особенно важно отличаться, вызывая доверие у клиента. Как этого добиться? В этой книге описаны непопулярные методы, позволяющие избежать ошибок в развитии бизнеса. Все представленные инструменты и алгоритмы можно применить на практике и убедиться в их эффективности. Полученная информация пригодится многим — предпринимателю любого масштаба, стартаперу, маркетологу и просто тому, кто хочет научиться генерировать крутые идеи.

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 КУЛЬ ТУРЫ

- 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 A, офис 10



ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

- Фонд поддержки предпринимательства Югры, Сургутский филиал | ул. 30 лет Победы, 34 А
- МегаМаркет соцуслуг | 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





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. Кукуевицкого, 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 І 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, 000, 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. Маякосвского, 42
- Сибкар Сервис, 000 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, 000, автосалон ул. **30** лет Победы, **47/2**
- РиК Моторс, торгово-сервисная компания І пр-т Набережный. 56
- Партнер Авто, салон по прокату авто | ул. 30 лет Победы, 57



СПОРТ- И ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ

- Факел, спортивный комплекс, 000 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. Знгельса, 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

Профессионально к бизнесу, внимательно к экологии





От экоаудита и организации мест накопления отходов до представления ваших интересов в надзорных органах



Специализированная экологическая компания, оказывающая широкий спектр услуг в сфере обращения с отходами и охраны окружающей среды

Специалисты НПЦ «ЮМАН» не только проанализируют деятельность предприятия, определят виды и классы опасности отходов, рассчитают объемы образования отходов, составят оптимальную схему мест накопления всех отходов предприятия в соответствии с требованиями, но и изготовят, произведут монтаж всех необходимых площадок накопления для отходов ВАШЕГО предприятия!

КОМПЛЕКС УСЛУГ ВКЛЮЧА



Профессиональный экологический



Разработка природоохранной документации



Организация и обслуживание мест накопления отходов



Сбор, транспортирование, обезвреживание/утилизация отходов I — IV классов опасности

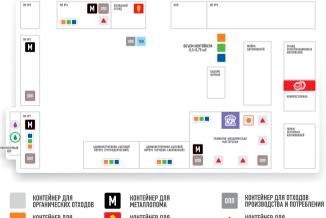


Экологическое обучение сотрудников и повышение квалификации



Представление интересов в надзорных органах























(3462) 938-008



9 ХМАО-ЮГРА

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



ВЫ И ВАШ БИЗНЕС HA ОБЛОЖКЕ NATIONAL BUSINESS

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

г. Сургут, пр-т Ленина, 18

www.nbnews.ru

National Business





Автоматизируйте подбор и закрывайте вакансии быстрее

6 признаков того, что вашему бизнесу пора автоматизировать подбор

- Вакансии закрываются медленно
- Процесс подбора не прозрачен
- Растут расходы на привлечение
- Руководители и нанимающие менеджеры недовольны работой отдела подбора
- Кандидаты отказывают, потому что уже приняли другой оффер
- Из-за отпуска, болезни или ухода рекрутера останавливается работа над вакансией

Отметили больше 2 пунктов? Самое время подключить Talantix.



✓ talantix_news

✓ feedback@talantix.ru

& 8 800 100-64-27

