хмао-югра

(16+)

# Ational Dusiness

журнал для руководителей нового поколения



ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ



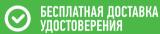
Обучение проводят практикующие экологи-аудиторы, опытные разработчики природоохранной документации экологического холдинга «ЮМАН»

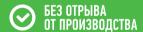


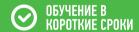
«Обеспечение экологической безопасности руководителями и специалистами общехозяйственных систем управления»



«Профессиональная подготовка на право работы с отходами I-IV классов опасности»









НИЗКИЕ ЦЕНЫ

### КТО ДОЛЖЕН ПРОЙТИ ОБУЧЕНИЕ:

Руководители организаций и специалисты, ответственные за принятие решений при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, которая оказывает или может оказать негативное воздействие на окружающую среду

/ Статья 73 Федерального закона от 10.01.2002 № 7-Ф3 «Об охране окружающей среды» /

Лица, которые допущены к сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов I - IV классов опасности / Статья 15 Федерального закона от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» /

#### А ЕСЛИ НЕ ОБУЧАТЬСЯ?

Отсутствие необходимых документов, подтверждающих обучение по экологической безопасности и обращению с отходами, влечет за собой административную ответственность. Размеры штрафа зависят от тяжести нарушения и могут доходить до 250 000 рублей (гл. 8 КоАП).



ПОДРОБНОСТИ И ЗАПИСЬ: +7 (932) 400-83-00 / e-mail: ecolog@avize.ru





## СОДЕРЖАНИЕ

СЛОВО РЕДАКЦИИ	5	ТРЕНДЫ «Пиар — это про репутацию»	34
НОВОСТИ	6	МЕНЕДЖМЕНТ	
ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ	10	Пиар VS маркетинг	40
БИЗНЕС-ПОРТРЕТ Евгений Барсов: «Поддержки бизнеса нет!»	12	3ДРАВООХРАНЕНИЕ 5 причин не откладывать операцию	42
ТЕСТ-ДРАЙВ Мнение экспертов: премия «ТОП-5 АВТО»	17	ТУРИЗМ Карачаево-Черкесия	44
КАДРЫ Как изменился рекрутмент на удаленке	20	ИСТОРИЯ БРЕНДА Самаровский рыбоконсервный комбинат	48
КАДРЫ Поиск работы в кризис	22	<b>ИМЕНА</b> Флегонт Яковлевич Показаньев	52
СТИЛЬ Мария Кравцива о «Хрустальной короне Югры»	24	ЛАЙФХАК Роды в США: испытано на себе	56
ПРАКТИКУМ Особенный интерьер при ограниченном бюджете? Легко!	27	КНИГИ  СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ  БИЗНЕС-СЛОВАРЬ	59 60
РЕЦЕПТЫ БИЗНЕСА 5 важных ошибок при заказе веб-сайта	30	DNSHEC-C/IUDAPD	62



## National Business

журнал для руководителей нового поколения

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

Издатель: Генеральный директор: Генеральный продюсер:

Главный редактор:

Ярослав Лупунчук Маргарита Лупунчук

ооо «Юман»

Татьяна Александровна Озорнина (ozornina-t@mail.ru)

Заместитель главного редактора: Дарья Барышева (operator@avize.ru)

**Шеф-редактор:** Лариса Старовойтова (938200@uman-ugra.ru) **Выпускающий редактор:** Анатолий Кузнецов

едактор: Анатолий Кузнецов Авторы: Петр Козлов, Надеж

Петр Козлов, Надежда Биличенко, Ксения Чачина, Анатолий Кузнецов, Лариса Старовойтова, Татьяна Озорнина, Дарья Барышева, Алексей Тарасов, Юлия Денеко, Жанна Андреева, Ирина Сокол,

Алена Гордеева, Евгений Захаров

Дизайн и верстка: И Литературный редактор, корректор: А

Фото:

Илья Амромин Альфия Умарова

Лиана Антипова, Александр Насонов, Алена Гордеева, Александр Озорнин, Юлия Атаманенко, Алексей Тарасов, пресс-служба Администрации Ханты-Мансийского района

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



Генеральный директор:

**циректор:** Юрий Матвеев | (dir@banzay.ru)

Главный редактор:

Александр Геннадьевич Бурков (nb\_red@banzay.ru)

Литературный редактор: Технический редактор:

Елена Сумина Лариса Скоробогатова (gr-larisa@mail.ru)

Журналисты:

Виктория Харламова, Оксана Еремейкина, Людмила Шкоп, Дмитрий Харламов Лариса Соколова, Татьяна Жукова

Коммерческий отдел:

граф: Евгения Ушакова

Фотограф: | нал «Наш бизнес — National Business» №

Журнал «Наш бизнес — National Business» № 22 декабрь 2020 — январь 2021. Учредитель: ООО «ИД Банзай», г. Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8. Адрес издателя: ООО «ЮМАН», г. Сургут, пр-т Ленина, 18. Цена свободная. Подписной индекс 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  $N^{\circ}$  4605. Совокупный тираж 61 000 экз. Тираж в ХМАО-Югре 5000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати: 28 декабря 2020 года. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе и электронных СМИ, ссылка на NB обязательна. Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии и сертификаты. Сургут (ХМАО-Югра), пр-т Ленина, 18, тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@avize.ru. Санкт-Петербург, ул. Композиторов, 12, пом. 98 Н, тел. (963) 777-72-06. Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8, тел. (343) 216-37-37 (38), e-mail: info@banzay.ru. Пермь, ул. Стахановская, 45, оф. 232, тел.: (342) 215-51-77, 215-51-52, 214-40-47, 214-40-39, e-mail: guryeva@banzay.perm.ru. Волгоград, пр-т Ленина, 85, оф. 3, тел.: (8442) 49-96-33, 49-96-34, e-mail: nb vlg@mail.ru. Нижний Новгород, ул. Ижорская, 3-36, тел. (831) 419-78-63, e-mail: braun-media@yandex.ru. Уфа, ул. Коммунистическая, 128/4, тел.: (347) 273-47-39, 273-13-78, e-mail: banzayufa@mail.ru.



# СЛОВО РЕДАКЦИИ



**Татьяна Озорнина,** главный редактор

В январе 2020 года исследование в рамках проекта Edelman Trust Barometer 2020 показало: Россия по уровню доверия к средствам массовой информации находится на 26-м месте из 26 стран глобального медиарынка. В каждой было опрошено не менее 1,2 тыс. респондентов, и «Барометр доверия Edelman» показал: 57% убеждены, что медиа нередко публикуют недостоверную информацию, которая является следствием элементарного непрофессионализма журналистов или носит пропагандистский характер. Как отметили 51% — то или иное медиа может служить интересам какой-либо группы людей, объединенной религиозными, политическими или другими интересами.

Нельзя сказать, что это стало для кого-то сюрпризом. Средства массовой информации за всю мировую историю неоднократно, добровольно или не очень становились инструментом пропаганды и определенного давления на общество. С появлением интернета и социальных сетей ситуация усугубилась: в эпоху погони за трафиком многие журналисты забыли о необходимости проведения фактчекинга.

Однако в любых ситуациях и при любых обстоятельствах выбор есть всегда. Купить или продать. Переступить через себя или через других. Быть собой или кем-то другим.

В стремлении заработать как можно больше многие СМИ не гнушались публиковать непроверенную информацию. Мы прочли немало шокирующих заголовков, фейков о природе COVID-19, вбросов о проведении

принудительной вакцинации и заговоре мирового правительства.

Мы пошли другим путем. Настало время раскрыть все карты: как и всему малому и среднему бизнесу, нам пришлось нелегко. «Как быть» и «что делать дальше» — такими вопросами задавались руководители печатных изданий во всем мире. Уйти в онлайн, сделав упор на новостной контент, но при этом утратив концепцию? Взять паузу и ждать окончания пандемии? Мы поступили иначе: не отказались от выпуска печатного журнала. И не прогадали.

В предыдущий номер National Business XMAO-Югра мы включили материалы с комментариями представителей различных отраслей. Буду честна: мы предложили своим давним рекламодателям размещение рекламных модулей на безвозмездной основе. Таким образом мы решили поддержать предпринимателей региона — всех тех, кто в этом нуждался.

Печатный журнал — не информагенство. За время выхода тиража из типографии (это не менее трех дней) любая новость может устареть. Но существуют материалы, которые будут востребованы и далее: руководства к действию в той или иной ситуации, пояснения к последним изменениям законодательных и нормативных актов, комментарии адвокатов, чиновников, рекрутеров.

Существует точка зрения, что журналистика мнений победила журналистику фактов. Это не так. Задача средства массовой информации, будь то газета, журнал, телевизионная программа или ютьюб-канал, — выстроить диалог между представителями гражданского общества.

Наше общество повзрослело за последние 5-10 лет. Мы стали задумываться о последствиях своих действий. О последствиях не только для себя и своих и близких, но и для всех окружающих. Появилось такое понятие как репутация. О ней — тема этого номера.

Коллектив National Business поздравляет своих читателей с новым 2021 годом. В «правильный» момент или нет, в условиях ограничений для бизнеса или тотальной свободы — жизнь продолжается. Мы — с вами.

Ваша редакция. 🕦





#### Сервис «Google Фото» станет платным

С 1 июня 2021 года за хранение фотографий в сервисе «Google Фото» придется заплатить от 139 рублей в месяц. Компания анонсировала переход на подписку в своем официальном блоге.

Сейчас резервное копирование фото и видео является бесплатным и не учитывается в облаке Google, размер которого по бесплатному тарифу составляет 15 Гб. Однако теперь резервные копии будут учитываться и заполнять предоставленное пространство.

Эти 15 Гб хранилища все еще останутся бесплатными, но вот за память свыше лимита придется заплатить. 100 дополнительных ГБ обойдутся в 139 рублей, 200 Гб — в 219 рублей,  $2 \, \text{Тб} - \text{в} \, 699 \, \text{рублей ежемесячно}.$ 

В компании утверждают, что бесплатных 15 Гб пользователям должно хватить еще в среднем на три года. Когда хранилище будет заканчиваться, компания оповестит об этом пользователя по почте. Также Google анонсировала сервис, который будет рассчитывать время заполнения бесплатной памяти.

Компания не раскрывает, какую прибыль получит после введения платного хранилища. Однако в американском бизнес-журнале Fast Company подсчитали, что Google к 2022 году может зарабатывать на этом сервисе до \$1,7 млрд в год.

• Какую поддержку оказывают бизнесу за рубежом?

По сообщению Еврокомиссии, власти стран Евросоюза вложили в поддержку экономики 3,7 трлн евро — эта сумма равна почти 25% всего ВВП Европы. По данным ТАСС, в Германии еще весной создали фонд поддержки бизнеса на 600 млрд евро. При этом полный объем поддержки еще больше порядка 750 млрд евро.

В Италии эти суммы скромнее. Власти приняли решение выделить 25 млрд евро, в эту сумму входит и поддержка итальянских семей, и выплаты бизнес-сообществу. Во Франции на поддержку предприятий выделено 45 млрд евро. Также вводится государственное поручительство для банковских кредитов бизнесу - объем соответствующего фонда составил порядка 300 млрд евро.

ВСША для стимулирования экономики потрачено \$2 трлн. Четверть из этой суммы направлена в фонд поддержки компаний, пострадавших от пандемии COVID-19. Еще \$4 трлн выделила Федеральная резервная система страны.

• Предприниматели сразу нескольких стран протестуют из-за коронавируса

На улицы вышли бизнесмены в США, Италии и Франции.

По миру прокатились массовые протесты малого и среднего предпринимательства (МСП) против антиковидных мер. Пикеты прошли во Франции, США и Италии. Предприниматели требуют снятия локдауна или хотя бы смягчения введенных властями ограничений.



Об этом сообщает телеканал РБК. В Нью-Йорке на улицы вышли сотрудники и владельцы общепита. Во Франции произошли даже столкновения с полицией — властям пришлось применить слезоточивый газ.

В Риме к рестораторам присоединились представители гостиничного бизнеса. Впрочем, итальянские власти обещают, что к новогодним праздникам помогут представителям МСП. В частности, страна может ослабить ограничения.

Тем временем в Германии снова введен жесткий локдаун: закрывается все, кроме продуктовых и хозяйственных магазинов. Также Берлин с января ограничит объемы помощи для немецкого бизнеса, пишет BFM. Напомним, весной предпринимателям возмещали 75% потерянной прибыли.

#### На пост мэра Сургута заявилось одиннадцать человек

18 января 2021 года в Сургуте состоится конкурс по отбору кандидатур на должность главы города. Прием заявок продлится до 12 января. В конкурсную комиссию войдут восемь человек - представители округа и города. В ее состав уже вошли: главный врач Сургутского перинатального центра Лариса Белоцерковцева, заместитель председателя Думы, руководитель фракции «Единая Россия» Виктор Пономарев, председатель общественной организации «Совет женщин ПАО «Сургутнефтегаз» Галина Галимова и депутат Думы города Игорь Бруслиновский. Члены этой комиссии проведут первоначальный отсев кандидатов и сформируют шортлист, из которого депутаты городской Думы выберут нового градоначальника. Сургутяне в выборах главы участвовать не будут. Документы от кандидатов на пост главы Сургута принимаются в здании Думы города по адресу: Восход, 4, каб. № 201, тел.: 52-81-64, 52-83-74 (приемная).

На пост главы Сургута претендуют уже одиннадцать кандидатов. Среди них несколько предпринимателей, безработный, многодетная мать, директор управляющей компании, бывший работник администрации, журналист, рабочий из «Сургутнефтегаза» и коммунист.

Среди представителей бизнеса заявились глава строительной компании «КапиталСеверСтрой» Илья Попов и индивидуальный предприниматель Дмитрий Мартышин. Последним на данный момент кандидатом от бизнеса стал IT-бизнесмен Артем Теплов. Он обещает «собрать все светлые умы» в Югре.

Из политических кандидатов пока подался только лидер партии «Коммунисты России» в округе Вадим Абдуррахманов. Сам он в свою победу при этом не верит — из-за отмены прямых выборов шансов у представителя этой партии не очень много, считает политик.

Бывший мэр Сургута Вадим Шувалов ушел в отставку в связи со своим переходом на работу в Правительство — он стал заместителем губернатора региона Натальи Комаровой.

#### Экс-мэр Сургута перешел на работу в Правительство

Вадим Шувалов, покинувший кресло мэра Сургута 9 декабря, перешел на работу в Правительство Ханты-Мансийского автономного округа. Он стал десятым вице-губернатором в команде Натальи Комаровой.

Как сообщает пресс-служба Правительства, Шувалов на месте замгубернатора займется «курированием приоритетных проектов». Такую же функцию несут еще два чиновника — Владислав Нигматуллин и Александр Тиртока. Нигматуллин в интервью изданию NEFT заявлял, что в новой должности будет курировать создание в Сургуте научно-технологического центра, который станет аналогом «Сколково» и обойдется в 52 млрд рублей.



Напомним, видео с заявлением о своем уходе Шувалов опубликовал неожиданно 9 декабря. В нем он подчеркивал, что уходит на новое место, но подробностей не раскрывал. После этого СМИ стали писать, что экс-мэр будет работать в аппарате губернатора.

#### В Сургуте запустили производство защитных масок

Компания «Сибирские просторы» начала производство защитных медицинских масок в Сургуте. В месяц предприятие может сделать 1 млн масок и 24 тыс. комплектов защитных костюмов для врачей региона.

Деньги на нужные станки и закупку сырья фирма получила с помощью Фонда поддержки предпринимательства, учрежденного Правительством Югры. Сумма льготного кредита составила 65 млн рублей, а процентная ставка — всего 1% годовых.

Руководит производством бизнесмен Андрей Стельмах. Он рассказал ТАСС, что сырье для масок закупается в России. Главные поставщики — компании из Самары, Нижнекамска и Москвы. У предприятия есть потенциал, и в будущем, после окончания пандемии, компания планирует



использовать оборудование для производства спецодежды.

Власти утверждают, что это предприятие наряду с аналогичным заводом в Ханты-Мансийском районе полностью покрывает потребность югорчан в средствах защиты от пандемии COVID-19.

По последним данным, в Югре коронавирус был зафиксирован у 37,7 тыс. человек. Число жертв составило 478 пациентов. Выздоровело 33,5 тыс. югорчан. Ранее в рамках борьбы с пандемией власти региона ввели вход в рестораны по QR-кодам. Это дает югорчанам возможность узнать, когда и где они контактировали с заболевшими.

#### Власти выделили еще 15 млн на поддержку югорских предприятий

Правительство ХМАО выделило 15 млн рублей на компенсацию кредитной ставки для представителей малого и среднего бизнеса, которые понесли серьезные потери во время пандемии COVID-19 в регионе.

Услуга оказалась востребованной среди рестораторов, социального предпринимательства, строительного бизнеса и медицинских клиник. Сумму выделенных средств пришлось повысить, так как за период меньше месяца число заявок достигло 32, а сумма компенсации составила порядка 6,5 млн рублей. Отметим, выделено на эту льготу изначально было 5 млн рублей.

Средства пошли на закупку нового оборудования, ремонты и расширение своего дела, пишет Ugra News. В фонде поддержки бизнеса XMAO уверены, что предприниматели продолжат пользоваться этой льготой. Компенсация процентов по кредиту составляет 50% от всех оплаченных предпринимателями денег по кредитной ставке, но не может



превышать 1 млн рублей. Получить льготу бизнесмены из ХМАО могли до 15 декабря.

#### • В благоустройство Сургутского района ХМАО вложили 165 млн рублей

На обустройство Сургутского района в Ханты-Мансийском автономном округе Правительство выделило около 165 млн рублей. Почти столько же - 160 млн - планируют потратить и в следующем году.

Об этом пишет ТАСС со ссылкой на заместителя главы района Дину Кузьмину. Она рассказала, что на эти деньги в муниципалитете построили площадки для детей, спортивные



объекты и рампы для скейтбординга. Помимо этого, рабочие привели в порядок уже существующие точки притяжения для жителей района.

Не все проекты власти успели реализовать к концу года. В этом они винят пандемию коронавируса. В частности, не был построен запланированный в Локосово спортивный объект с крытым хоккейным кортом. Ранее в администрации района рассказывали, что деньги на благоустройство идут не только из бюджета, но и от местных нефтегазовых компаний.

Сургутский район — самый большой муниципалитет в Югре по количеству проживающих там. Сейчас эта цифра достигает 125 тыс. человек. На его территории находится тринадцать населенных пунктов разного размера и значения.



#### Объем средств на эскроусчетах в XMAO вырос вдвое

В Ханты-Мансийском автономном округе за три квартала 2020 года открыто более 2 тыс. эскроу-счетов со средствами размером 8,2 млрд рублей. При этом банки заключили 35 договоров с девелоперами, общая сумма этих сделок составила более 19 млрд рублей. Соответствующую статистику опубликовали в Тюменском отделении Центробанка.

С «раскрытых» счетов застройщики получили свыше 1 млрд рублей. «Раскрытыми» называются те счета, с которых застройщик уже может получить деньги, вложенные дольщиками. Напомним, эскроу — это механизм, при котором участник долевого строительства кладет свои деньги в банк, и застройщик сможет получить их только после сдачи объекта.

Соседняя Тюменская область по этому показателю является лидером в УрФО. В регионе открыто 12,8 тыс. счетов с 33 млрд рублей на них. Кредиты банк выдавал застройщикам 84 раза.

В ЯНАО на сегодня самые скромные показатели. Открыто 649 счетов на 1,9 млрд. Застройщики пока смогли получить на руки только 38 млн рублей. С банками заключено четыре договора.

#### Губернатор Югры попала в десятку «отличников» по итогам года

Глава Ханты-Мансийского автономного округа Наталья Комарова заняла девятое место в национальном топе губернаторов, который составил центр информационных коммуникаций «Рейтинг».



Результаты рейтинга складываются на основании экспертных оценок российских политологов и политических деятелей. Согласно этим мнениям, самым эффективным губернатором признан глава Татарстана Рустам Минниханов. На втором месте расположился мэр Москвы Сергей Собянин, на третьем — губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев.

Другие губернаторы тюменской «матрешки» тоже попали в список лучших. Так, четвертое место занял глава Тюменской области Александр Моор. Дмитрий Артюхов, управляющий ЯНАО, занял 13-е место.

Наталья Комарова была избрана на третий губернаторский срок в сентябре этого года. Во время торжественной инаугурации она объявила о переходе от нефтяной экономики к креативной и пообещала закончить многолетнюю эпопею с ветхим жильем в Югре.

#### Госдума продлила до 1 мая 2021 года долговую отсрочку для пенсионеров и бизнесменов

Депутаты Государственной думы в ходе заседания приняли в третьем, окончательном чтении закон, которым продлевается до 1 мая 2021 года отсрочка по выплате долгов для бизнесменов и пенсионеров, пострадавших от пандемии коронавируса. Согласно принятому закону, продлевается рассрочка по платежам в отношении тех долгов, по которым исполнительные документы были предъявлены к принудительному исполнению до 1 мая 2021 года. Кроме того, до 1 июля 2021 года продлевается

период, в который судебным приставом в отношении должников не применяются меры принудительного исполнения, связанные с осмотром движимого имущества должника, находящегося по месту его жительства, наложением на указанное имущество ареста, а также с изъятием и передачей указанного имущества, за исключением принадлежащих должнику транспортных средств.

### Кадровая пирамида: Югре нужны продажники и не нужны бухгалтеры

В ноябре 2020 года количество вакансий в Югре увеличилось на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, хотя в целом по региону конкуренция остается на высоком уровне: на одну вакансию приходится семь соискателей. Такие данные обнародовали



специалисты hh.ru. По статистике, больше всего востребованы специалисты сферы «Продажи» — это 33% от общего числа всех предложений от работодателей. 13% вакансий пришлось на профессии сферы «Транспорт». На третьем месте по востребованности рабочий персонал — это 11%.

Также в активном поиске специалистов работодатели таких сфер, как «Строительство, недвижимость», «Медицина, фармацевтика», «Начало карьеры, студенты», «Производство», «Административный персонал», «Автобизнес» и «Банки, инвестиции». При этом работу жители Югры ищут в других направлениях. Лидером по числу открытых резюме стала сфера «Начало карьеры, студенты» это 14% всех соискателей в регионе. На втором месте - «Продажи» (11%), на третьем — «Добыча сырья» (10%). Также соискатели активно размещали резюме в сферах «Бухгалтерия», «Административный персо-

нал», «Транспорт», «Производство», «Рабочий персонал», «Строительство» и «ИТ, телеком». В целом за ноябрь этого года в регионе было открыто на 10% больше резюме, чем в ноябре 2019-го. Менее всего на рынке региона сегодня востребованы бухгалтеры - на одну вакансию приходится 13,3 резюме. Предложение превышает спрос и в случае с рабочими местами в сфере добычи сырья — 12,8 резюме на одну вакансию. По данным hh.ru, проще всего сегодня устроиться домашнему персоналу, медикам и фармацевтам, специалистам в сфере обслуживания — это туризм, гостиницы и рестораны.

#### В России узаконили удаленную работу

Дистанционная работа в России теперь официально узаконена: 2 декабря 2020 года Совет Федерации одобрил закон об удаленке. В Трудовом кодексе теперь появится определение понятия «дистанционная работа», пропишут нормы и права работников. Некоторые нормы известны уже сейчас: так, предполагается, что временно перевести сотрудника на удаленку работодатель имеет право только на шесть месяцев - при этом работа из дома не должна быть основанием для снижения зарплаты. При переводе на удаленный вариант работы фирме необходимо обеспечить работника всем необходимым оборудованием для труда или возместить его затраты на обустройство, а простой, связанный с созданием условий, должен быть оплачен. Сотрудникам следует помнить о правах работодателя: так, например, если на удаленке два дня не выходить на связь, работодатель имеет полное право его уволить. Закон должен вступить в силу с 1 января 2021 года.



## БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ

Журнал National Business представляет подборку бизнес-мероприятий для руководителей и топ-менеджеров, которые пройдут как на российских, так и на зарубежных площадках.

		Для кого	
<b>18</b> декабря	Forum. Digital Goverment  Москва, Центр международной торговли https://forum.digital/ government/	представители энергетической отрасли, стартаперы	Основная тема — это вопросы цифровизации государства. Сейчас организаторами названы четыре основных направления форума: внедрение новых государственных платформ, развитие системы электронного правительства, цифровая трансформация и цифровые технологии для взаимодействия власти с обществом и бизнесом. Обращает на себя внимание секция № 2, которая будет полностью посвящена предпринимателям. Спикеры обсудят государственно-частное партнерство, новые платформы для бизнесменов, внедрение электронного документооборота и защиту бизнеса от киберугроз.
<b>11-14</b> января	Consumer Electronics Show 2021 Лас-Вегас, онлайн-формат https://www.ces.tech/	технологические компании, предприниматели, техногики, стартаперы	Выставка CES 2021 — это самое известное мероприятие в мире потребительской электроники. Как правило, CES 2021 — это грандиозная многотысячная презентация новых гаджетов и технологий будущего, но в этом году выставку пришлось перевести в онлайн. Тем не менее на ней все равно пройдут конференции с самыми крупными представителями индустрии. Это Samsung, Intel, Bosch, Lenovo, P&G. AMD и другие технокомпании. Заявлено десять направлений. Среди них автомобильные экспозиции, интернет вещей и 5G, криптовалюта, туризм и путешествия, искусственный интеллект, технологии для спорта, VR и AR. Особняком стоит специальная площадка для стартаперов и их потенциальных инвесторов — форум предоставляет возможность встретиться и пообщаться, пусть и в цифровом формате.
<b>12</b> января	<b>NRF 2021</b> Нью-Йорк, онлайн-формат https://virtualbigshow.nrf.com	ритейлеры	National Retail Federation в этом году проводит свою международную выставку Retail Big Show в необычном формате, разделив одно мероприятие на два — виртуальное в январе и реальное в июне. Онлайн-мероприятие откроет 66-й государственный секретарь США Кондолиза Райс, утверждают организаторы. Помимо нее, с докладами выступят еще шесть SEO крупных американских компаний. Главные темы посвящены цифровизации, онлайн-торговле и розничному бизнесу. Спикеры расскажут о новых технологиях, которые формируют рынок ритейла в сегодняшних непростых условиях. Посещаемость выставки и форума — порядка 40 тыс. человек.
<b>26-27</b> января	11-й Международный ПЛАС-Форум «Платежный бизнес 2020»  Москва, Radisson Slavyanskaya Hotel & Business Center https://plus-forum.com/forum_2020/ecom/	топ-менеджеры компаний, представители ритейла, банковский сектор	Ожидается участие порядка 1500 человек. Большинство из них — банкиры, создатели платежных систем и страховщики. В рамках форума планируются конференция и выставка. Основные спонсоры — MasterCard, Qiwi, RBK Money и другие. В список участников вошли практически все банки страны, среди которых и югорский «Сургутнефтегазбанк». В деловой программе шесть сессий. Первые три, которые пройдут 26 января, посвящены бизнес-кейсам, системе быстрых платежей и главным трендам грядущего года. 27 января не обойдется без обсуждения COVID-19 и его влияния на развитие платежей. Второй темой станет цифровизация, третьей — киберугрозы. Основные спикеры — крупные банкиры, представители различных отраслей, так или иначе использующих банковские платежи, СЕО компаний, представители научного сообщества и высших учебных заведений. Всего заявлены выступления более чем 70 экспертов.

<b>27-29</b> января	Agros Expo Москва, «Крокус Экспо» https://agros-expo.com/	фермеры, сельскохозяйственное производство	<ul> <li>Международная выставка технологий для животноводства и полевого кормопроизводства состоит из трех основных разделов:</li> <li>● Животноводство, в котором представлены все технологии свиноводства, птицеводства, козоводства, овцеводства, кролиководства, и рыбный промысел.</li> <li>● Полевое кормопроизводство, в котором представлены оборудование, техника и новые средства для подготовки корма для животных.</li> <li>● Децентрализованное энергоснабжение, в котором участники покажут технологии энергоснабжения для животноводства. В том числе организаторы обещают выставку возобновляемых источников энергии.</li> <li>Помимо выставки, организаторы подготовили деловую программу, состоящую из 62 мероприятий. Ключевая тема, заявленная в 2021 году, — «Здоровые животные — здоровые потребители».</li> <li>В прошлом году мероприятие посетило более 300 участников из 28 стран мира.</li> <li>Среди них Дания, Франция, Германия, Великобритания и Нидерланды.</li> <li>Число посетителей превысило 8 тыс. человек.</li> </ul>	
<b>27-29</b> января	Евразийский Ивент Форум Санкт-Петербург, КЦ «ПетроКонгресс» https://euras-forum. com/#speaker	event-индустрия	В планах у организаторов Евразийского Ивент Форума порядка 25 докладов и лекций на самые разные темы, но все они имеют строго практическую направленность. Это ответы на злободневные вопросы event-индустрии: как находить партнеров для мероприятий, как обеспечивать безопасность, как работает event-индустрия в регионах и другие важные темы. Для участия в мероприятии заявлены 46 спикеров. Среди них генеральный директор компании «Экспоцентр» Сергей Беднов, директор компани «Экспофорум-интернэшнл» Сергей Воронков, заместитель председателя Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга Алексей Яковлев, директора event-компаний и представители Торгово-промышленной палаты. Посетителей ждут конкурс EFEA Awards, лекции в деловой программе, гала-ужин и биржа деловых контактов для поиска партнеров. В прошлом году форум привле почти 500 участников из десяти стран и 32 регионов России.	
<b>9-10</b> февраля	Выставка и форум NAIS Москва, «Крокус Экспо» https://www.nais-russia.com	авиакомпании, руководители аэропортов	NAIS — авиафорум и выставка последних достижений в авиационных технологиях. Организаторы уже заявили 125 участников из четырнадцати стран мира с самыми актуальными решениями для этой отрасли бизнеса. Мероприятие станет уже восьмым по счету, и в 2021 году ожидается, что его посетят 4 тыс. человек. Выставка состоит из тринадцати разделов. Среди них программное обеспечение, инфраструктурные идеи для аэропортов, оборудование для терминалов и другие продукты и сервисы. Деловая программа — это одиннадцать конференций и заседаний об авиаиндустрии. Основная тема первого дня — поддержка самой пострадавшей за время пандемии отрасли. Отдельное мероприятие с участием Минтранса, Росавиации и профильных компаний посвящено будущему беспилотников. Второй день форума практически полностью посвящен безопасности индустрии. Это безопасность и перелетов, и аэропортов, и наземной техники на земле. Закрывающим мероприятием станет подиум инноваций, где компании будут презентовать свои новые разработки.	
<b>10-11</b> февраля	Международный фестиваль технологий продвижения и рекламы ProMediaTech  Москва, «Крокус Экспо» http://www.pmtf.ru/pmtf/exhibition/	event-индустрия, маркетинг, онлайн-продвижение, выставочный бизнес	Организаторы позиционируют свое мероприятие как выставку-фестиваль и считают, что такой формат позволяет сконцентрировать в одном месте участников рынков, удобно организовать встречи и деловые переговоры и заключать контракты. Программа ProMediaTech организована при участии Торгово-промышленной палаты РФ, Российского союза выставок и ярмарок, Национального конгресс-бюро и других постоянных партнеров. Первое мероприятие фестиваля — конференция #ETDconf о самых эффективных технологиях продвижения в интернете. Следующая конференция в рамках фестиваля — это #ProMediaConf об онлайнритейле и цифровых трендах в продажах товаров и услуг, а также об управлении репутацией и спросе в Сети. Третьим мероприятием запланирована конференция индустрии выставочного строительства, которую организуют ТПП России и Союз выставочных застройщиков. Четвертое — фестиваль #ProDesign.Juniors. Он направлен на продвижение и развитие молодых специалистов креативной индустрии — своеобразный бизнес-акселератор в рамках одного большого фестиваля. Последний раздел фестиваля — #GameZone, в котором будут представлены популярные бизнес-игры, тематические семинары для предпринимателей, мастер-классы и круглые столы.	



## ЕВГЕНИЙ БАРСОВ: ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА НЕТ!

Текст: Татьяна Озорнина, Лариса Старовойтова

25 декабря 2020 года депутат VI созыва Сургутской городской думы Евгений Барсов подал заявление на участие в конкурсе на должность главы города. Евгений Вячеславович убежден: перфекционизм и стремление к совершенству — это неплохо, а бизнес в условиях затянувшегося экономического кризиса должен помогать себе сам.

О насущных проблемах рынка девелопмента, идее создания первой (и единственной в мире!) женской пилотажной группы «Барс», а также о первостепенных задачах политика регионального масштаба Евгений Вячеславович рассказал National Business.

Евгений Вячеславович, на протяжении 23 лет вы занимли должность генерального директора «СургутСтройТрест». Как всё начиналось?

Всё началось еще в 1989 году, когда я основал кооператив «100 услуг». Фактически из этого кооператива и вырос «СургутСтрой-

Трест», который был зарегистрирован позднее, в 1997-м. Могу сказать, что всё было создано с нуля. С одного сварочного аппарата, с одного вагончика... Абсолютно всё. В результате сформировалась компания, штат которой в разное время достигал 2-3 тысяч человек.

Какое из достижений этого периода вы можете особо отметить? Быть может, есть тот самый проект, который важен не только для всего города, но и лично для вас?

Каждый проект, каждый дом, который сдаешь, — к нему относишься очень серьезно,

скажем так — прикипаешь. Представьте: на этом месте не было ничего. Потом пришли мы, заложили свайно-ростверковый фундамент. Возвели первый этаж, второй, десятый. Во время реализации ты приходишь на объект, каждый день на все смотришь. Запоминаешь каждую сложность, каждую неудачу — например, здесь кто-то палец себе повредил, случился скандал. И к этому дому привязываешь весь момент, определенный этап своей жизни. Поэтому каждый дом для меня — это своеобразный пазл. Как пиксель в телевизоре.

Все строения, которыми я занимался, проекты, в которых принимал участие, — всё это в первую очередь про людей, про работу команды. В советское время я был электросварщиком, все делал своими руками. Сургутская травматологическая клиническая больница была построена мной с нуля. Забили свайное поле, я пришел электросварщиком, стал варить каркасы, занялся ростверками, каменщики приступили к кладке. Все лестницы травматологии сделал я, своими руками. 42 года я живу в Сургуте, и все 42 года занимаюсь стройкой. Начиная с совсем юного 19-летнего пацана.

### Если говорить в целом, то строительство сегодня, на ваш взгляд, прибыльный бизнес?

В первую очередь строительство — это самый крутой бизнес, который есть. Вообще в мире. Вы знаете, что такое стройка? Человек при царе жил, уже тогда необходимо было строить дома. Колхозники и селяне возводили себе дома, потом стали строить дворцы. Сколько стоит построить современный дом? Дорого. Это очень классный бизнес, но в нашей стране существуют свои подводные камни.

Конечно, девелопмент — история маржинальная. Но смотря в каких условиях — условия бывают разные. Можно такой контракт заключить, где маржи никогда не будет. Существуют различные конкурсные системы, цель которых — выход хотя бы на нулевую маржу. Это такое сложное дело. Ведь внутри себя источники изыскать очень трудно, особенно в наше непростое время. Для государства, возможно, это всегда прибыльная история. А для человека, у которого в запасе небольшой административный ресурс, это очень трудно.

Тема умных городов и их создания (от умных домов и офисов до целых жилых

кварталов) как никогда актуальна. О повсеместной цифровизации нашего быта говорят на всех архитектурных и бизнес-площадках, форумах, научных конференциях. Как скоро Россия придет к городам будущего? И насколько тема умного дома может быть актуальна в условиях кризиса и повсеместного снижения покупательской способности?

Ваш вопрос для меня звучит как фантастика. Почему? Потому что за то время, что



#### Евгений Вячеславович Барсов

Родился 19 января 1958 года в городе Чарджоу Туркменской ССР. В 1977 году окончил Небит-Дагский нефтяной техникум по специальности «Промышленное и гражданское строительство», техник-строитель. В 1988 году — Тюменский индустриальный институт по специальности «Строительные и дорожные машины и оборудование», инженер-механик. В 1977 году по распределению прибыл в Сургут, начал трудовую деятельность мастером в Сургутском строительно-монтажном управлении треста «Нижневартовскнефтестрой».

С 1977 по 1979 год — служба в инженерно-технических войсках в рядах Советской армии, воинское звание — сержант.

С 1980 по 1984 год — мастер, производитель работ СУ-22 Сургутского ДСК. С 1984 по 1990 год — производитель работ треста «Сургутгазстрой». С 1990 по по 1991 год — начальник РСУ  $N^2$  4 треста «Сургутремстрой». С 1991 по 2018 год — генеральный директор открытого акционерного общества «СургутСтройТрест».

С 2016 года по настоящее время — президент Региональной общественной организации «Федерация самолетного спорта ХМАО-Югры».

Общественные заслуги и награды:

- заслуженный строитель ХМАО;
- отличник военного строительства;
- почетный знак «Лидер российской экономики»;
- диплом Центра стратегических программ при Правительстве РФ:
- ullet научная степень «Кандидат экономических наук». Член партии ЛДПР с 2018 года.

прошло начиная с распада СССР до сегодняшнего момента, ничего практически в глобальном плане не изменилось. Конечно, мы теперь имеем представление о том, что нас ждет в будущем. Что повсеместная

ЕСЛИ ЗАТРАТИТЬ НА ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ГОРОД СУПЕРКОЛОССАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ, МОЖНО И СЕГОДНЯ СОЗДАТЬ УМНЫЙ ГОРОД С ПОЛНЫМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ОСНАШЕНИЕМ.

> цифровизация и так называемая умная среда — она очень близко. Произойдет это через пятнадцать лет или 30 — мы не знаем. На мой взгляд, понадобится около 30 лет.

> Если затратить на определенный город суперколоссальный бюджет, можно и сегодня создать умный город с полным технологическим оснащением.

#### То есть умные дома и умные кварталы далекая история для нас всех?

Нет, не далекая. Все это будет у нас уже очень скоро. Уже существуют автомобили с искусственным интеллектом и приборы бытовой техники, которыми можно управлять при помощи смартфонов. Но эта история



далека от нас в финансовом плане. Денег на это нет. О чем здесь вообще говорить, если мы не можем разобраться со всевозможными многотысячными очередями на субсидии и льготы из малоимущих пенсионеров.

#### Всему виной затянувшийся экономический кризис?

В том числе. Экономический кризис, который сейчас охватил весь мир, может существенно затормозить этот процесс. Но я думаю, что мы на так называемую соху с конем - когда нужно пахать землю и сеять хлеб — естественно, не вернемся.

У нас затяжной экономический кризис уже сколько лет длится? С 2008 года. Двенадцать лет. Экономический кризис это вся наша жизнь. Мы живем в кризисе. И вы говорите «затяжной экономический кризис», рассчитывая или предполагая то, что, возможно, кризис кончится. Он начался когда-то (у нас были когда-то хорошие времена) и он когда-то закончится. Так вот что могу сказать: пока что я не вижу, когда же это произойдет.

Что вы можете сказать о законодательстве, которое регулирует привлечение денежных средств участников долевого строительства? Не секрет, что оно постоянно ужесточается. Взять хотя бы относительно недавно внесенные изменения в ФЗ № 214 от 30.12.2004. Многие представители бизнеса восприняли это как палки в колеса.

Мое мнение очень простое. Всё это нередко приводит к коррупции – к глобальной коррупции.

Чем больше так называемых «от административного сектора», тем больше коррупции возникает в натуральном виде. Они хотят добиться, чтобы была единая система. «Мы чиновники, мы блатные, а вы строители - мы должны срастись в одну связку. Вы будете получать все подряды, а мы будем получать от вас откаты». Вот и всё. Недобросовестному чиновнику нужен откатчик, который не «сдаст» его в прокуратуру, а бизнесу нужен постоянный подрядчик, нужна прибыль.

В условиях пандемии бизнесу (в особенности малому и среднему) пришлось непросто. Сталкиваетесь ли вы в своей работе с поддержкой предпринимательства? Как можно определить, в каком объеме оказывать поддержку тому или иному предпринимателю?

Отвечу довольно жестко. О какой поддержке бизнеса мы говорим? Никакой поддержки для бизнеса сейчас нет. Бизнес загоняют под лавку — да, как мышь под лавку, веником. Для чего это делается? С полуизмученным и полуголодным проще работать.

Поддержки бизнеса нет. По крайней мере я еще не слышал ни от кого, чтобы его существенно поддержали. Да, мой знакомый получил компенсацию, но ему пришлось обойти столько инстанций и собрать такое количество документов, что он признался: «Это того не стоило». Получил около 7 тысяч рублей на одного сотрудника. У него, правда, и в штате около 30 человек, но это — другой вопрос.

Журналистам пора начать более четко понимать, что происходит здесь и сейчас. Спускаться с небес на землю — с темы высоких технологий до насущных проблем.

#### Какие вопросы для вас, как для депутата, на сегодняшний день самые приоритетные?

Самые приоритетные для меня сегодня— не позволить отобрать у жителей города последнее, не дать обобрать. У жителей Сургута есть автобусный парк, есть «ГТС» (Сургутское городское муниципальное унитарной предприятие «Городские тепловые сети». — Прим. ред.), и это то, что сейчас осталось. Была электросеть, ее отобрали. Теперь монополист частный этим занимается. Тарифы поднимают — просто издеваются над горожанами. И то же самое будет с теплосетью, планируется.

Приоритет сейчас в моей политической деятельности — не дать украсть у горожан городские тепловые сети. А их хотят отобрать за бесплатно. Отобрать и отдать двум людям, которые живут... в Австрии. Мы понимаем, что этим людям будет попросту наплевать на то, что у нас будет с городскими сетями. Это для меня сейчас самая важная политическая задача.

Конечно, есть и другие задачи. Они не глобальны для большинства, но для определенного района такие вопросы очень важны. Есть в городе участки, которые доставляют людям неудобства буквально десятки лет, на которых невозможно ни пройти, ни проехать. Проезд городской, который администрация должна отремонтировать, — подобные вещи. У меня есть два таких места, с которыми я бьюсь-бьюсь, бьюсь-бьюсь... В масштабах города это не так важно. Но для тех, кто в этом месте живет, это важно. Вот я за них и волнуюсь. И для меня — это тоже глобально.

Пилотажная группа «Барсы». О ней знают не только в Сургуте, но и во всей России. Прежде чем задать вопрос об истории ее создания, хочу уточнить: самолеты — ваша страсть с детства?

Да. Часто говорю, что я родился на аэродроме — ну, потому что фактически так и есть. Я родом из Туркмении. Мама — метеоролог, папа — летчик, мы жили в небольшом городке с местным аэродромом, где все жители — одна дружная семья. Я всю жизнь мечтал попробовать полетать, но думал, что не будет возможности: не проходил по зрению. Мечта осуществилась в мои 50 лет: оказывается, можно летать на личном

ЖУРНАЛИСТАМ ПОРА НАЧАТЬ БОЛЕЕ ЧЕТКО ПОНИМАТЬ, ЧТО ПРОИСХОДИТ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС. СПУСКАТЬСЯ С НЕБЕС НА ЗЕМЛЮ — С ТЕМЫ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ДО НАСУЩНЫХ ПРОБЛЕМ.

самолете. Я купил самолет один, потом второй, потом третий, потом десятый... все свои деньги я тратил на самолеты. Поэтому у меня теперь есть самолеты, но нет денег для того, чтобы оплачивать налоги за эти самолеты. (Смеется.) Налоги — примерно 1 700 000 рублей в год. Сейчас повысили. Теперь за один самолет «Дуглас» я должен платить 600 000 в год. За один самолет! За музей! Если всё рассказывать, то это будет очень длинная и на сегодняшний день уже немного печальная история. Не унываю! Сложно унывать при поддержке членов нашей команды — моих «боевых товарищей».

Когда самолетов стало больше десяти, я принял решение о создании женской пилотажной группы.

#### Почему именно женской?

Потому что нет ничего подобного в мире. Мы хотим быть первыми во всем. Есть еще







женские пилотажные группы в мире? Их нет

Так была создана женская пилотажная группа «Барсы». Возглавил группу мой сын Иван, победитель различных соревнований. У меня есть младшая, 12-летняя дочь, которая тоже уже на аэродроме. Учится, занимается.

#### Вы открыли аэродром «Боровое»...

Важное уточнение: не открыл, а построил. Задача стояла — построить аэродром на воде. В воде! Построил. Завез туда 1 300 000 метров кубических грунта. Представляете масштаб? Это больше, чем египетские пирамиды. Затащил по болоту. Построил аэродром, построил сооружения — всё за свои деньги. И теперь у меня денег нет. Да мне донаты надо слать! (Смеется.)

Строительство аэродрома — исполнение

ЕСЛИ КО МНЕ СЕЙЧАС ПРИДУТ И СКАЖУТ: ДАВАЙ ПРОДАВАЙ НАМ ВСЁ— АЭРОДРОМ, САМОЛЕТЫ. ЧТО СДЕЛАЮ В ЭТОМ СЛУЧАЕ? Я ВСЁ ПРОДАМ. И ПОЙДУ СДЕЛАЮ ДРУГОЙ АЭРОДРОМ, КУПЛЮ ДРУГИЕ САМОЛЕТЫ.

#### какой-то давней вашей мечты или же вы стремились решить этим какие-то определенные задачи?

Это мечта. Мечта, которая не приносит денег. По крайней мере на сегодняшний день.

Мы платим за самолеты налог на роскошь. А на самом деле эти самолеты служат повышению имиджа города. Для привлечения молодежи в спорт. Для развития этого спорта. Это всё работает так. А налог — на роскошь. Несправедливо.

Если ко мне сейчас придут и скажут: давай продавай нам всё — аэродром, самолеты. Что сделаю в этом случае? Я всё продам. И пойду сделаю другой аэродром, куплю другие самолеты. Потому что тут уже всё понятно. Если кто-то покупает эту историю — значит, она востребована.

### Я слышала, что вы самостоятельно летали в Крым...

Нет, это слухи. Самостоятельно летал из Америки в Россию. Через океан. Не обошлось без нештатной ситуации: у нас случился отказ одного двигателя (самолет работает на двух двигателях. — Прим. ред.). На одном двигателе вернулись, нашли аэродром запас-

ной... 40 минут на одном двигателе летели! Сели, самолет починили за 24 дня, снова полетели. Посадка была в Северной Канаде. Пролетали Гренландию, Исландию. Это было 6-7 лет назад.

#### Как семья относится к вашему увлечению?

Семья у меня занимается тем же самым. Двенадцатилетняя дочь уже летала на планере, собирается продолжить обучение. Сын тоже всё время в авиации. Еще один сын, живет в Москве, занимается своим бизнесом. Жена, конечно, волнуется, но не сопротивляется. Она видит, что это престижно, это доставляет детям удовольствие и, самое главное, это делает человека другим. Когда человек рискует, когда занимается таким видом спорта, то у него уже другой характер, другое понимание, отношение к жизни.

### Возможна ли ситуация, когда вы скажете: «Здесь я всё сделал, я себя реализовал»?

Нет. Никогда не могу себе сказать: вот тут я на 100% добился. Вы видели, мы построили школу изучения иностранных языков Bigbensurgut? Казалось бы, неплохо... но я там столько недоделок вижу. На процентов 30% еще бы ее улучшил.

### Здание школы восхищает многих. Вы в какой-то степени перфекционист?

В какой-то степени — да.

#### Каковы были задачи уходящего 2020 года? Смогли ли вы их реализовать?

То, что было сделано в этом году, — всё соответствует моим планам. Всё выполнено. В пределах разумного. Есть еще кое-какие моменты финансовые, которые надо было бы подтянуть, но это детали.

Что планирую на 2021 год? Он будет посвящен избирательной кампании. Будем стараться. Мы не загадываем, но будем прилагать все усилия, чтобы остаться в политическом поле и приносить горожанам пользу.

### Ваши пожелания руководителям нового поколения.

Малому и среднему бизнесу желаю только одного — терпения. Терпения! Не отчаиваться, ждать. И не только ждать, но и делать всё возможное, чтобы стало легче. Никто не поможет малому бизнесу, если он не поможет себе. И нужно понимать: перфекционизм в определенных моментах — это неплохо.





## **МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ:**

## ПРЕМИЯ «ТОП-5 ABTO»

#### Основные номинации премии:

- «Компактный городской автомобиль»;
- «Большой и представительский городской автомобиль»;
- «Компактный кроссовер/внедорожник/автомобиль повышенной проходимости»;
- «Большой кроссовер/внедорожник»;
- «Спортивный автомобиль/купе/родстер/кабриолет».

#### Специальная номинация:

• «Легкий коммерческий автомобиль/пикап».

Помимо этого, премия вручается еще в двух так называемых неавтомобильных номинациях: «Автоперсона года» и «Лучший PR-департамент автопроизводителя».

#### Из регламента премии:

«В основных номинациях, а также в специальной номинации «Легкий коммерческий автомобиль/пикап» кандидатом в номинанты может стать любая новая модель автомобиля, имеющая российский сертификат ОТТС (одобрение типа транспортного средства), вне зависимости от страны происхождения, официальные продажи которой в России стартовали в течение календарного

года (12 месяцев), т. е. в период с 1 января по 31 декабря отчетного года.

Новой моделью автомобиля считается абсолютно новая для российского рынка модель либо существующая модель, претерпевшая значительные изменения в конструкции и дизайне, существенно меняющие ее потребительские качества. Как правило, это один глубокий рестайлинг в течение жизненного цикла модели».







В России любят автомобили. Наша страна входит в десятку ведущих мировых авторынков по количеству продаваемых новых машин. Для всех, кто интересуется и увлекается автомобильной тематикой, вовлечен в автобизнес, желает разобраться во всем многообразии моделей и марок или, наконец, просто не ошибиться при выборе своего нового авто, и была учреждена национальная премия экспертов автомобильного бизнеса «ТОП-5 АВТО».

В 2019 ГОДУ В РАМКАХ ПРЕМИИ «ТОП-5 АВТО» ВПЕРВЫЕ В РОССИИ БЫЛ УЧРЕЖДЕН ТИТУЛ CAR OF THE YEAR («АВТОМОБИЛЬ ГОДА»). НАЧИНАЯ С СЕЗОНА 2019-2020, ПОМИМО ПОБЕДИТЕЛЕЙ В КАЖДОЙ ИЗ ПЯТИ ОСНОВНЫХ И ОДНОЙ СПЕЦИАЛЬНОЙ АВТОМОБИЛЬНЫХ НОМИНАЦИЯХ, ЧЛЕНЫ ЖЮРИ ПРЕМИИ «ТОП-5 АВТО» ОДНОВРЕМЕННО ВЫБИРАЮТ ОДИН АВТОМОБИЛЬ, КОТОРЫЙ, ПО ИХ МНЕНИЮ, ЯВЛЯЕТСЯ ЛУЧШИМ ИЗ ЛУЧШИХ СРЕДИ ВСЕХ **НОМИНАНТОВ. ЕМУ ПРИСУЖДАЕТСЯ ТИТУЛ САК** OF THE YEAR, КОТОРЫЙ ДЕЙСТВУЕТ В ТЕЧЕНИЕ ОДНОГО ГОДА ДО ОБЪЯВЛЕНИЯ СЛЕДУЮЩЕГО ОБЛАДАТЕЛЯ ТИТУЛА.

> Инновационная для автомобильного рынка и созданная на основе мировой практики, она начала отсчет своей истории в 2012 году. Основываясь на трех ключевых принципах: объективность, профессиональность и прозрачность, премия дает, что очень важно, новые ориентиры для конечных потребителей. Учредителем «ТОП-5 ABTO» является Национальная Академия Автомобильного Бизнеса (НААБ), созданная при

участии экспертов автомобильного рынка и представителей медиасообщества.

Давая качественную, объективную и авторитетную оценку новинкам автоиндустрии, премия «ТОП-5 АВТО» формирует будущее российского автомобильного рынка, в основе которого — новое поколение потребителей, рассматривающих автомобиль как неотъемлемую часть своей жизни.

28 октября 2020 года на пресс-завтраке в Москве было объявлено о начале очередного, уже 9-го, сезона национальной премии экспертов автомобильного бизнеса «ТОП-5 АВТО». Традиционно на этом мероприятии формируется и подтверждается лонг-лист номинантов, то есть моделей автомобилей, которые поборются за титул лучших в пяти основных - отсюда и название премии - и одной специальной «автомобильных» категориях. По статистике, в лонг-лист ежегодно попадает в среднем от 60 до 70 моделей. В новом сезоне, например, туда были включены около 70 автомобилей более чем 30 различных марок.

#### Жюри

Авторитетное жюри премии состоит из независимых профессионалов: автоэкспертов, главных редакторов, журналистов и обозревателей, работающих в популярных СМИ. В составе жюри происходит естественная ротация. Кто-то из его членов может покинуть автомобильную сферу деятельности и выбывает из его рядов. С другой стороны, в экспертном сообществе появляются новые признанные специалисты, высококлассные представители автомобильных СМИ, которые приглашаются в его состав. В настоящее время в жюри премии «ТОП-5 АВТО» 54 эксперта. Начиная работать в жюри премии, каждый из экспертов соглашается с тем, что результаты его



финального голосования будут выложены в открытый доступ. Так и происходит после ежегодного объявления официальных результатов голосования. Сканы бюллетеней всех проголосовавших членов жюри публикуются на сайте премии. Таким образом демонстрируется приверженность главным принципам «ТОП-5 АВТО»: объективности, профессиональности и прозрачности.

#### Принцип отбора лучших

Критерии оценки номинантов и регламенты работы жюри премии «ТОП-5 АВТО» разрабатывались с участием экспертов рынка. С этими документами может ознакомиться любой желающий, они размещены в открытом доступе на сайте премии. Результаты голосования жюри проходят официальную авторизацию в одной из крупнейших аудиторских компаний — КРМG.

С целью удобства процесса отбора номинантов оценка членами жюри кандидатов в номинанты происходит в электронном виде. Оргкомитет направляет членам жюри анкеты, в которых они оценивает кандидатов в номинанты в каждой категории по десятибалльной шкале по следующим критериям: цена/качество, стиль/дизайн, техника/инновационность, комфорт, практичность (удобство пользования). Члены жюри оценивают только знакомые им по тестам модели, с которыми им приходилось работать в течение отчетного года.

#### Четыре главных события

Каждый сезон премии, а он длится с октября по май, традиционно состоит из четырех этапов. Открывается он первым прессзавтраком, на котором объявляется о начале нового сезона и формируется лонг-лист. Затем, в конце февраля, проводится второй пресс-завтрак. На нем подводятся итоги

предварительного голосования и оглашаются шорт-листы по всем категориям премии. На этом этапе список автомобилей-претендентов сокращается до 30. Далее, в апреле, все они приезжают на Большой тест-драйв - одно из ключевых событий каждого сезона «ТОП-5 АВТО». Мероприятие проводится для того, чтобы члены жюри могли еще раз протестировать любой из этих автомобилей и более взвешенно сделать свой выбор. Причем некоторые из них предпочитают проголосовать, что называется, по горячим следам и заполняют бюллетени прямо по завершении тестдрайва. Специально для таких случаев на плошадке есть представитель от компании KPMG, которому и передаются запечатанные конверты с бюллетенями. Завершается сезон премии церемонией, на которой победителям вручаются заветные статуэтки со звездой «ТОП-5 АВТО». А кульминацией торжественного события становится объявление «Автомобиля года» (Car of the Year) в России и присвоение этого почетного титула одному, по мнению жюри премии, самому лучшему автомобилю.

#### Car of the year

«Автомобиль года»... Спросите любого, кто следит за событиями на автомобильном рынке, о самом главном титуле, который может получить та или иная модель, и вам ответят, что этот среди них — самый почетный и значимый.

Выбор российского «Автомобиля года» производится из списка всех автомобилей, которые по итогам голосования становятся финалистами и входят в шорт-лист во всех основных и одной специальной номинациях премии «ТОП-5 АВТО». Первой в истории моделью, которой был присвоен этот титул в России, стала Porsche Taycan.

Сейчас девятый сезон премии набирает обороты. В конце февраля 2021 года завершится предварительное голосование, и страна узнает, каким моделям автомобилей на этот раз посчастливится войти в шорт-лист. А пока можно поздравить всех с началом интересной гонки за престижным трофеем и пожелать удачи участникам!



## КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЕКРУТМЕНТ НА УДАЛЕНКЕ: ИНСТРУМЕНТЫ



Удаленный формат изменил специфику работы HR-специалиста: одни подходы стали неактуальными, другие — сильно изменились.

ДЛЯ КАЖДОГО ЭТАПА ВОРОНКИ

Рассказываем, какие инструменты помогают эффективно закрывать заявки при удаленном поиске.

#### Что изменилось в процессах

Если кандидатов и раньше искали преимущественно через специализированные сайты, например, <a href="hh.ru">hh.ru</a>, или через социальные сети, то перевести в онлайн отбор и оценку без личных встреч оказалось сложнее. Что делать? Максимально использовать доступные технологии и настроить качественную систему фильтров.

В офлайне рекрутер составляет с руководителем заявку на подбор, потом текст вакансии, которую размещает на профильных площадках, затем анализирует отклики, выбирает лучших кандидатов, приносит заказчику распечатанные резюме, согласовывает их и, наконец, приглашает финалистов на интервью.

С переходом в онлайн все эти процессы стали съедать больше времени: нужно удаленно связаться с руководителем или с заказчиком, отправить ему резюме, проследить, чтобы ничего не потерялось, организовать обратную связь. То, что раньше укладыва-

лось в личную встречу на несколько минут, сейчас требует совершенно другого образа действий. Хорошая новость в том, что это дело привычки, а если удобно организовать общее рабочее онлайн-пространство, можно в разы повысить эффективность подбора.

### Предварительный отбор: используйте фильтры

Если в офлайне рекрутер старается никого не пропустить и со всеми пообщаться лично, то в условиях удаленки это просто невозможно. Приходится экономить время и использовать доступные инструменты.

Первое, что нужно сделать, — настроить качественную систему фильтров. С ее помощью вы сузите воронку, чтобы в нее не попали заведомо неподходящие кандидаты. Такими фильтрами могут стать:

- профессиональные или личностные
- кейсы и профессиональные тестовые задания;



- формальные фильтры по опыту и компетенциям.
- Разрабатывайте такие фильтры самостоятельно или используйте внешние источники. Например, в облачной CRM для рекрутинга Talantix есть автофильтр кандидатов: вы указываете важные поля, а система сама разбирает отклики и переносит кандидатов на следующий этап подбора. Удобно, что настройки такого фильтра можно изменить в любой момент работы с вакансией.

Инструменты:

- 1. Автофильтры.
- 2. Сервисы предварительной оценки кандидатов.
- 3. Сервисы для разбора откликов по массовым вакансиям, например, «Виртуальный рекрутер» от hh.ru.
- 4. Тестовые задания задачи, кейсы, как можно больше практики.
- 5. Профили кандидатов и структурированные интервью помогут объективнее и точнее определять, подходит вам кандидат или нет, на всех этапах отбора.

### Онлайн-собеседования и видеоинтервью

С помощью хорошо настроенных фильтров вы исключили неподходящих кандидатов и максимально сузили воронку. Что дальше? «Нужно проводить интервью», — ответите вы. Да, но здесь тоже есть нюансы.

Между обычным созвоном в мессенджере и стандартизированным видеоинтервью есть существенная разница.

Первое вы проводите в режиме реального времени — это просто способ увидеть кандидата и поговорить. Такая функция предусмотрена в облачной CRM Talantix: созвоны реализованы на платформе Microsoft Teams, рекрутер может назначить встречу в календаре и добавить ссылку на онлайн-собеседование, для удобства есть групповой формат. Во время разговора участники могут воспользоваться демонстрацией экрана (например, чтобы показать портфолио) и сделать запись.

Второе — это видео, которые кандидаты записывают самостоятельно, отвечая на заранее подготовленный для них опросник. Автоматизировать интервью можно не только с помощью видео. Есть такой вариант: предложить кандидату записать ответы в аудиоформате или пообщаться с ботом. Задача рекрутера — просмотреть или

прослушать материалы и выбрать лучших кандидатов, а затем провести финальное интервью уже в формате живой беседы.

## Обратная связь и согласование кандидата

В условиях удаленного сотрудничества очень важна обратная связь: заказчику может казаться, что процесс не движется. Чтобы такого не было, держите всех заинтересованных людей в курсе.

Используйте общие

«доски» для задач. Например, Trello — ставьте сроки, перемещайте заявку по этапам, делайте пометки. В любой момент заказчик сможет зайти в приложение и посмотреть, как идут дела. Для этих же целей можно использовать Excel Online, «Google-таблицы» или создавать совместные страницы и минибазы данных в Notion.

Назначьте регулярные планерки. Отлично работает связка: общая «доска» или система файлов плюс онлайн-планерки в начале и в конце недели.

Инструменты:

- Электронная почта или общий чат в мессенджере.
- Общее пространство для задач Trello, Excel Online и др.
- CRM-система для рекрутмента, например, Talantix.
- Облачные хранилища для хранения документов.
- Регулярные онлайн-планерки по статусам задач.

#### Оффер

Когда компания определилась с кандидатом, самое время делать оффер. Чтобы он выглядел ярко и небанально, сделайте сообщение брендированным с помощью hh.ru.

На рынке достаточно инструментов, которые позволяют перевести в онлайн все 100% процессов подбора. Из них даже можно выбирать, но при выборе решений отдавайте предпочтение тем, которые полностью интегрированы с ресурсной базой для поиска кандидатов, чтобы бесшовно перенести всю работу рекрутера в онлайн и пользоваться ими в дальнейшем.



## ПОИСК РАБОТЫ В КРИЗИС: АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ



Что делать руководящему сотруднику, потерявшему работу?



Текст: Ксения Чачина Психолог карьерный консультант

Рынок труда в этом году характеризуется повышенной турбулентностью.

Некоторые сферы показывают небывалый рост, но есть отрасли, которые сильно сократились или вообще прекратили свое существование.

Еще вчера вы были одним из первых лиц компании, у вас был статус, авторитет и стабильная заработная плата. Но в кризисной ситуации ваши услуги для компании работодателя оказались слишком дороги. А может быть, компания просто закрылась. Или вы сами приняли решение уволиться, решив, что найдете своим профессиональным и управленческим навыкам лучшее применение.

ЧАСТО БЫВАЕТ, ЧТО КОМПАНИЯ НЕ РАЗМЕЩАЕТ ИНФОРМАЦИЮ О ВАКАНСИИ В ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКАХ, НО РЕКРУТЕРЫ ПРОЧЕСЫВАЮТ ВСЕ БАЗЫ, ЧТОБЫ НАЙТИ НУЖНОГО ЧЕЛОВЕКА.

#### Принятие

Первое время вы чувствуете себя очень уверенно. Вы известны на своем рынке. Заниматься поиском работы — это ниже вашего достоинства. Да вас новые работодатели сами должны звать к себе!

Но время проходит, очередь из работодателей не выстраивается, и наступает понимание, что надо что-то делать. Составлять резюме, описывать свой опыт, излагать достижения.

В этой ситуации у многих опытных менеджеров появляется внутреннее сопротивление. Ведь искать работу — это находиться в ситуации просителя, а презентовать свой

опыт и свои бизнес-качества, как будто это товар, - совсем несолидно.

Многие успешные руководители не искали работу уже много лет. Они либо трудились на одном месте, либо их хантили и переманивали.

Самое главное — не поддаваться депрессивным мыслям, а начинать активные действия по поиску нового, подходящего для вас рабочего места. Но с чего начать, если отрасль, в которой у вас есть огромный экспертный опыт, просто схлопнулась из-за кризиса?

#### Без паники

Будет ошибкой думать, что придется начинать с нуля. Ваши управленческие навыки, ваше умение видеть и строить бизнес-процессы никуда не делись. Примеряйте на себя вакансии руководителей в смежных отраслях, ищите пересечения в вашем опыте и знаниях и требованиях к кандидатам. Хорошие управленцы всегда востребованы. Но нужно сделать свою персону более видимой на рынке труда, заявить о себе.

Чтобы понять, что искать новую работу не стыдно, я предлагаю представить поиск работодателя как нахождение бизнес-партнера для долговременного и взаимовыгодного сотрудничества.

#### Резюме — это ваша самопрезентация

Многие руководители совершают такую ошибку: размещают резюме, где указаны только название компании и должность, а обязанности — так, в двух словах. И так понятно, что, «если я работал генеральным директором, значит, я делал все».

Почему это ошибка? В условиях большой конкуренции на рынке труда рекрутеры даже не будут рассматривать кандидатуру человека, который не потрудился составить понятную самопрезентацию. А от количества отказов у человека очень сильно страдает самооценка.

Возьмите стандартный шаблон для резюме, заполните его и посмотрите на него со стороны — хотите взять такого человека на работу? Упомянуты ли там ваши главные достижения? А те качества, благодаря которым вы лучше конкурентов? Добавьте ключевые слова и описания технологий.

#### Продумайте каналы продвижения

Зарегистрируйтесь на сайтах по поиску работы. Разместите свое резюме на основных сайтах и каждый день поднимайте его в поиске, для того чтобы его могли найти рекрутеры.

Часто бывает, что компания не размещает информацию о вакансии в открытых источниках, но рекрутеры прочесывают все базы, чтобы найти нужного человека. А если вы увидели подходящую вакансию, отправляйте в ответ на нее свое резюме с хорошим сопроводительным письмом.

Не полагайтесь только на сайты по поиску работы: на подобных платформах нередко возникает огромная конкуренция и на одну вакансию руководителя рекрутер получает более тысячи (а иногда и 2–3 тысячи) резюме. Большинство из присылаемых резюме даже близко не подходят по требованиям работодателей, но все равно в них легко затеряться.

Найдите каналы в Telegram с инсайдерскими вакансиями. Но самое главное — это использование социальных сетей и нетворкинг.

#### Займитесь своим личным брендом — это соцсети

В идеале у вас должны быть профили в LinkedIn и Facebook, посвященные профессиональной стороне вашей жизни. Добавьте в контакты партнеров, бывших коллег и просто хороших знакомых.

Отправьте людям, которые могут быть вам полезны, небольшое сообщение о том, что вы находитесь сейчас в поиске работы, с указанием своих самых важных профессиональных компетенций.

Правило нетворкинга для изменения карьеры заключается в том, чтобы мобилизовать именно «слабые связи», то есть отношения с людьми, которых вы знаете недостаточно хорошо или видите не очень часто. Это повышает ваши шансы узнать то, чего еще не знаете (например, информацию об освободившейся вакансии). Ваши «сильные связи» — друзья, родственники и коллеги — конечно же, хотят вам помочь, но они знают то же самое, что и вы.

ХОРОШИЕ УПРАВЛЕНЦЫ ВСЕГДА ВОСТРЕБОВАНЫ. НО НУЖНО СДЕЛАТЬ СВОЮ ПЕРСОНУ БОЛЕЕ ВИДИМОЙ НА РЫНКЕ ТРУДА, ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ.

#### Выясните вашу целевую аудиторию

Составьте портрет идеальной для вас компании-работодателя. Какие компании попадают под это описание? Регулярно мониторьте сайты этих компаний и из страницы в соцсетях на предмет появления новых вакансий. Крупные известные компании не хотят публиковать свои вакансии на сайтах по поиску работы, чтобы не погрязнуть в потоках резюме. Они размещают информацию об открытых вакансиях на своих собственных сайтах в разделе «Карьера в компании» и оттуда получают уже более подходящие отклики.

Попробуйте найти общих знакомых с руководством этих компаний и попросите их рекомендовать вас как потенциального кандидата на должность.

#### Будьте открыты новым возможностям

Многие компании сейчас предпочитают нанимать людей на проектную и временную работу вместо постоянной, это касается и топ-менеджеров.

Такие предложения могут выглядеть менее привлекательными по сравнению со стабильной работой в штате, но их не стоит сбрасывать со счетов. Во-первых, в проектной работе компании не так важно, где физически находится топ-менеджер. Во-вторых, успешная временная работа может стать постоянной еще до окончания контракта. В-третьих, с работодателем можно договориться не о фиксированной сумме, а о проценте от дохода с проекта. Наконец, это отличный шанс попробовать свои силы в новых сферах и за пару лет приобрести разноплановый опыт, который вряд ли можно получить, работая на одном месте.

## "ВЫЙТИ ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА": МАРИЯ КРАВЦИВА О "ХРУСТАЛЬНОЙ КОРОНЕ ЮГРЫ"

Текст: Татьяна Озорнина. Дарья Барышева

Победительница конкурса красоты и таланта «Хрустальная корона Югры 2020» Мария Кравцива прошла непростой путь: сегодня она лауреат не только региональной, но и общероссийской «Короны», а вскоре представит Россию на международных конкурсах, которые пройдут в Австрии и Латвии. О пути от рядовой участницы до организатора регионального проекта, жизненных приоритетах и о том, почему каждая женщина — будь то бизнес-леди или домохозяйка — не должна бояться попробовать свои силы, Мария рассказала National Business.



#### Мария, как вы впервые узнали о конкурсе? Желание принять участие возникло сразу?

Я впервые услышала о «Хрустальной короне» от популярного сургутского блогера Елены Ермаковой, которая опубликовала в своем Инстаграме информацию о старте приема заявок на участие. Я перешла по ссылке, изучила страницы конкурса в социальных сетях, прочитала всю доступную информацию. Участвовать захотелось сразу же.

#### С какой целью? Попробовать свои силы?

Да, поначалу хотела просто испытать себя, а уже потом, в ходе подготовки, поняла, как сильно мне это нравится. Меня очень поддерживала семья. Дети каждый день говорили: «Мама, мы в тебя верим! Ты победишь, корона твоя!» И я уже целенаправленно шла к победе, только к победе. (Улыбается.) И победила!

Конечно, это мотивировало продолжать в том же духе: о том, принимать ли участие в общероссийском конкурсе, я уже не раздумывала. Ответ был очевиден. Вновь началась подготовка, и вновь я была ориентирована исключительно на победу.

#### Был страх неудачи?

Волнение, конечно, было, но приятное. Не могу сказать, когда волновалась сильнее в первый раз или во второй (при участии во всероссийском конкурсе). На конкурсе «Хрустальная корона Югры» переживания были одни: это был мой первый опыт такого плана. А в Сочи волноваться заставил уже федеральный масштаб.

Прошло это после первого выступления на общероссийском конкурсе в Сочи — так называемой «Визитки», которую участницы представляют в первый день (конкурс длился три дня). Стало легче!

#### Конкурс проводился три дня?

Да. И после первого дня сильное волнение отпустило. Почувствовала, что влилась в эту систему, в этот коллектив. Ведь все лица были новыми для меня, знакомство с участницами, с членами жюри... Первое выступление прошло удачно, и все последующие выходы на сцену я воспринимала очень легко, делала всё с удовольствием.

#### К слову о знакомствах с другими участницами. Атмосфера была напряженной, чувствовалась конкуренция?

Нет! Мы все подружились. С некоторыми участницами я поддерживаю связь до сих пор: мы общаемся в соцсетях и даже созваниваемся. Напряженности не было. Хейтеров тоже. Такого, чтобы кто-то кому-то на платье наступил или спрятал туфли, например, таких ситуаций не было. Концепция конкурса такова, что даже по его завершении все остаются друг с другом в хороших и теплых отношениях.

#### Вы приняли участие в конкурсе «Хрустальная корона Югры» в марте этого года, а сегодня вы уже региональный представитель мероприятия. Как это получилось?

Начать хотелось бы с того, что сам конкурс «Хрустальная корона» проводится в России уже 30 лет. Идейный вдохновитель и директор конкурса, Петр Петрович Антонов, живет в Саратове, и именно он объединяет города и участников на уровне федерального масштаба. Могу сказать без ложной скромности: организация всех конкурсов и встреч всегда происходит на высшем уровне.

В Сургуте конкурс проводится три года, и за это время лучшие представители нашего города привезли множество наград, среди которых - два самых главных титула: это «Миссис хрустальная корона Россия/Вселенная» Елена Ермакова (2018 год) и «Миссис хрустальная корона Россия/Европа» Мария Кравцива (2020 год). Нам есть чем гордиться!

#### ГЛАВНАЯ МИССИЯ КОНКУРСА — РАСКРЫТИЕ ПОТЕНЦИАЛА И ПОВЫШЕНИЕ УВЕРЕННОСТИ КАЖДОГО УЧАСТНИКА...

Кроме того, каждый год в нашем городе проводится конкурс для взрослых и детей, а по его итогам лучшие отправляются представлять округ на федеральном уровне и по различным направлениям на мировом.



«Хрустальная корона» признано одним из ведущих модельных агентств России. Проводит конкурсы не только по всей России, но и за рубежом: в Китае, Австрии, Латвии, Франции, Израиле, Египте, Турции, Украине, Тунисе, Казахстане.

«Хрустальная корона» является создателем конкурса национального костюма и творчества. За свою деятельность фирма награждена дипломом губернатора и почетными знаками «С любовью к родной земле» и«Духовное возрождение», дипломом Международного фонда содействия ЮНЕСКО, золотой медалью «Подиум ЭКСПО» и статуэткой «Золотое яблоко» как лучший городской конкурс России. На международной выставке «Подиум ЭКСПО» Хрустальная корона» стала победительницей в четырех номинациях и получила звание «Лучший конкурс красоты в России». Из шести аналогичных конкурсов, проводимых в стране, жюри выбрало шоу, представленное саратовской фирмой. Званиями и призами был отмечен и детский театр моды «Хрустальная корона». Цель конкурса — выбрать достойную победительницу, которая сможет представлять Россию на международных конкурсах «Миссис Мир/ Европа/Вселенная».

Участвовать в конкурсе «Принц и принцесса» могут дети в возрасте от шести до семнадцати лет, а во взрослом принимают участие прекрасные незамужние и замужние представительницы Сургута, борясь за титул миссис и леди.

#### БЫТЬ ПРИЧАСТНОЙ К РАЗВИТИЮ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ЖЕНСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ МЕНЯ ОЧЕНЬ ЦЕННО!

Главная миссия конкурса — раскрытие потенциала и повышение уверенности каждого участника, а также поддержка и продвижение семейных ценностей.

Как я вошла в состав членов команды? Изначально даже и не могла представить, что всё приведет к такому развороту событий. Просто был интерес и большое желание поучаствовать в такого рода конкурсе, а победа сделала осознанным и целенаправленным мое участие на всероссийском

уровне. Я горда тем, что прошла непростой путь работы над собой, и рада тому, что мне предложили стать организатором конкурса «Хрустальная корона Югры» в Сургуте. Согласилась недолго думая, ведь цели конкурса совпадают с моими жизненными приоритетами. Быть причастной к развитию семейных ценностей и женского потенциала для меня очень ценно.

Сейчас у нашей команды глобальные планы: предстоит провести отбор участников на два конкурса на местном уровне, организовать и максимально заявить о них в средствах массовой информации и социальных сетях. В 2021 году мне вновь предстоит принять участие сразу в двух конкурсах: это Mrs. Elite Beauty Queen 2021, который ежегодно проводится в Риге при поддержке правительства Латвии, а также GRAND FASHION QUEEN, он будет проведен в Вене.

#### Что бы вы хотели сказать потенциальным участницам, которые не решаются прийти на отборочный тур?

Смело участвуйте, действуйте! Потому что этот конкурс откроет множество ваших навыков и талантов - тех, о которых вы даже не подозревали. Он научит выходить из зоны комфорта и откроет перед вами новые возможности – развиваться и как личность, и как женщина.

Все приходят со своими целями. Кто-то идет для того, чтобы развеяться: будь-то женщина, которая устала от декретного отпуска, или бизнес-леди, которой просто необходимо оторваться на время от потока работы. Конкурс не только отвлекает от ежедневных будничных забот, он мотивирует уделять больше внимания собственной персоне, заниматься собой, своей реализацией. Например, кто-то долгое время не мог заставить себя отправиться в спортзал, а за полгода до состязания идет и приводит себя в форму. Кто-то преодолевает барьер и отправляется к косметологу. Это касается не только заботы о внешности, но и образования, занятий ораторским мастерством: во время подготовки к нашему конкурсу большинство участниц наконец-то сделали то, до чего не доходили руки годами.

#### Каков ваш источник вдохновения?

Все, что я планирую и делаю, все мои проекты — результат поддержки моей семьи: любимого мужа и наших трех дочек.

## ОСОБЕННЫЙ ИНТЕРЬЕР ПРИ ОГРАНИЧЕННОМ БЮДЖЕТЕ? ЛЕГКО!

Основательница студии «Атаманенко, Архитектура и Интерьеры» Юлия Атаманенко считает, что заниматься саморазвитием никогда не поздно, а ученик просто обязан превзойти своего учителя.

Текст: Татьяна Озорнина

За три года существования коллектив студии прошел непростой путь: от небольших частных заказов до участия в съемках программы «Квартирный вопрос» и международных проектах. Чем интерьеры в России отличаются от европейских, как спроектировать офисный «улей» и стоит ли обращаться к дизайнерам при крайне скромном бюджете, Юлия рассказала National Business.

Ваше портфолио поражает разнообразием — в него включены и интерьеры небольших квартир, и крупномасштабные архитектурные решения. Как появилась идея создания столь многопрофильной студии?

В рамках работы по найму мне было сложно развиваться: в крупной архитектурной студии зачастую все варятся в собственном соку, а хотелось все время идти вперед, учиться чему-то, обмениваться опытом. На последнем месте работы меня многому научил мой муж Вадим — собственно, так мы и познакомились. Архитектор и дизайнер это, на самом деле, очень разные люди, у них разное мышление, отличающиеся подходы. Когда грамотный архитектор работает в тандеме с дизайнером и они друг друга слышат — это очень здорово. К примеру, дизайнер не всегда может разработать какие-то фасадные решения - такие тонкости не входят в его компетенцию. В каждом проекте необходимо учитывать как декоративные, так и технические, внутренние нюансы здесь должны схлестнуться два профессиональных подхода. Сейчас, уже в качестве





Юлия Атаманенко родилась 12 марта 1985 года в Ульяновске. Окончила Ульяновский государственный университет по специальности «Дизайн интерьеров и оборудования». Работала в строительных компаниях, свадебном агентстве «Два апельсина», «Архитектурном бюро Романа Леонидова». В 2015 году совместно с мужем, архитектором Вадимом Атаманенко, основала студию «Атаманенко, Архитектура и Интерьеры».





главного архитектора и художественного руководителя собственной студии, мы также советуемся друг с другом. Наверное, поэтому у нас всегда получается что-то уникальное и по-своему интересное.

Как все начиналось? В 2013 году, будучи наемным сотрудником, я завела Instagram. Там я рассказывала, чем занимаюсь, что меня увлекает, вдохновляет и формирует мой вкус в интерьерах. Описывала все стадии рабочего процесса — от согласования макета с клиентом и подбора материалов до решения конфликтных ситуаций на стадии сдачи объекта.

#### ВСЕГДА ЗАКЛАДЫВАЮ БЮДЖЕТ НА ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ: НА КУРСЫ И СЕМИНАРЫ УХОДИТ ПОРЯДКА 70-100 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ В ГОД.



Вела прямые трансляции с фабрик Испании и Италии — в те годы было много командировок. В комментарии приходили люди, задавали вопросы, общались, спрашивали, могу ли я взяться за тот или иной необычный проект. Первый клиент нашел меня именно в Instagram. Это была двухкомнатная квартира в Красногорске, которую мы превратили в трехкомнатную. Я подготовила полноценный дизайн-проект, нашла подрядчиков, контролировала процесс от и до. Потом подоспел заказ на проектирование интерьера частного дома. Так, параллельно с основной работой, я начала заниматься частной практикой.

Вскоре приняла решение уйти из найма и посвятить все свое время этим заказам. Сразу сказала мужу, что хотела бы открыть семейный бизнес - набрать команду профессионалов. Он долго сопротивлялся года два точно. Поначалу я все делала сама: отрисовывала интерьеры, перспективы, ездила по стройкам и салонам — выполняла полный цикл работ, кроме непосредственно чертежного проекта, с которым помогал Вадим. Он был задействован в качестве ведущего архитектора в другой студии, но поддерживал меня по мере возможности. Основной объем работы, конечно, приходилось брать на себя, и поэтому я успела набраться разнообразного опыта. Так, в этот период мне пришлось пережить судебный процесс — заказчик судился со строительным подрядчиком и попросил о поддержке.

Постепенно муж понял, что нам выгоднее объединить усилия и создать юридическое лицо. Сначала мы открыли студию Chamber Douce, позднее переименовались

в «Атаманенко, Архитектура и Интерьеры». http://atamanenko.com/

#### Были ли какие-то вложения в маркетинг и рекламу? Какие постоянные траты предполагает подобный бизнес?

Изначально вложений практически не было. Инстаграмом занималась сама, сайт создал Вадим. За последний год работы в найме я приобрела и изучила огромный объем литературы. Каждую неделю «проглатывала» по несколько книг — о дизайне, бизнесе, психологии, секретах ведения переговоров. Я взяла за правило половину дохода тратить на пополнение библиотеки. Заказывала иллюстрированные книги об интерьерах из-за рубежа. В качестве самопродвижения сотрудничала на бесплатной основе с Дарьей Казанцевой — иллюстрировала первые пять номеров журнала D for DESIGN (http://dfordesignmag.ru/archive/). Это был онлайн-журнал с довольно приличным трафиком — его читали и профессионалы, и начинающие дизайнеры, и студенты. Иллюстрировала статьи на строительные темы, рисовала технические детали - например, устройство теплых полов. В журнале выступали эксперты разных уровней, это был бесценный опыт.

Мы не жалеем денег на визуализацию каждого проекта. Стоимость фотосъемки одной квартиры начинается от 100 тысяч рублей. За год уходит около 200-300 тысяч это услуги фотографа, покупка или аренда декора и все сопутствующие расходы. Важное значение для самопродвижения играет публичность. Я читаю лекции в Британской школе дизайна, стараюсь принимать участие в профессиональных фестивалях. Всегда закладываю бюджет на повышение собственной квалификации: на курсы и семинары уходит порядка 70-100 тысяч рублей в год.

В сфере дизайна и архитектуры тоже существует сезонность: основной пласт заказов приходится на март — август. Даже сейчас случаются периоды, когда мы на протяжении нескольких месяцев достигаем самоокупаемости, но не получаем прибыли. Иногда даже уходим в небольшой минус. Несмотря ни на что, мы в первую очередь вовремя выплачиваем зарплату сотрудникам (для этого в сезон откладываем определенную «подушку безопасности»). В штате у нас восемь сотрудников — 3D-проектировщики, дизайнеры, ассистенты. Пятеро из них трудоустроены официально, трое — на внештатной основе.



## Проектирование офисного пространства и частных интерьеров — в чем отличия процессов?

Задачи ставятся примерно одинаковые, но офисное и частное пространство — это все же огромная разница. При работе над домом или квартирой ты привязан к пожеланиям заказчика, в случае с офисом — огромное значение имеют рамки бюджета, соответствие всевозможным инструкциям безопасности, планам эвакуации. Безусловно, в случае с жилым пространством правил не меньше, но сам процесс более гибок: владелец квартиры в любой момент может сказать: «Хочу дороже!» и увеличить бюджет.

У меня был интересный опыт — планировка офисного пространства площадью 5 тысяч кв. м. Это была ІТ-компания, и ее сотрудники постоянно перемещались: так, отдел с первого этажа в любой момент мог «поменяться» местами с пятым этажом. Они существуют как пчелы в улье: все время куда-то переезжают, взаимодействуют. Это был очень мобильный и нестандартный проект, в котором нашлось немало места фантазии. Если говорить о большинстве современных офисов, то там все довольно четко: определенное количество метров на одно рабочее место, четкое расположение рекреаций, технических помещений, развязок.

## Как формируются цены? И возможно ли создать что-то стоящее при минимальном бюджете?

Когда я уходила работать на себя — понимала, что у меня не такое богатое портфолио, чтобы меня выбирали. Сначала установила более чем скромный ценник. Сейчас мы вышли на крепкий средний уровень. У студии появилась база клиентов, портфолио, которое не стыдно показывать. С каждым выходом в телеэфир или с каждой публикацией в профессиональных журналах ты добавляешь себе веса. Публичность, портфолио, регалии — это составляющие профессионализма в целом. Этим ты демонстрируешь своим потенциальным клиентам, что в общении с тобой они обращаются к специалисту, а специалисты не работают бесплатно.

Многие дизайнеры интерьеров берутся за малоинтересные предложения из финансовых соображений. У меня все по-другому. Не могу отдать проект в работу подрядчикам, закрыв на что-то глаза. Иногда отказываюсь от выгодного заказа, потому что не понимаю: зачем человек вообще обратился к дизайнеру.

Мне важен вкус клиента, взаимопонимание между нами. Даже с ограниченным бюджетом можно сделать интересный и особенный интерьер. Я не могу сказать, что оплата труда для меня неважна — конечно, это не так. Но мне кажется, что со временем каждый человек, который с любовью что-то создает, может выйти на такой уровень, когда любимое дело приносит достойный доход. Примерно об этом же говорил и Сальвадор Дали.

Вне зависимости от бюджета клиента в каждом моем проекте присутствуют элементы искусства — что-то произведенное мной и Вадимом как художниками. Это могут быть арт-объекты из дерева, созданные по нашим эскизам, либо художественные полотна моего авторства. Они дают каждому



#### Я НЕ ЛЮБЛЮ РОССИЙСКИЕ ИНТЕРЬЕРЫ, ВДОХНОВЛЯЮСЬ АМЕРИКАНСКИМИ И ЕВРОПЕЙСКИМИ ПРОСТРАНСТВАМИ.

проекту свою индивидуальность, стержень, не побоюсь сказать — душу. Наши интерьеры не обезличены и не подчинены штампам, все они наделены определенным характером.

#### Российские интерьеры чем-то отличаются от европейских?

Я не очень люблю российские интерьеры, чаще вдохновляюсь американскими и европейскими пространствами. Все начинается с разницы в менталитете. В той же Италии в коллаборации «дизайнер — клиент» гораздо больше взаимоуважения и понимания. В России распространена позиция «Кто платит, тот девушку и танцует»: заказчик считает, что за его деньги дизайнер обязан исполнить любой каприз, закрыв глаза на собственное профессиональное видение.

Еще один момент: различное отношение к природным интерьерам. В Европе с трепетом и восхищением относятся к таким материалам, как камень и дерево. Спокойно — к временным сколам, потертостям:

понимают, что все это естественные процессы, что природные материалы — это определенный статус и философия. В России не так часто встречаешь заказчика, который пришел к этому пониманию. Для русского человека натуральная напольная доска с торчащим сучком или неровностью — настоящая трагедия. Он лучше выберет искусственный ламинат, чтобы все было ровно и «идеально».





## 5 ВАЖНЫХ ОШИБОК ПРИ ЗАКАЗЕ ВЕБ-САЙТА. И КАК ИХ **ИЗБЕЖАТЬ**



Текст: Ирина Сокол Совладелец компании GromCo Digital

В наши дни у вполне успешной фирмы может не быть ни офиса, ни обширного штата сотрудников, ни парка представительских автомобилей. Зато у современной компании будет сайт, аккаунты в социальных сетях, файлы «в облаках» и множество других диджитал-инструментов, без которых сложно представить бизнес XXI века.

еперь репутация компании во многом определяется как раз тем, насколько обширно, эффектно и солидно она представлена в Интернете. Крупные корпорации ведут борьбу за цифровое превосходство, но и средний и мелкий бизнес тоже стремительно диджитализируется. Но, как и в случае с электрификацией и технической революцией, процесс не всегда идет ровно. Немало сложностей возникает у предпринимателей при разработке сайтов. Мы собрали пять наиболее важных и насущных проблем, с которыми сталкиваются, с одной стороны, заказчики сайтов, а с другой, конечно же, их разработчики. А также подскажем решения, как этих сложностей избежать.

#### Ошибка № 1 Не понимать, чего вы хотите от сайта

Если у вас нет четкого понимания того, что сайт должен делать и какую информацию содержать, то бюджет на разработку этого ресурса может сильно вырасти за счет функционала, который в итоге окажется ненужным. При этом наиболее важным для бизнеса моментам может быть уделено мало внимания, и, соответственно, эффективность работы сайта будет низкой.

Как решить, какой сайт нужен? Поможет несложная методика бизнесового целеполагания (можно и нужно привлечь к обсуждению коллег, партнеров и консультантов).

1. Составьте список целей, которых вы хотите достичь благодаря новому сайту. Что сейчас важно для вашего бизнеса: заявить

о своей фирме как можно более широкой аудитории? Наладить продажи онлайн? Удержать уже существующих клиентов, приверженцев вашего бренда, предложив им новый сервис или продукт? Или продемонстрировать модернизацию, редизайн вашего бизнеса с помощью нового, актуально выглядящего и предельно функционального сайта? Чем точнее сформулирована бизнес-задача, тем выше шансы разработать сайт оперативно и недорого.

- 2. Выберите из них две-три самые важные цели, ибо все без исключения вряд ли получится достичь просто потому, что это потребовало бы неограниченного бюджета и времени.
- 3. Подумайте или обсудите с разработчиком, какой именно функционал на сайте поможет добиться выбранных целей. Например, вам важно продать услуги (образовательные курсы, туры, консалтинг и т. д.) значит, наверняка понадобятся платежный шлюз и формы для ввода данных.
- 4. Проверяйте все предложенные разработчиком улучшения и дополнения, ведут ли они к достижению главных целей сайта.

#### Пример подобного процесса Цели сайта и их важность:

- приводить клиентов в бизнес (основная);
- предоставлять всю необходимую информацию о вашей фирме новым и существующим клиентам (важная);
- предоставлять клиентам возможность быстро связаться с вами (важная);
- постоянное размещение новостей компании (хорошо бы, но необязательно).

#### Соответствующий функционал:

- качественный landing-page (проще лендинг) с призывами к действию;
- раздел «Информация о компании»;
- чат с сотрудником компании;
- заказ звонка из компании пользователю.

#### Ненужный на данном этапе функционал:

- интернет-магазин (серьезная экономия бюджета и времени на разработку);
- блог компании (экономия бюджета и времени сотрудников на работу с сайтом).

#### Ошибка № 2 Не быть владельцем домена и хостинга

Мало кто согласится приобрести дом или машину, оформив их, скажем, на друга. Или, тем более, на сотрудника своей фирмы. Но почему-то доменные имена (https://nbnews.ru/, https://landing.gromco.eu/— это всё доменные имена, или же, кратко, домены) очень часто регистрируют на третьих лиц: стороннего программиста, консультанта, работника фирмы. Но если домен, хостинг или аккаунт в конструкторе сайтов принадлежит разработчику, а не вам, то в любой момент вы можете лишиться своего сайта.

## ЕСЛИ ДОМЕН, ХОСТИНГ ИЛИ АККАУНТ В КОНСТРУКТОРЕ САЙТОВ ПРИНАДЛЕЖИТ РАЗРАБОТЧИКУ, А НЕ ВАМ, ТО В ЛЮБОЙ МОМЕНТ ВЫ МОЖЕТЕ ЛИШИТЬСЯ СВОЕГО САЙТА.

Покупка домена и хостинга, регистрация в конструкторе сайтов (Tilda, Wix, Vigbo и другие) и подобные задачи могут казаться сложными. И, хотя проблем с приобретением доменных имен и хостинга в наши дни почти нет, иногда действительно проще делегировать эти задачи разработчику. Но очень важно при этом оказаться владельцем вышеозначенных ресурсов. Поэтому регистрация должна быть проведена именно на ваш адрес электронной почты и в договоре с разработчиком должно быть указано, что права на все эти ресурсы принадлежат заказчику.

Кстати, все сказанное выше относится и к аккаунтам в социальных сетях. Все мы наслышаны о случаях, когда корпоративный аккаунт в какой-то соцсети (Facebook,





Instagram и любой другой), действительно важный для бизнеса, был изначально зарегистрирован на некоего сотрудника компании. Затем сотрудник увольняется, меняет номер телефона и адрес электронной почты и начинаются мучительные поиски того, как же компании добраться до своих ресурсов. А бывают и совсем печальные истории, когда недобросовестный или обиженный на работодателя человек ради шантажа, наживы или просто из мести похищает аккаунт — просто потому, что может. Ведь формально владелец аккаунта - он, физическое лицо. Что похититель может выиграть, кроме ощущения реванша, - еще вопрос, а компания несет ущерб и финансовый и репутационный.

#### ПЛАТФОРМА ДОЛЖНА ПОЗВОЛЯТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ НАСТРАИВАТЬ РАЗЛИЧНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ДЛЯ ВСЕХ СТРАНИЦ САЙТА, В ОСНОВНОМ ЭТО КАСАЕТСЯ ТЕГОВ ДЛЯ ПОИСКОВЫХ СИСТЕМ.

#### Ошибка № 3 Соглашаться на любую платформу для сайта

Неправильно выбранная платформа для вашего сайта может привести к следующим проблемам:

- высокие расходы на создание и поддержку сайта;
- дорогое или практически невозможное внесение изменений в будущем;
- неэффективное продвижение сайта в поисковых системах (то самое SEO, о котором все говорят);
- сложное (и, опять же, дорогостоящее) наполнение сайта контентом.

#### Критерии выбора платформы Популярность

Если ваша компания не готова содержать команду программистов для постоянной поддержки и доработки сайта, то лучше пойти по простому, проторенному пути и выбрать одну из известных, распространенных платформ построения сайтов. Чем популярнее платформа, тем проще найти специалистов, которые могут создать на ней сайт с нуля или исправить/изменить уже существующий.

#### Примеры подобных решений:

- Wix (привлекательные по дизайну несложные сайты — для личного промо, портфолио, продвижения услуг);
- WordPress (очень удобна для сайтов, где много текстово-графического контента);
- Magento (удобное решение для создания онлайн-магазинов).

#### Гибкость настройки

Платформа должна позволять пользователю настраивать различные параметры для всех страниц сайта, в основном это касается тегов для поисковых систем (Yandex и Google прежде всего) и полей для расшаривания в соцсетях. Также важна возможность подключения веб-аналитики (Google Analytics, HotJar, Facebook pixel и т. п.) и создания карты сайта.

#### Вопросы для выбора платформы

- Насколько легко будет найти сотрудника для внесения изменений на сайт через год?
- Многие ли используют эту платформу для сайтов, похожих на нужный мне?
- Позволяет ли платформа настраивать SEO-теги и поля для расшаривания информации с сайта в соцсетях или для этого нужна помощь разработчика?

- Можно ли подключить Google Analytics или Yandex-метрику?
- Есть ли возможность создать карту сайта?
- Если на большинство подобных вопросов ответ «нет» значит, стоит подобрать более «пластичное» техническое решение.

#### Ошибка № 4 Не составить техзадание

Техническое задание позволяет лучше понять и сформулировать требования к сайту. Необязательно делать его слишком техническим, главное, чтобы из него было понятно, какой основной функционал и какая информация должны быть представлены на сайте. Техзадание хорошо помогает решать спорные моменты во время разработки, а также позволяет разобраться, все ли сделано так, как вам хотелось, когда сайт готов.

Как составить техзадание? Проще всего попросить разработчика сделать это в начале процесса. Эта работа либо уже включена в стоимость, либо будет посчитана отдельно. Можно нанять специалиста для написания техзадания, а уже потом выбрать компанию-исполнителя. Или же написать техзадание самостоятельно, хоть это и может звучать пугающе. Но глубоко техническим ваше задание быть не обязано, надо просто постараться описать то, что вы хотите видеть на сайте, своими словами. Главное, пусть будет понятно, что должно получиться в итоге. Хорошо помогут изображения того, как могут выглядеть страницы сайта. Можно либо нарисовать эти прототипы страниц вручную, либо воспользоваться специальными сервисами для создания эскизов, например, https://wireframe.cc/

#### Ошибка № 5 Не договориться, кто и как будет наполнять сайт контентом

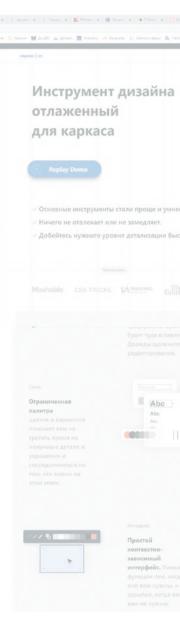
Если оставить в стороне самые простые сайты-визитки, на которых лишь перечислены основные услуги компании, адрес и логотип, то с проблемой наполнения сайта контентом, пожалуй, сталкивается каждый владелец веб-ресурса. Эта история немного напоминает покупку музыкального инструмента: приобретаешь пианино (или гитару, или супермодное нынче укулеле —

выберите нужное) — и тут остро осознаешь, что без посторонней помощи оно играть не умеет. И придется или довольно долго учиться извлекать из него звуки самому, или пригласить кого-то специально обученного, кто сыграет тебе милую маленькую сюиту зимним вечером. Хорошая новость в том, что современные сайты освоить значительно проще, чем рояль (и даже чем укулеле). Тем не менее нужно отчетливо понимать, кто, когда и за какое вознаграждение будет обновлять контент на сайте. Этот сотрудник (он может быть как в штате компании, так и на фрилансе) должен разбираться с CMS сайта (CMS, она же «админка» - система администрирования контента), а также быть надежным и ответственным (речь, опять же, о безопасности данных компании и ее репутации).

И еще крайне важно наладить регулярное обновление контента на веб-страницах: даже если вы не владелец онлайн-шопа (они-то как раз на старте понимают, что товары загружать и описывать надо каждый день, если не чаще), все равно в налаженном бизнесе что-то меняется, развивается, требует обновления и анонса — и все это, по-хорошему, должно отображаться на сайте. Очень печально бывает, соблазнившись видом аппетитных лазаний на фото с сайта итальянского кафе, поехать туда и обнаружить, что заведение в этом месяце закрыто. Клиенты пишут рассерженные посты в пабликах, тегая незадачливый ресторан, или просто молча обижаются и больше не приходят. А надо было всего лишь сделать заметное объявление на сайте: «Сейчас мы закрыты, но ждем вас позже». Ведь, как говорится, репутация строится годами, а разрушается в один миг.

Подведем итог. Получить качественный, удобный и недорогой сайт в наши дни — реально.

Знание описанных выше проблем и, что еще важнее, их решений упростит выбор компании-разработчика, а хороший подрядчик поможет вам справиться со всеми описанными выше задачами. Не бойтесь обращаться в несколько компаний и сравнивать их концепции, советы, предложения. В результате общения с ними будет легче определиться, какой именно сайт вам нужен, и получить его.



## СВЕТЛАНА ГУЛЯЕВА: "ПИАР — ЭТО ПРО РЕПУТАЦИЮ"

Текст: Татьяна Озорнина Эпоха digital наступила не вчера и даже не пять лет назад: вопросы создания определенного имиджа в социальных сетях и репутационные риски, связанные с неэтичным поведением в онлайн-пространстве, давно беспокоят бизнес-сообщество.





#### Светлана Гуляева

Родилась в Ленинграде. Окончила Российский государственный педагогический университет им. Герцена, факультет русской филологии, училась в Санкт-Петербургском государственном университете на факультете философии.

Начинала в петербургских газетах корреспондентом, на протяжении семи лет вела рубрику «Карьера» в журнале Cosmopolitan, работала главным редактором журнала «Cosmopolitan COSMO Mazus», креативным редактором журнала «Я Покупаю — Санкт-Петербург», шеф-редактором журнала «Здоровье». Как руководитель практики корпоративных коммуникаций в PR-агентстве, взаимодействовала с такими клиентами, как Минпромторг России, Минкультуры России, МТС, банки «Уралсиб» и «Санкт-Петербург», бренды Danone, Nivea, GlaxoSmithkline, sanofi, Pfizer. С 2017 года — руководитель пресс-службы Санкт-Петербургского международного культурного форума.

ак массовый «переезд» компаний в онлайн повлиял на индустрию связей с общественностью? Что понималось под термином Public Relations в середине девяностых годов? Как можно выбрать профессию по душе в условиях стремительной трансформации рынка? Эти вопросы мы задали Светлане Гуляевой руководителю пресс-службы Санкт-Петербургского международного культурного форума, эксперту по коммуникациям и медиа.

Public Relations. Как они пришли в вашу жизнь и в какой момент вы поняли, что это ваше? Это произошло накануне поступления в вуз, на самом старте карьеры или несколько

Я поступала на три факультета сразу (и во все три приняли) - на философский и журфак СПбГУ, плюс на факультет русской филологии в РГПУ им. Герцена. Если честно, в то время мечтала стать журналистом. Точнее, хотела работать в журналистике, но учиться планировала на философском. А выбрала в итоге сразу два, его и филологический — от жадности, не бросать же, раз уж поступила. Совмещала дневное и вечернее несколько лет. Факультет журналистики был при поступлении запасным вариантом, потому что все мне говорили: «На журналистику не ходи. Если ты не хочешь работать строго на телевидении, то лучше фундаментально изучать те дисциплины, которые тебе интересны, а уж писать-то как-нибудь о них научишься». А меня всегда интересовало, как люди мыслят (это философия) и как они выражают эти мысли (тут уже филология).

### Журналистика — довольно прикладное образование.

Совершенно верно. Я — специалист по коммуникациям. И, когда меня спрашивают: «А кем ты работаешь? Кем ты себя можешь назвать?» — я себя называю скорее профессиональным коммуникатором. Другое дело, что коммуникации — вещь многогранная. Ведь все, что человек делает, так или иначе завязано на коммуникации с внешним миром. Это и письменное взаимодействие, и журналистика, и пиар, и маркетинг. Вопрос — какие это коммуникации. Через слово, через действие, через образы.

Когда училась на филологическом, у нас появился новый спецкурс — по основам маркетинга. Я туда пошла. Это стало личным открытием: что, оказывается, существует не просто коммуникация через какие-то печатные и непечатные источники, не просто реклама, которая в начале девяностых как раз стала бурно развиваться. Оказалось, что это не разрозненно и «не само по себе», а представляет собой единую систему, в которой есть смысл и логика. Меня очень сильно это увлекло, и в дальнейшем я так или иначе всегда интересовалась маркетинговой стороной любого проекта.

Моя первая работа — секретарь. Принесла свою статью в редакцию одной из петербургских газет, текст приняли и предложили мне это место, чтобы параллельно писать статьи там же, а спустя пару месяцев уже перевели на должность корреспондента. Тогда, в середине девяностых, в России как раз зарождался пиар. У нас в ту пору еще не сформировалось это понятие как таковое. Зато (хотя об этом не очень принято говорить) было распространено такое понятие как «джинса». В условиях непроработанности и фактического отсутствия нормативно-правовой и законодательной базы в отношении деятельности СМИ (тогда эта сфера тоже устанавливалась: старая система советской прессы канула в Лету, а новая только налаживалась) явление было повсеместным. Интересно, наверное, что такое «джинса»? Это взятка журналисту, которую клали в задний карман джинсов.

### Будем честны: это явление распространено и сегодня.

К счастью, сейчас это уголовно наказуемое и всячески порицаемое деяние. Мой первый руководитель, главный редактор газеты, в которой я работала, на самом старте мне объяснила, в чем разница между хоро-

шим журналистом и плохим. Она сказала: хороший журналист продается один раз. Это значит, что хороший журналист работает за зарплату. А не за то, что кладут в задний карман джинсов. Благодаря ей я очень рано поняла, что профессиональная репутация — это такое дело, которое себе дороже. Сначала ты работаешь на репутацию, потом она работает на тебя. Это — аксиома. И для меня это всегда было приоритетом номер один.

#### ВСЕ РЕЗКО УШЛИ В ОНЛАЙН, НО НЕ ВСЕ СМОГЛИ ИЗВЛЕЧЬ ИЗ ЭТОГО ВЫГОДУ.

Гораздо позднее, когда я уже повернула в пиар-индустрию, пришло понимание и репутационного менеджмента: что такое репутация, как она создается, насколько это важный актив и для любой компании, и для любого человека.

#### В каком году вы пришли в пиар-индустрию?

Формально в 2010 году, когда я пришла работать в коммуникационное агентство. Но до этого, будучи главным редактором в глянце, я была напрямую заинтересована в росте продаж рекламы, от которой зависело благополучие нашего журнала (и коллектива!). И поэтому постоянно придумывала спецпроекты для рекламодателей — редакционные материалы, которые интересны читателям как контент и выгодны рекламодателям как информационная поддержка. Сейчас это называется нативной рекламой.

В глянец я пришла из маркетингового агентства, где работала креативным директором и развивала издательское направление. А в агентстве оказалась после работы в продажах фэшн-ритейла: в 22 года, сразу после окончания университета, я стала руководителем - отвечала за продажи одного из новых магазинов сети бренда женской одежды, управляла его развитием, в том числе с помощью рекламы и маркетингового анализа. Роль руководителя в таком юном возрасте меня, как ни странно, ничуть не смущала, потому что я четко представляла себе концепцию бренда (на самом деле я его обожала), хорошо понимала, как должен работать идеальный магазин и что такое сервис мечты. И компания мне поверила и дала возможность это реализовать так, как я видела, плюс обучила западным технологиям и стандартам качества. Потом я стала заниматься развитием сети, обучала новых управляющих и продавцов в работающих магазинах и открывала точки в других регионах страны. Логично, что мой интерес к маркетингу и рекламе привел меня в полноценное профильное агентство. А уже там я специализировалась как копирайтер, руководитель креативного отдела и на досуге писала статьи для Cosmopolitan.

#### НАСТОЯЩИЙ ПИАР— ЭТО ВЫСТРАИВАНИЕ РЕПУТАЦИИ.

PR появился в России относительно недавно, примерно в начале нулевых. В тот период многие в принципе не знали о существовании такого термина как Public Relations и все же пробовали себя в этой сфере. Откуда взялись первые специалисты? Первооткрыватель PR в России — каким он был?

Пиарщика все представляли в то время в образе некой красотки в мини на шпильках (смеется), которая ходит по презентациям, угощает всех игристым вином, которая в щечку целуется с известными дизайнерами и селебрити. Это все ассоциировалось с богемной жизнью: тусовки, презентации... Презентаций было действительно много, подарков, фуршетов — так пытались купить лояльность пишущих. Был даже термин такой среди журналистов — «бутербродник». Это журналист, который не пишет ничего хорошего, а только ходит по фуршетам. Ho oт тех презентаций до Public Relations в современном понимании этого слова было еще далеко.

### Значит ли это, что «правильного» пиара не существовало как такового?

Реальный пиар существовал — тот, который в те годы концентрировался в политтехнологиях. Выборы проводились немного по-другому, нежели сейчас, предвыборные кампании были наполнены несколько другим смыслом. На мой взгляд, настоящий пиар, который вскоре начал развиваться в корпоративной среде, получил основную массу профессионалов именно из политической сферы. Еще рекламщики охотно шли в пиар. Журналисты — менее охотно, но тоже. С другой стороны, политический пиар и сегодня никуда не ушел. Политтехнологии остались и работают вполне успешно.

Но всего 30 лет назад бизнес в России попросту еще не чувствовал необходимости в связях с общественностью: главными пиарщиками компаний выступали часто

их собственники. Не директора, заметьте, а собственники: институт наемных менеджеров еще не сформировался, потому что девяностые - такое время было: «не верь, не бойся, не проси» — владельцы попросту опасались доверять бразды правления кому-либо, уведут ведь бизнес (и уводили!). Поэтому собственник сам был лицом компании. И вот как лицо себя вело, так к компании и относились. А ведь настоящий пиар — это выстраивание репутации, то есть игра вдолгую. Какая игра вдолгую, если завтра у тебя могут отобрать бизнес, да и жизнь иногда? Вот те бизнесмены, кто строил компании всерьез и надолго, - они и были первыми, по сути, корпоративными пиарщиками.

### Таким образом мы возвращаемся к теме репутации?

Точно. Для меня пиар — это про репутацию.

Бытует мнение, что между журналистами и пиарщиками существует некий конфликт интересов. Как, являясь профессиональным журналистом и PR-специалистом, вы видите эту проблему? И есть ли она вообще?

Я такой проблемы не вижу. Все конфликты интересов, на мой взгляд, от непрофессионализма. Пиарщик может предлагать что-то, предварительно не подумав: а надо ли это второй стороне? Журналист может высокомерно игнорировать пиарщика, потому что «он общается только напрямую со спикером», а в результате сам спикер после такого (неподготовленного) общения в ярости будет писать жалобы на журналиста, который переврал все что можно.

Опыт в продажах научил меня одной простой вещи: человеку невозможно продать то, что ему не нужно. Если ты хочешь, чтобы публикации о твоей теме появились в каком-то СМИ (мы сейчас говорим не про Public, а про Media Relations, это самая видимая часть работы пиарщика), то узнай для начала, о чем оно, какая у него повестка, кто его целевая аудитория. Можешь ли ты предложить тему, спикера или авторский материал именно ему? Нужно прикладывать голову, не жалеть времени на аналитику, интересоваться тем, что волнует журналистов сейчас. Вот это я называю профессионализмом.

С другой стороны, и журналисты тоже не всегда бывают профессиональными. Не всегда знают, что такое фактчекинг, работа с цифрами и так далее. Кто угодно, в любой сфере может быть мастером своего

дела или не быть. Поэтому нет, я такой специфической проблемы «пиарщики против журналистов» не вижу.

Моя первая статья в глянце была для журнала Elle. Я его регулярно читала и в какой-то момент поняла: о, а в эту рубрику мне есть что предложить. Посмотрела, как они там пишут, написала, отправила по редакционному адресу, через какое-то время мне позвонили оттуда и сказали: берем, приезжайте за гонораром. Точно так же было и с Cosmo. Если бы я писала не о том, что интересно аудитории и что подходит по формату, — все мои тексты отправились бы в корзину. Другое дело, что иногда требуется креативность, чтобы понять, где точки соприкосновения твоей темы и этого конкретного СМИ. Я помню, как однажды мы в «Cosmo Mагии» жутко хотели получить одного крупного рекламодателя, который размещался строго в мужском сегменте, потому что это бренд дорожных навигаторов. Казалось бы, ну где женская «Соѕто Магия», которая про популярную психологию, и где автомобильное оборудование? И тогда я придумала написать статью про феномен топографического кретинизма (которым сама страдаю). И под эту тему рекламодатель к нам пришел. Так же было и с инвестиционным фондом: мы придумали спецпроект «Психология богатства», статьи про психологические причины транжирства или жадности. И получили хороший контракт.

# Стоит ли сегодняшним абитуриентам смотреть в сторону пиара? Пиар по-прежнему остается «профессией будущего»? Стоит ли выбирать это направление?

Сложно сказать, что такое «профессии будущего». Я убеждена: если тебе что-то нравится, то надо просто этим заниматься. Когда я сама была абитуриенткой, большинство родителей упали бы с инфарктом, если бы их чадо заявило, что пойдет учиться на повара, например, или швею. Кто тогда знал, какими звездами станут сегодня шеф-повара и дизайнеры одежды? И, думаю, много кто отчаянно вопил: «Все мозги проиграешь!» — пока вдруг не обнаружил, что их ребенок зарабатывает огромные деньги на киберспорте.

Надо заниматься тем, что тебя драйвит, — это 100%. Знаете, есть теория: чтобы добиться мастерства, тебе нужно заниматься этим десять тысяч часов. Как можно заниматься десять тысяч часов тем, что тебе не нравится?

#### Насколько важно высшее образование?

Это в первую очередь фундаментальные знания, кругозор и навыки самостоятельного поиска информации. Ну, и самое главное, на мой взгляд, чему учит вуз, - продолжению своего образования. Да, можно и без диплома делать бизнес и «сворачивать горы». Но интуитивно и бессистемно. А в том, что касается коммуникаций, как мне кажется, высшее образование — необходимая база. Другое дело — какое. В этом смысле пиар, как и журналистика, прикладная профессия. Поэтому, мне кажется, лучшее решение: выбрать фундаментальную сферу, которая тебе по-настоящему интересна, и идти туда. Коммуникации — это технологии, им можно научиться на практике. Чтобы реализоваться профессионально, нужно хорошо знать «матчасть» и понимать, как эти технологии устроены. Так что стажировки и практики — это обязательно. Не бывает такого, что вот человек получит диплом и тут же найдет прекрасную работу. Что касается пиара, то я считаю лучшей практикой работу в коммуникационном агентстве. С разными проектами, разными клиентами, разными задачами и сроками. В агентстве, конечно, нагрузка больше, чем «на стороне клиента». Но это отличная школа и возможность изнутри понять, а так ли нужен тебе этот пиар и в какой конкретно компании ты хотел бы работать. Ни один вуз этого, к сожалению или к счастью, не даст.

ПРЕЗЕНТАЦИЙ
БЫЛО
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
МНОГО.
Я, КАК
ЖУРНАЛИСТ,
НА НИХ ХОДИЛА,
ВСЕ ЭТО ВИДЕЛА.
НО ДО
PUBLIC RELATIONS
В СОВРЕМЕННОМ
ПОНИМАНИИ
ЭТОГО СЛОВА
БЫЛО ЕЩЕ
ДАЛЕКО.

#### Как повсеместная цифровизация и диджитализация влияют на коммуникационную сферу?

Безусловно, это перевернуло все и продолжает переворачивать. Важным открытием эпохи цифровизации для многих из нас стало то, что мир очень прозрачен. Он открыт. В нем ничего нельзя спрятать. А самое главное: интернет помнит все.

#### Из-за социальных сетей?

Из-за социальных сетей и не только. Все, что ты когда-то сказал или сделал, — оно остается.

#### Это хорошо или плохо?

Хорошо. Потому что, даже несмотря на закон о праве забвения, современный человек должен понимать, что он делает и зачем. Нужна осознанность. Мы каждый день наблюдаем какие-то конфликты



и скандалы в онлайне. Особенно пиарщики наблюдают. Чаще всего причина этих конфликтов банальна: кто-то что-то ляпнул не подумав. В этой среде начинаешь понимать, насколько сильно ты связан, во-первых, с другими людьми, во-вторых, со своим бизнесом, со своей компанией. Насколько то, что ты делаешь (а порой и вытворяешь), влияет на это. И на твой имидж и репутацию в том числе.

Опять же возвращаемся к репутации. Проворачивать какие-либо «темные делишки» стало гораздо сложнее. Да, до сих пор существуют всевозможные теневые технологии и так называемый черный пиар тоже жив. Но сейчас гораздо выгоднее быть «белым», прозрачным, открытым. Это для долгосрочной перспективы.

Пространство социальных сетей — отдельная тема. Вы совершали какие-либо ошибки в онлайн-пространстве, которые впоследствии отразились на вашей профессиональной деятельности и репутации?

Нет. Как я веду себя в реальной жизни, я точно так же веду себя и в сети. Если я в реальной жизни не дружу с кем попало и не появляюсь на улице в купальнике, то я и в социальной сети соответствующих фотографий не выкладываю или не дружу с условными ботами. Всегда проверяю человека, который стучится ко мне в друзья, — это элементарно. Не говорю о себе и о других ничего того, чего не сказала бы в офлайне.

Проблема в том, что некоторые до сих путают онлайн- и офлайн-пространства. Им кажется, что интернет и соцсети — они такие более анонимные, что ли. Думают: есть образ, а есть реальный я. Но это не так. Маска уже приросла к лицу, как в притче говорилось. Люди видят ровно то, что ты им показываешь. А я показываю ровно то, что я хочу показать.

Поэтому нет, «проколов» не было. Но подобных ошибок наблюдаю миллион. Как пиарщик, как пользователь, как член разных сообществ и групп. Общение в офлайне и онлайне почти не отличается. Возможно, нам хочется, чтобы оно отличалось.

Когда ты видишь перед собой не лицо собеседника, а экран компьютера, возникает иллюзия, что ты более свободен в высказываниях, более обезличен. Это может приводить ко всевозможным обесценивающим комментариям, хамству, резким онлайн-диалогам: люди нередко пишут то, что не осмелились

бы сказать в лицо. Свобода выражений в соцсетях сегодня считается нормой. Но это не норма. Все, что ты сказал, — это все останется. И тот, кому надо, когда надо, это может в любой момент раскопать.

То же самое можно сказать и об hr-брендах. Можно как угодно позиционировать свою компанию на рынке, давать какую угодно красивую рекламу, но нужно понимать: если твои сотрудники говорят о тебе плохо — это крест на твоей репутации. Сколько скандалов недавно серьезно подпортили имидж крутых брендов просто потому, что бренды не подумали о людях.

Пандемия Covid-19, соблюдение режима самоизоляции и перевод большинства компаний на удаленный режим работы наложили отпечаток на всех нас. Что мы можем сказать о рынке труда? У меня складывается впечатление (возможно, ошибочное), что некоторые профессии канут в Лету — например, секретари и администраторы, всех их заменят онлайн-ассистенты.

Нет. Не канут. Всегда нужна условная нянечка. Которая напомнит, принесет чаю, поболтает, пожалеет, а заодно решит все жизненно важные вопросы вместо совета директоров. Уйдут скорее те профессии, которые подразумевают выполнение простых функций, притом что эти функции робот может сделать точнее, чем человек. Мы все понимаем, что беспилотные машины рано или поздно заменят водителей такси. Что квадрокоптеры и роботы заменят курьеров: человек не нужен, чтобы доставить что-либо из пункта Ав пункт Б. Эта задача функция, которую легко алгоритмизировать. Вопрос только в цене услуги. Следующий этап — технические переводчики. Но это касается перевода документов, где достаточно четкий алгоритм и простые правила, которые легко воспроизводимы. Конечно, речь не о литературе и не о живом диалоге. Там, где есть креативный творческий компонент, фантазия и так называемый дар божий, там без человека не обойтись.

Спикеры дискуссионных площадок Санкт-Петербургского международного культурного форума часто обсуждают искусственный интеллект, и часто звучит вопрос: а могут ли роботы творить? Но роботы программируются и управляются людьми. Кто может воспринимать творчество робота? Опять же не робот, а человек. И к тому же искусственный интеллект еще нужно учить

и учить. Это достаточно долгая и нудная работа, но когда-нибудь, возможно, при нашей жизни, она покажет свои плоды.

## О каких уроках, извлеченных из пандемии, можно говорить уже сейчас?

Эпидемиологическая обстановка и введенные в связи с ней ограничения лишили многие компании и многих людей привычных способов коммуникации. Раньше думали как: участвуешь в выставке, ставишь свой стенд, раздаешь буклетики. Как здорово, все про тебя узнали! Неправда. Никто про тебя не узнает. Потому что немного по-другому все устроено. Привычные модели коммуникаций уже давно не работают (или работают, но не так, как раньше). Именно потому, что изменилась структура потребления информации. Она не сегодня изменилась и не в этом году. Просто пандемия это вывела на первый план, сейчас это уже невозможно не замечать.

Все резко ушли в онлайн, но не все смогли извлечь из этого выгоду. Ведь модель потребления контента в офлайне и в онлайне разная. И нельзя одно и то же использовать и там и там одинаково эффективно. Для онлайна нужно придумывать свои проекты, со своей логикой и «путем потребителя». Тот, кто понимает это, кто умеет изучать, анализировать аудиторию, делать выводы и применять быстро, постоянно меняя стратегии, тот легко переходит в онлайн. И приобретает международную известность по сравнительно низкой стоимости. Но это не за пару дней делается. И те, кто этого добился, готовились к этому уже не один год. Онлайн — это отсутствие границ. Онлайн-контент можно потреблять из любой точки мира, без привязки к географическому положению. Но надо делать этот контент профессионально и талантливо. У нас же огромное количество компаний привыкли платить за размещение, но не привыкли платить за создание качественного контента. Такие думают, что их штатный смм-щик (средненький, зато свой, на зарплате запросто снимет на свой старый телефон видосики с их товаром или лекцию директора «как делать бизнес» на 150 минут, и это непременно станет мегахитом просто потому, что будет выложено в Сеть. Спойлер: не станет. То, что снято вами на телефон, и то, что снято профессиональным блогером на профессиональном оборудовании, - как говорится, две большие разницы.

Ваша профессиональная деятельность накладывает отпечаток на все стороны жизни? Работа над собой и повышение квалификации — это некий отдых или все же рутина? И есть ли у вас увлечение, так называемое хобби всей жизни?

Накладывает, конечно. Например, моя работа — это очень много текстов. Самых разных: концепций, релизов, сценариев, презентаций, писем, текстов выступлений, официальных справок и отчетов... Что делаю в свое свободное от работы время? Правильно догадались — снова пишу. Рецензии на про-

читанные книги, статьи о том, что меня лично волнует, о популярной психологии и просто о жизни, стихи. Нет. Не покажу. (Улыбается.)

А еще пишу — редко, правда, — картины, люблю масло. Ах да, про масло — я очень люблю готовить! Кухня и все, что с ней связано, — это моя медитация. И еще медитирую за рулем: это восхитительное ощущение полной концентрации и свободы. Обожаю путешествовать, «коллекционирую» страны и континенты, но изучаю их опять же через автодороги и местные ресторанчики.

# Ваши пожелания руководителям нового поколения.

Мне в жизни очень везло на руководителей, учителей, наставников. Один из них, иностранец, дал мне универ-

сальную формулу хорошего руководства: Trust. Delegate. Motivate. По-русски это: «Доверяй. Делегируй. Мотивируй». Это только звучит просто, а на самом деле каждому из трех действий еще надо учиться и учиться. Я желаю всем руководителям — и новым и опытным — следовать этой формуле, действовать осознанно и работать с профессионалами — привлекать лучших на рынке и самостоятельно выращивать в команде. И самим быть профессионалами, но в первую очередь — людьми.



Фото: Александр Насонов

# **NUAP VS MAPKETUH**



**Текст: Юлия Денеко** Консультант по расширению бизнеса

Успех любого бизнеса зависит в числе прочего от его продвижения. Однако огромное количество всевозможных инструментов продвижения способно привести в замешательство даже достаточно опытных собственников бизнеса.

Немало лет популяризируется идея ухода в онлайн-пространство. Многие предприниматели делали это со скрипом, по старинке продолжая развивать свое дело с помощью стандартных методов рекламы и маркетинга. Но текущий год показал, насколько важны онлайн и способность быстро его освоить. Появилась насущная необходимость перейти на удаленный режим работы, если хочешь выжить.

Продолжение любой деятельности стало практически невозможным без онлайна и дистанционной работы. При этом мы наблюдаем неимоверное количество инструментов и непонятных терминов, в которых порой сложно разобраться. Безумное количество «маркетологов», получивших минимальные знания на непонятных курсах, заполонили рынок и навязывают бессистемные способы продвижения бренда, при этом делая это без малейшего понимания результата.

Руководители в замешательстве. Кого выбрать? Какие инструменты оптимальны именно для него? Нужно ли бесконечно покупать рекламу у блогеров и как понять, кого из них выбрать? Какой маркетолог нужен конкретно вам, как оценить его работу, как понять, какой он должен давать результат? Между тем большое количество маркетологов пытаются оправдать свою непродуктивную работу тем, что сложно предсказать, какая реклама сработает, и нужно больше вливать денег в продвижение. Руководители не понимают: почему они вкладывают немало средств в маркетинг, а доход не растет. Это — вечное противостояние. Руководитель хочет увидеть результат, а маркетологи освоить маркетинговый бюджет.

Как руководитель с немалым стажем, скажу, что мы получали многомиллионные контракты, не потратив при этом ни одного рубля на рекламу. Мы делали это тогда, когда еще не было ни автоворонок, ни таргета — ничего из существующих ныне инструментов.

Все наши продажи начинались и совершались на личной встрече за чашкой кофе, в неформальной обстановке, в дружеской беседе. Мы просто рассказывали про себя, узнавали про клиента, завязывалась дружба, и клиент говорил: «Беру!»

Даже сейчас, когда я занимаюсь другим консалтинговым бизнесом, редко прибегаю к рекламе: как правило, мне достаточно получаса общения с человеком, чтобы он купил у меня услугу.

Маркетинг в большинстве своем превратился в обман, точнее — в средство манипуляции. Нам преподносят какой-то продукт в лучшем виде, хотя он таким не является. Например: банки предлагают кредит под 6% годовых, при этом указав мелким шрифтом, что 6% — всего лишь в первый месяц обслуживания, а далее — все 20.

Можно приводить множество примеров того, как мы, веря в рекламу, покупаем продукт или услугу и как оказывается, что приобретаемое не соответствует нашим ожиданиям и обещаниям маркетологов. В таком случае мы чувствуем обман и, конечно же, не хотим в дальнейшем покупать этот продукт.

Что делает современный человек, если видит рекламу? Идет в гугл, ищет отзывы реальных людей. Или звонит друзьям и знакомым, выясняя, могут ли они что-то сказать про данный продукт. Мы всегда стремимся услышать мнение и отзывы людей, которым доверяем.

Вывод прост: чтобы не тратить огромные бюджеты на рекламу, нам надо стать теми людьми, которым доверяют. Которых считают друзьями. Как этого достичь без маркетинга? При помощи недооцененного инструмента — пиара.

#### Маркетинг и пиар

Мы практически не видим разницы и часто путаем эти два понятия. Более того, слово «пиар» часто употребляется в негативном и ругательном смысле.

Дам пояснения: PR (Public Relations) в переводе с английского — это «связи с общественностью». Но если перевести более конкретно, это

должно звучать как «отношения с общественностью», а если еще более точно — «хорошие отношения с общественностью». Как создать эти хорошие отношения? Поделюсь кратким алгоритмом, который неоднократно проверен на практике мною и моими клиентами.

Что даст нам хороший пиар? Защиту от любых атак конкурентов, доверие покупателей, экономию огромных средств на рекламе, гарантию длительного существования, хорошие отношения с контролирующими органами и желание самых продуктивных сотрудников работать именно у вас.

Что нужно делать для создания хороших отношений с общественностью? Эту деятельность можно разделить на несколько важных блоков.

#### Внутренние отношения

- Поздравление сотрудников с важными датами.
- Регулярный нетворкинг: с коллективом необходимо обсуждать хорошие новости и результаты достижений компании.
- Корпоративная форма.
- Уютный офис и зоны для рекреации.
- Совместное участие в социальных мероприятиях (и это не корпоративы или тусовки. Речь идет о субботниках, участии в волонтерском движении и др.).

#### Внешние отношения

Их можно разделить на три группы. *С клиентами*:

- Производить безупречный продукт или предоставлять безупречную услугу.
- Пробные услуги, тест-драйвы, пробники. Возможность протестировать сервис важна всегда.
- Знать важные даты клиентов и поздравлять в эти даты, знать имена клиентов и их близких родственников.
- Привлекать клиентов к участию в совместных социальных проектах.
- Сообщать клиентам хорошие новости.
- Поощрять их за длительное сотрудничество (скидки, бонусы, персональные коммерческие предложения).

#### С органами власти:

- Идеальное ведение отчетной документации и отсутствие нарушений законодательства.
- Участие в общественных советах при ведомствах.
- Участие в городских, областных и федеральных мероприятиях, грантах, программах поддержки.

- Наличие социального проекта или участие в существующих социальных проектах. Со средствами массовой информации:
- Приглашение представителей СМИ на ваши мероприятия и создание для них инфоповодов.
- Участие в тематических передачах в качестве экспертов.
- Интервью на профессиональные темы.

#### Личный бренд собственника

- Участие во всевозможных конференциях, форумах и выставках с докладами о вашей деятельности.
- Собственный обучающий канал или серия роликов.
- Участие в конкурсах и грантах.
- Семинары и тренинги по вашей тематике на различных образовательных площадках.

Личные соцсети — это собственное СМИ. Они должны использоваться не как демонстрация своих «слабостей», а как демонстрация экспертности.

#### Резюме

В пиаре можно использовать только правду. Бегите от тех маркетологов и пиарщиков, которые предлагают вам искусственные накрутки, поддельные отзывы, искажение фактов в рекламе, манипуляцию сознанием и любые хитрости и уловки, а также черный пиар конкурентов.

Пиар — это постоянная работа, а не что-то второстепенное и незначительное. Это работа, которая должна быть включена в ежедневный план работы, вменена отдельному специалисту или даже отделу.

Обязательно нужно иметь пиар-стратегию — алгоритм действий, которые будут осуществляться постоянно. Данная деятельность не должна быть бессистемной.

Одна из моих клиенток, действуя по вышеуказанному плану, увеличила количество своих подписчиков за один месяц на 600 реальных человек и получить 114 000 просмотров своего минутного ролика за одну неделю: ролик попал в раздел ТОП. При этом на продвижение не было потрачено ни копейки, а изначально аккаунт насчитывал всего лишь 1200 подписчиков. Так всего за месяц, будучи самозанятым дизайнером, моя клиентка добилась роста продаж и скачка по активности в социальных сетях: пришлось нанимать сотрудников. И это — при нулевом бюджете на рекламу.

Желаю вам бурного роста без маркетингового бюджета!  ${\bf M}$ 



ПОРОЙ МЫ ТАК СТРЕМИМСЯ КАК МОЖНО СКОРЕЕ ПРОИЗНЕСТИ «КУПИ У НАС», ЧТО ЗАБЫВАЕМ СКАЗАТЬ: «ПРИВЕТ, ДРУГ! КАК ДЕЛА?»









Текст: Алена Гордеева Клинический нейрофизиолог, психоневролог Когда человеку предстоит плановая операция, то он находит тысячу причин, чтобы отложить этот не очень приятный момент.

В 2020 году к этой тысяче прибавилась еще одна: закрытие государственных стационаров на карантин или их переоборудование под ковидарии. Хорошей альтернативой могли бы стать частные клиники, но почему-то рейтинг доверия к ним оказался невысоким. Однако при сравнении государственной и коммерческой медицины, анализе их преимуществ и недостатков становится понятно, что недоверие и опасения основаны на мифах и пережитках прошлого.

НАЧИНАЯ С 1992 ГОДА ВОЗ СТАЛА ПУБЛИКОВАТЬ ЕДИНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ БЕЗОПАСНОЙ АНЕСТЕЗИОЛОГИИ, ПО КОТОРЫМ РАБОТАЮТ ДОКТОРА ИЗ РАЗНЫХ СТРАН.



#### Комфорт и сервис

## «Я слышал(а), что оперироваться летом нежелательно, а зимой опасно!»

Миф о том, что послеоперационный период проходит значительно тяжелее в летний или зимний период, берет свое начало с советских времен. Отсутствие кондиционеров, сквозняки, переполненные палаты, проблема с санузлами, нехватка медицинского персонала, невозможность оказать должное внимание каждому пациенту и, как результат, возникновение сопутствующих осложнений — все это оставляло в памяти у больных не самые лучшие впечатления. Теперь же время года никак не влияет на успех операции

и последующий реабилитационный период. Частные клиники располагают комфортными палатами (одно-, двух- и максимум трехместные), каждая из которых оборудована кондиционером, холодильником, ТВ, душем и туалетом. Созданы все условия для комфортного пребывания пациента и легкого течения послеоперационного периода.

#### Безопасный наркоз

#### «Час наркоза — минус 5 лет жизни»

Цитата, рожденная в прошлом, а то и в позапрошлом веке, когда анестезиология проходила непростые этапы развития — от применения настоя мака и белладонны до севофлурана.

Официально первый наркоз был проведен 16 октября 1846 года Уильямом Мортоном в ходе операции по удалению опухоли. В то время использовались пары диэтилового эфира и хлороформ.

Постепенно синтезировали все новые препараты для общей анестезии: закись азота, тиопентал натрия, галотан, фторотан. Химики совершенствовали состав и свойства, но все равно препараты были кардиои гепатотоксичными, труднодозируемыми и накапливались в организме.

И вот в 90-е годы вершиной фармакологии стал севофлуран. Это невоспламеняющийся ингаляционный анестетик, позволяющий быстро и безопасно вводить в наркоз, а главное — выводить из него. У него практически отсутствуют побочные эффекты и противо-

показания, его легко дозировать даже для самых маленьких пациентов.

За XX век произошел невероятный прогресс и в производстве аппаратов ИВЛ. Отдельное спасибо надо сказать учителю пения М. Garcia и эндоскописту А. Kirstein, которые сконструировали первый ларингоскоп (1855 год), и Н. Drager, создавшему первый в мире аппарат «Пульмотор» (1907 год). С тех пор стали доступны интубация трахеи и вентиляция легких.

За 100 лет компания DRAGER усовершенствовала свою продукцию, теперь анестезиолог может четко дозировать препараты и держать под контролем все функции организма путем проведения пульсоксиметрии, анализа газового состава крови, измерения артериального давления и непрерывного мониторинга сердечной деятельности. Начиная с 1992 года ВОЗ стала публиковать единые международные стандарты безопасной анестезиологии, по которым работают доктора из разных стран.

Частные клиники, которые заботятся о безопасности пациента и его ощущениях от наркоза, а также о своей репутации, используют современные аппараты ИВЛ, закупают севофлуран и повышают квалификацию своих сотрудников.

Учитывая такой прогресс науки и медицины, мы должны перестать верить в почасовую тарификацию наркоза. Управляемый наркоз позволяет хирургу качественно и не спеша выполнить необходимый объем операции, анестезиологу — полностью контролировать ситуацию, а пациенту — хорошо выспаться, сохранив «нервные клетки».

#### Качественное оборудование

Руководители частных стационаров стремятся закупать только качественное и современное оборудование: лазерные установки, эндоскопические стойки, холодноплазменные коагуляторы, микроскопы и так далее. Все это повышает конкурентоспособность клиники, обеспечивает безопасную работу хирургов и улучшает прогноз исхода операции.

#### Внимательный персонал

Государственные больницы «славятся» нехваткой среднего и младшего персонала, который от перегрузки становится равнодушным и неприветливым к пациентам. Это не способствует быстрому восстановлению после операции. В частных же клиниках

достаточное количество персонала, у которого хватает времени и внимания на каждого пациента: регулярное измерение артериального давления и температуры, помощь в гигиенических процедурах, выполнение инъекций, да и просто доброе слово с улыбкой найдутся для всех пациентов!

#### Усугубление проблем со здоровьем

Затягивание лечебного процесса чревато ухудшением состояния пациента, что потребует в дальнейшем больших временных, финансовых и моральных ресурсов. Если в начале лечения можно обойтись выполнением малоинвазивной эндоскопической операции, то при ее откладывании может возникнуть необходимость проведения полостного вмешательства. Это означает увеличение риска осложнений, более длительное нахождение в стационаре, более сложный реабилитационный период и, соответственно, ощутимый отрыв от трудовой деятельности и привычного уклада жизни.

#### Советы

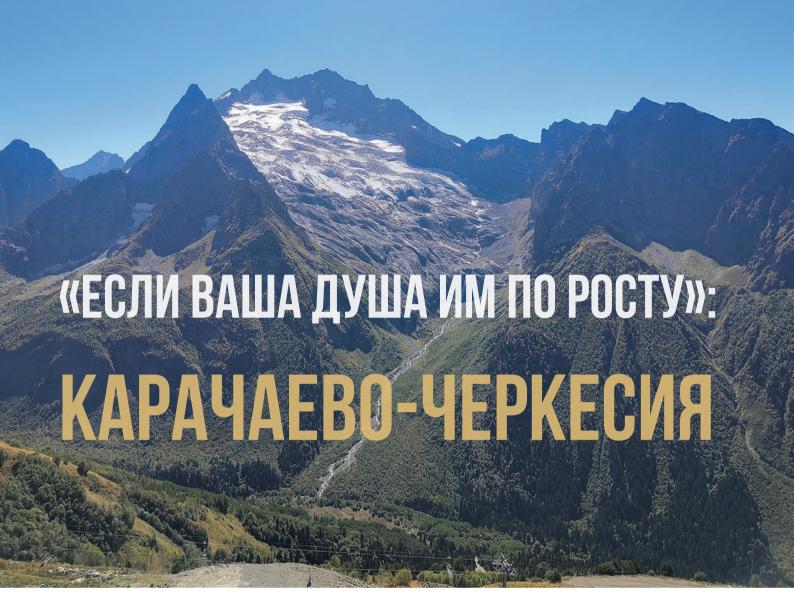
При всех перечисленных преимуществах необходимо ответственно подходить к выбору клиники, чтобы ожидания наиболее точно совпали с реальностью.

- 1. Убедитесь в наличии лицензии на осуществление медицинской помощи в рамках дневного и/или круглосуточного стационара в целом, а также на отдельный вид деятельности (гинекология, пластическая хирургия, оториноларингология, урология и др.).
- 2. Выберите хирурга, используя все возможные ресурсы: независимый сайт отзывов, сарафанное радио, советы своего лечащего врача.
- 3. На консультации подробно расспросите хирурга о предстоящей операции: ключевые моменты, альтернативные варианты, возможные осложнения и отдаленные последствия.
- 4. Читайте экспертные блоги известных врачей, чтобы хоть немного разбираться в теме.
- 5. С осторожностью относитесь к скидкам и акциям. Сложная хирургия высокого уровня требует больших финансовых затрат, поэтому экономия здесь неуместна и вызывает опасения, что сэкономят именно на вас.
  - 6. Оцените репутацию клиники.
  - 7. Доверяйте интуиции.

Будьте здоровы! Берегите себя и своих близких. **№** 









**Текст: Петр Козлов** Дизайнер, путешественник

В этот год мы узнали, что такое COVID-19, самоизоляция и локдаун, к тому же он закрыл границы и существенно ограничил возможность поездок по другим странам.

Но на эту ситуацию можно посмотреть и с другой стороны: двадцатый год позволил нам лучше исследовать свою страну, изучить внутренний туризм. Доехать до тех мест, о которых вроде как и знал раньше и даже собирался посетить, но пальцы в поисковике билетов упрямо вбивали «Милан» вместо «Минеральные Воды».

Наша страна — большая, красивых локаций и захватывающих видов оказалось намного больше, чем можно было предположить. Потребность людей путешествовать никуда не исчезла: уже в августе российский рынок авиаперевозок показал рост, причем сделал это одним из первых в мире.

Одно из красивейших мест России — Карачаево-Черкесия. Сегодня рассказ пойдет о ней. Кавказ — это отдельный, ни на что не похожий мир. Удивительно, как на такой относительно небольшой территории (от Черного до Каспийского моря напрямую всего 700 километров) уживаются свыше 50 народостей, у многих из которых свои языки, традиции, обычаи и религиозные взгляды.

#### Как добраться

Если посмотреть на карту регионов Кавказа — Карачаево-Черкесия самая «левая» из них. Она граничит с Краснодарским и Ставропольским краями, Кабардино-Балкарией, Абхазией и Грузией. Добираться до Карачаево-Черкесии проще и быстрее всего воздушным транспортом через Минеральные Воды. Летают туда почти все известные авиакомпании, взять билет — не проблема. Правда, с 7 октября в Ставропольском крае снова введена самоизоляция для прибывающих из других регионов (а Минеральные Воды относятся к Ставрополью). Но, во-первых, можно сделать тест об отсутствии инфекции, во-вторых, сообщить, что направляешься транзитом в соседнюю республику. В-третьих, по рассказам очевидцев, проверяют выборочно и далеко не всегда. Не забываем, что туризм у нас внутренний.

Главные достопримечательности Карачаево-Черкесии — ее великолепная природа и волшебные горы. Величественный Кавказский хребет, всесезонные курорты Домбай и Архыз – именно туда едут все туристы. Остальные города этого региона, будем честны, впечатляют мало. И Черкесск столица республики, и Карачаевск — второй по значимости город – достаточно небольшие, пыльные, не слишком зрелищные. Поэтому после аэропорта остановиться лучше в соседнем Ставрополье — благо интересных городов здесь в достатке (Кисловодск, Пятигорск, Ессентуки), туризм развит чуть ли не с XIX века, проблем с размещением не возникнет. Любой поисковый агрегатор найдет вам десяток вариантов на любой вкус и кошелек: есть и отели, и квартиры, и хостелы. Единственное, возможно, ваши представления о прекрасном могут немного не соответствовать местным, поэтому будьте готовы к обилию лепнины и позолоты, если выбираете номер «люкс».

От Кисловодска (города, который ближе всего к Карачаево-Черкесии) до Домбая 160 км, до Архыза —180 км. Возникает логичный вопрос: как туда добраться. Вариантов несколько, рассмотрим основные.

Первый — поехать на рейсовом автобусе. В восемь утра садитесь на автовокзале Кисловодска, в четырнадцать приезжаете в Архыз. Плюс этого варианта — он самый дешевый. Минусы — очень медленно, теряете почти весь день, да и почти шесть часов трястись в автобусе — занятие малоприятное.

Второй способ добраться до гор — подойти к одному из множества туристических киосков: каждый день турфирмы отправляют микроавтобус (или минивэн, зависит от количества людей, компании и цены) в Архыз и Домбай. Плюсы такого способа: ваша голова не болит по поводу организа-



ции поездки, достаточно занять свое место, на этом ваши обязанности закончились. К тому же, если вы путешествуете в одиночку или вдвоем, то это еще и дешевле других альтернатив (о которых будет ниже). Как правило, одно место в таком микроавтобусе стоит 1500-2500 рублей. Минусы: как и во всех турах, вы постоянно зависите от гида и группы.

КРАСИВЫХ ЛОКАЦИЙ И ЗАХВАТЫВАЮЩИХ ВИДОВ ОКАЗАЛОСЬ НАМНОГО БОЛЬШЕ, ЧЕМ МОЖНО БЫЛО ПРЕДПОЛОЖИТЬ. ЛУЧШЕ ВСЕГО ПОСКОРЕЕ НАЙТИ ФУНИКУЛЕР И ПОДНЯТЬСЯ НА ВЫСОТУ БОЛЕЕ 3000 МЕТРОВ.

Третий вариант — автомобиль с водителем. Подобное предложение можно найти в интернете на сайтах объявлений («Авито», «Юла»), сфотографировать рекламу в городе (кто-то пишет номер телефона прямо на автомобиле, кто-то расклеивает объявления, а кто-то печатает баннер и вешает его на забор своего дома). После пары-тройки кликов на рекламу в смартфон она будет приходить к вам сама. К тому же почти любая гостиница может предоставить такую услугу или помочь с поиском шофера. Плюсы: вы арендуете автомобиль, за рулем которого будет сидеть местный житель, который хорошо знает местность и особенности дорог, может подсказать какие-то интересные локации, провести мини-экскурсию. В отличие от путешествия в группе вы можете попросить его остановиться на приглянувшейся смотровой (поверьте, путь до Домбая и Архыза такой красивый, что вам захочется сделать это не один раз) либо у любого кафе.

Минусы: цена. Как правило, водитель назначает стоимость своих услуг

(4000-6000 рублей в сутки, есть и такие, кто берет еще больше) независимо от количества пассажиров. Вы можете быть как один, так и вчетвером – цена будет одна. Поэтому такой вариант лучше всего подойдет тем, кто путешествует небольшой компанией из 3-4 человек.

Также можно взять машину в аренду самостоятельно, но в этом регионе такой вариант не очень практикуется. Местные жители не спешат доверять свои автомобили приезжим, которые первый раз собираются ехать по горной дороге.

#### Кухня

Блюда кавказской кухни считаются одними из самых вкусных и сытных. При этом большинство рецептов достаточно простые все дело в качестве продуктов. Баранина, говядина — сочнейшее мясо животных, которые еще неделю назад бегали по лугам и дышали свежайшим воздухом, чуть реже - курица. Овощи, мучное — выбор широк. К тому же все готовится на чистейшей горной воде.

Самое популярное национальное блюдо хычины. Это плоская лепешка с начинкой (как правило, сыр, картошка или мясо), обжаренная на сухой сковороде. Вдоль дорог есть множество кафе, где можно недорого и аппетитно перекусить. Стряпать здесь любят и умеют. Кстати, хычины по-карачаевски отличаются от балкарских — те жарятся в масле и больше похожи на привычные нам чебуреки. По способу готовки легко понять, семья какой национальности владеет кафе.

#### ЕДУ ПРИНЯТО ЗАПИВАТЬ ТРАВЯНЫМ ЧАЕМ. ВО-ПЕРВЫХ, ЭТО ВКУСНО. КРОМЕ ТОГО, ЧАЙ ПОМОГАЕТ ПЕРЕВАРИВАТЬ ДОСТАТОЧНО ЖИРНЫЕ И КАЛОРИЙНЫЕ КАВКАЗСКИЕ БЛЮДА.

Шашлык — еще одно традиционное кавказское блюдо. Не думаю, что он нуждается в дополнительной рекламе, про него вы и сами все знаете.

Шашлык, как и всякую подаваемую здесь еду, принято запивать травяным чаем. Во-первых, это вкусно. Кроме того, чай помогает переваривать достаточно жирные и калорийные кавказские блюда.

Еще один совет при выборе кафе — можете смело спрашивать местных жителей, где поесть: они с удовольствием назовут те заведения, куда ходят сами. Вряд ли эти подсказки вас разочаруют.

#### Что посмотреть

С едой разобрались, с тем, как добраться, тоже. Что же посмотреть в Архызе и Домбае? Природа, природа и еще раз природа.

«Лучше гор могут быть только горы», «Счастье не за горами — оно в горах», «Горы зовут тех, чья душа им по росту» - вот лучшие подписи к фотографиям оттуда. Пусть эти фразы звучат банально и попсово, но они действительно там очень к месту.

Лучше всего отправиться в горы на несколько дней. Темнеет рано, а после захода солнца из соображений безопасности там лучше не оставаться. Поэтому, если вы



хотите добраться до каких-то далеких и невероятно красивых локаций (Бадукские озера или ледник Алибек на Домбае, Софийские озера в Архызе), то планируйте поездку с ночевкой — маршруты на дальние локации начинаются в 7-8 утра, заканчиваются с заходом солнца (6-7 вечера). За один день просто физически невозможно успеть все осмотреть.

Но для первого знакомства с горами хватит и одного дня. Рассмотрим варианты.

#### **Архыз**

Приехав в Архыз, вы поразитесь количеству зелени. Невероятно яркие изумрудные горы, внизу слепящей бирюзой течет река Псыш. Как правило, летом туристов привозят на поляну Таулу, откуда они уже могут выбрать, куда отправиться.

Перед вами в ряд будут стоять усиленные для бездорожья уазики либо более раритетные ГАЗы. С местными водителями можно обсудить маршрут и время поездки, они вам расскажут, где интереснее и лучше. Стоимость - одинаковая для всех независимо от количества людей: путешествуете вы в одиночку или компанией из пяти человек — цена будет одна (5000-7000 рублей). Если вас мало, стоит рассмотреть возможность с кем-то объединиться.

Два основных маршрута - Софийские водопады либо водопад реки Белой.





До каждой из локаций примерно час езды по бездорожью, причем часть дороги проходит по руслу ручья (но опытные водители сделают так, чтобы вас вода не замочила).

Софийские водопады считаются самым популярным туристическим местом, водопад реки Белой — более интимный и уютный. По дороге до него вы встретите великолепную долину крокусов (вообще, они занесены в Красную книгу, но здесь их целая поляна). Сам водопад спрятан в лесу и окружен вековыми соснами. Река Белая берет свое начало в ледниках, вода в ней вкуснейшая и очень холодная, но это не останавливает туристов: летом люди с удовольствием плещутся тут в многочисленных естественных купелях.

Водители с энтузиазмом расскажут вам интересную историю этих мест, какие животные здесь водятся, а еще посоветуют, куда вам отправиться в следующую поездку.

#### Домбай

Внизу на поляне, которая сейчас стала небольшим городом и куда привозят всех туристов, Домбай больше всего похож на ярмарку. Тут и там вам будут пытаться продать сувениры, домашнее вино, прогулки на джипах, свитера, сдать жилье в аренду, и делать это будут весьма навязчиво. Поэтому лучше всего поскорее найти фуникулер и уехать повыше отсюда — на отметку более 3000 метров. Из того, что можно посмотреть, не поднимаясь в горы, обращает внимание необычный проект советской гостиницы «Аманауз». Ее начали возводить в начале 1980-х, но по какой-то причине проект так и не был сдан, хотя к моменту остановки строительства в номерах уже стояли двери. С тех пор немного мрачная, но интересная по задумке 18-этажная махина здания притягивает любителей концептуальных фотографий или архитектуры стран соцлагеря (часто это одни и те же люди).

Ну, поехали в горы! В Домбае есть возможность прокатиться на новом современном фуникулере (как на Красной Поляне в Сочи). Но если вы не боитесь высоты, а времени с запасом, то для полноты ощущений лучше



воспользоваться старой кресельной канатной дорогой, которая функционирует еще со времен СССР. Местные работники выдадут билет, распечатанный на картонной карточке (который попросят на обратном пути). Из обеспечивающего нашу безопасность — лишь тонкая цепочка, зато можно болтать ногами, дышать свежим горным воздухом и получать море эмоций!

Существует несколько уровней канатной дороги (в зависимости от того, на какой из них вы поехали, — три или пять). На каждом

ГЛАВНЫЕ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИИ— ЕЕ ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ПРИРОДА И ВОЛШЕБНЫЕ ГОРЫ. ВЕЛИЧЕСТВЕННЫЙ КАВКАЗСКИЙ ХРЕБЕТ, ВСЕСЕЗОННЫЕ КУРОРТЫ ДОМБАЙ И АРХЫЗ.

из них вам предложат сфотографироваться на буйволе или в папахе, а также снова массу сувениров. Также на одном из уровней находится еще одна местная достопримечательность — небольшая (8 метров в диаметре) тарелка НЛО. Это не что иное, как подарок финского президента Советскому Союзу и дань моде на космический дизайн. Стоит тарелка здесь с 1969 года.

Максимальная высота, на которую довозит канатная дорога с вершина горы Мусса-Ачитара, — 3168 метров. Еще несколько десятков метров пешком — и вы на пике 3200. Великолепные виды на Главный Кавказский хребет, ледники и водопады, а также желание приехать в горы на подольше вам обеспечены. Конечно, при условии, что ваша душа им по росту.

#### Резюме

Фантастическая природа этих мест незабываема. Зелень Архыза, ледники Домбая, виднеющийся отовсюду Эльбрус будут еще долго вам сниться. Сложно остаться равнодушным после посещения Карачаево-Черкесии. То и дело вы будете вспоминать то вкус хычинов и аромат шашлыков, то внезапно открывшуюся панораму по дороге (особенно красив перевал Гум-Баши по пути из Кисловодска на Домбай), то пробку, образовавшуюся из-за стада коров и пастуха на коне, то овечек, пасущихся на каменном склоне...

Лично меня без гор хватило ровно на месяц. Да, через месяц я снова отправился на Кавказ — уже в иной регион, но это совсем другая история...





# САМАРОВСКИЙ РЫБОКОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ



Цеха Рыбокомбината. Ханты-Мансийск. 1970-е гг.

Текст: Надежда Биличенко В этом году свое 90-летие отметил бы знаменитый Самаровский рыбоконсервный комбинат одно из крупнейших на сегодня пищевых предприятий региона, для возрождения которого в свое время понадобилось немало усилий.

Распад СССР принес с собой новые жесткие экономические реалии, несовместимые с прежним функционированием, и комбинат распался. По инициативе администрации района преемником его прав и обязанностей, в том числе с правом пользования землей и природными ресурсами, стало ОАО «Аква», затем, в 1999 году, АО «Рыбокомбинат Ханты-Мансийский».



Трудно представить коренное население Югорской земли без традиционного и древнего промысла — рыболовства. Из поколения в поколение народы Севера (манси, ханты, ненцы) добывали себе пищу, используя природные биоресурсы, совершенствуя навыки ловли местной рыбы. «Живое серебро» было не только источником еды, но и сырьем для изготовления одежды и предметов быта. Русские и зарубежные путешественники, побывавшие на Оби, именовали хантов и манси «рыбоядцами». Было подсчитано, что во время летнего хода рыбы «всякий порядочный остяк может съедать в день не меньше полпуда, или 8 кг, рыбы только в сыром виде, без костей и головы».

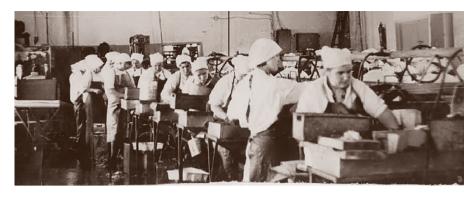
Отлов рыбы производился на протяжении всего календарного года. Исключением были периоды ледостава и нереста. Предпочитающие обитать в местных пресноводных водоемах стерлядь, муксун, язь, щука, нельма, тугун, чир (шокур), пелядь (сырок), сиг-пыжьян богаты белком и полиненасыщенными жирными кислотами, оттого всегда ценились рыбаками и едоками.

Самаровская земля (часть нынешнего Ханты-Мансийска) в начале прошлого века носила звание северной столицы иртышских рыбопромысловиков. Необходимость индустриализации и создания рыбообрабатывающего предприятия возникла здесь вполне закономерно: для поддержания населения, живущего вдали от основных промышленных центров страны, и объединения районных рыбных промыслов. Повлияло и удобное расположение села — на пересечении Оби и Иртыша, и подходящий климат.

В тяжелых условиях, со скудным пайком и неустроенным бытом, простейшими орудиями на берегу Иртыша были ускоренно отстроены консервный и жестяночно-закаточный цеха, столярная мастерская и кузница. Трудились в основном спецпереселенцы, высланные в эти северные края после насильственной коллективизации. Комбинат заработал 7 ноября 1930 года, предоставив сельчанам 200 рабочих мест. Уже через месяц вышло постановление об образовании Остяко-Вогульского национального округа с центром в Самарове. Централизация района вызвала и постепенное укрупнение предприятия, и увеличение числа сотрудников до 1000 человек. Их обучали премудростям разделки и посола рыбы, ее укладке, полировке, зажарке и стерилизации. В состав комбината на тот момент входило шесть цехов: консервный, рыбосырьевой, рыборазводный, хозяйственный, энергоцех и цех флота. Лесопильный завод заготавливал тару для транспортировки рыбной продукции до 150 тыс. ящиков и 5 тыс. бочек. Из отходов переработки утильзавод выпускал кормовую (рыбную) муку, пищевой и технический жир, мыло, клей.

Необеспеченность транспортной инфраструктурой повлияла на характер обработки рыбного сырья. Приходилось заготавливать переработанную (консервированную), а не парную или свежезамороженную продукцию. Эта традиция была утрачена сразу после закрытия советского предприятия, и сейчас наблюдаются прямо противоположные тенденции. Каких только видов заготовок рыбы не встретишь в фирменных магазинах комбината, а консервные, наоборот, только планируется возрождать.

А тогда, в далекие 30-е, комбинат, набирая обороты, постепенно стал градообразующим предприятием. При полной загрузке его про-



изводительность составляла до 40 000 банок в сутки. Помимо выпуска консервов, были организованы сбор и инкубация икры. Продумывалась система зарыбления водоемов для воспроизведения популяций и разведения ценных пород рыб. За время существования предприятия было выпущено около 122 видов рыбных консервов и продукции. Вот только некоторые из наименований: «Суп рыбный любительский», «Паштет из печени осетровых рыб», «Муксун в томате», «Печень щуки с гречневой кашей», «Молоки осетровые натуральные», «Икра черная». Объема производимых рыбных консервов —

Работницы рыборазделочного отделения консервного цеха за разделочными столами во время работы. 1974–1975

В ТЯЖЕЛЫХ УСЛОВИЯХ, СО СКУДНЫМ ПАЙКОМ И НЕУСТРОЕННЫМ БЫТОМ, ПРОСТЕЙШИМИ ОРУДИЯМИ НА БЕРЕГУ ИРТЫША БЫЛИ УСКОРЕННО ОТСТРОЕНЫ КОНСЕРВНЫЙ И ЖЕСТЯНОЧНО-ЗАКАТОЧНЫЙ ЦЕХА, СТОЛЯРНАЯ МАСТЕРСКАЯ И КУЗНИЦА.

до 13 миллионов банок в год - хватало не только своим гражданам, но и для экспорта в Польшу, Болгарию, Чехословакию, Францию и Монголию. Самаровские консервы были значительно дешевле производимых конкурентами из-за территориального преимущества: многочисленные рыбные артели, расположенные в акваториях Оби и Иртыша, сдавали улов рыбным заводам прямо на песках, а те в свою очередь поставляли сырье на комбинат. Местные инженеры также внесли свою лепту, совершенствуя техническое оснащение предприятия: были разработаны конструкции конвейера, чешуеочистительного барабана, порционирующей и маркировочной машин. Целые семейные династии посвятили свою трудовую жизнь рыбной отрасли: Ивановы, Петровы, Хлызовы, Корепановы, Биссы, Шнейдмиллеры.



В военные годы рыбокомбинат отправлял порядка 70% всей продукции на фронт. О хозяйственной деятельности предприятия того времени можно судить по краткой объяснительной записке, сохранившейся в архивах: «Консервный комбинат за 1941 год работал на базе поступаемого сырца от Гослова, колхозов и полуфабриката от Сургутского, Кондинского, Нахрачинского, Березовского Р/заводов. Для приема скупного сырца от колхозов Комбинат имеет приемные заготовительные пункты в Самаровском районе — в количестве 36, в т.ч. постоянных 21, кроме этого, Комбинат имеет следуюшие основные (прим. авт. -16)  $\langle u \rangle$  вспомогательные (прим. aem. - 6) производственные цеха...» (КУ «Государственный архив Югры». Фонд 60. Опись 1. Дело 56. Лист 2).

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ РАЙОНА ВЫЗВАЛА И ПОСТЕПЕННОЕ УКРУПНЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, И УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА СОТРУДНИКОВ ДО 1000 ЧЕЛОВЕК. ИХ ОБУЧАЛИ ПРЕМУДРОСТЯМ РАЗДЕЛКИ И ПОСОЛА РЫБЫ, ЕЕ УКЛАДКЕ, ПОЛИРОВКЕ, ЗАЖАРКЕ И СТЕРИЛИЗАЦИИ.

Сбор икры. Ханты-Мансийск. 1970-е гг.



Сегодня от старого предприятия остались только воспоминания, документы, архивные фотографии и альбомы с этикетками. С переездом комбината в новые цеха прекратилось и производство консервов. Для этого необходимо не менее 6 тысяч тонн рыбного сырья в год, а его в таких количествах уже нет. За последние годы сократились

и квоты на вылов ценных пород рыб. Вслед за сибирским осетром в Красную книгу были занесены отдельные популяции муксуна—знаменитого югорского деликатеса.

Тем не менее руководство комбината осваивает новые технологии производства и старается поддерживать полный производственный цикл: от вылова и разведения рыбы до переработки и ее реализации. Рыбодобыча происходит на 212 рыбопромысловых участках в Ханты-Мансийском и Кондинском районах. Семнадцать пунктов принимают рыбу и подвергают заморозке в низкотемпературных холодильниках, накапливают, а затем отправляют в цех на переработку.

На данный момент на предприятии работают 80 человек, по сезонному найму до 200 рыбаков, за исключением периода рыбного нереста. Каждый должен иметь разрешение на добычу рыбы на участке, закрепленном за предприятием. Иной раз, если повезет, в одном неводе может оказаться до 2 тонн рыбы. Заготовленной продукцией покрывается потребность Ханты-Мансийска, остальную рыбу замораживают, и она отправляется в другие регионы страны. Для подстраховки от простоя производства часть свежезамороженного сырья - скумбрия, камбала, масляная рыба, горбуша, сельдь, семга, кета — закупается за рубежом. Основные поставщики — Чили, Фарерские острова, Норвегия (до появления экономических санкций).

Последние несколько лет комбинат стабильно завоевывает награды местного и общероссийского уровня. Традиционным стало участие в ежегодной агропромышленной московской выставке «Золотая осень» на ВДНХ. На городском уровне у рыбозавода сегодня практически нет конкурентов.

Распробовать почти весь ассортимент выпускаемой продукции можно в универсальных магазинах «Нептун», «Пеликан», «Иртыш», «Югорские деликатесы» в Ханты-Мансийске. Здесь стараются поддерживать заложенные традиции высокого качества и широкого ассортимента, реализуют собственную продукцию и продукцию дружеских предприятий Югры — более 100 видов деликатесов (рыбу мороженую, слабосоленую, запеченную, вяленую, горячего и холодного копчения) без использования ГМО, пищевых добавок и красителей.

Классическое лакомство — позема из щуки. Ее готовят по старинному

рецепту — так, чтобы при вялении (по-местному — «вялке») белое мясо сохраняло свой изысканный вкус и полезные вещества жирные кислоты, витамины группы В, магний, калий, фосфор. Особой популярностью пользуются рыбные полуфабрикаты комбината: фарш, филе, пельмени, котлеты, фрикадельки, ягода, протертая с сахаром, грибы солено-отварные и горячая продукция из кулинарии.

В 2014 году был введен в эксплуатацию тепличный комплекс с цветочной и овощной рассадой, ремонтантной клубникой, дающей урожай три раза в год. В скором времени планируется организовать выращивание

Основной вектор развития руководство комбината видит в скором слиянии мелких рыбодобывающих предприятий и частников Березовского, Октябрьского и Белоярского районов в крупное опорное предприятие. Основная идея такой «перезагрузки» — скупить все сырье, здесь же переработать, а уже затем излишки вывозить в центральные регионы страны.

Создание такой корпорации позволит вывести общий объем продукции только по вылову более чем на 3 тысячи тонн в год. Активно готовится и проект по созданию консервной линии, строительная площадка для нее. При таких объемах возникнет нехватка мощностей, будет разрабатываться проект второй очереди вяления и копчения продукции, а также создания собственного логистического центра.

Антропогенное воздействие крупных городов и нефтегазового комплекса на сибирские реки привело к катастрофически тающим запасам рыбы. Правительство Югры было вынуждено ввести запрет на вылов некоторых ценных пород рыб и всерьез занялось проблемой сохранения и восстановления рыбных ресурсов. Заинтересовались вопросом не только госструктуры, но и нефтедобывающие компании региона -«Газпромнефть-Хантос» и «Сургутнефтегаз».

По инициативе губернатора региона Н. В. Комаровой в сотрудничестве с национальными общинами и крупными промышленными предприятиями была разработана долгосрочная целевая программа, направленная на развитие аквакультуры, техническое перевооружение рыбного промысла, разумное пользование, сохранение и воспроизведение рыбных запасов Объ-Иртышского бассейна.

В качестве компенсации за свою деятельность восстановление водных биоресурсов финансируют предприятия нефтегазовой отрасли. Пока средства вкладываются в воспроизведение только двух видов сиговых — пеляди и муксуна, но через пару лет планируется и разведение осетра. Активно сотрудничают с ними и национальные общины («Кама», «Ягурьях» и др.), для которых возвращение Югре статуса рыбной кладовой России является еще и вопросом выживания.

Непосредственно комбинат активно занимается товарным рыбоводством. Было зарыблено три водоема, создана база для сбора икры. Несколько лет назад с целью восстановления популяции в Обь-Иртышский бассейн было выпущено 118 миллионов мальков пеляди и около 40 миллионов мальков муксуна. Технология воспроизведения и выращивания уникальных сортов рыбы, в частности, сиговых пород, идеально совпадает по всем параметрам с природными условиями Югры. В более теплом климате вырастить того же муксуна невозможно.



ВСЮ ПОЙМАННУЮ РЫБУ В ДАЛЬНЕЙШЕМ ИЗУЧАЮТ В ЛАБОРАТОРНЫХ УСЛОВИЯХ И ДАЮТ ЗАКЛЮЧЕНИЕ — ЗДОРОВА ЛИ РЫБА, ХВАТАЕТ ЛИ ЕЙ ПИЩИ.

Процесс кормления и роста личинок отслеживается полтора месяца. Прежде чем выпустить рыбу во взрослую жизнь, необходимо убедиться, что она превратилась в малька. Чтобы получить данные для подсчета, необходимо минимум двадцать раз закинуть сеть. Формула расчета проста: площадь водоема делят на средний показатель вылова. Всю пойманную рыбу в дальнейшем изучают в лабораторных условиях и дают заключение здорова ли рыба, хватает ли ей пищи. Мальков выборочно взвешивают.

Совместными усилиями специалистов были вычищены от хищной малоценной рыбы три озерных водоема с акваторией 800 га, изучен состав планктона пищевой базы мальков, создана система водосброса, мелиорации, построена промысловая база. Хочется верить, что это принесет плоды и заложит фундамент для стабильного восстановления многообразной, взаимозависимой и такой хрупкой экосистемы региона.



# «ГОРОД ДРЕВНИЙ, ГОРОД СЛАВНЫЙ»

Нет, не уйдет от нас в преданье, Мы не из тех, чтоб забывать, Как жил упрямый Показаньев — В своих неистовых дерзаньях Он смог эпоху воссоздать.

В. Замятин

#### Досье: Флегонт Яковлевич Показаньев

(17 января 1922— 2 марта 1996)— участник Великой Отечественной войны 1941—1945 гг., краевед, заслуженный работник культуры РСФСР, почетный гражданин города Сургута, фондообразователь Сургутского городского архива.

Текст: Жанна Андреева

#### Биография

Флегонт Яковлевич Показаньев родился 17 января 1922 года в селе Карасье Юргамышского района Курганской области в семье крестьянина. В 1930 году его семья была подвергнута репрессиям и сослана в Сургутский район. Семья Показаньевых обосновалась в поселке Банный.

В 1941 году Флегонт Показаньев получил аттестат зрелости в Сургутской средней школе и вернулся в поселок Банный. Далее поступил на историко-филологический факультет Омского педагогического института в городе Тобольске. Учиться ему довелось непродолжительное время, всего лишь два месяца, потому как в скором времени его забрали трудиться на уборке урожая в колхозе «Новая жизнь».

В 1941–1942 гг. работал преподавателем русского языка в татарской школе деревни Карбаны. В середине 1942 года был призван на службу в ряды Красной армии, где находился по 1957 год. На войне был сапером,

разведчиком, минометчиком. Во время службы принимал участие в освобождении Крыма, Донбасса, Северной Таврии, Литвы, сражался на Сталинградском фронте. С 1945-го по 1957-й служил в Забайкальском военном округе.

#### НАГРАДЫ И ЗВАНИЯ

ЗА БОЕВЫЕ И ТРУДОВЫЕ ЗАСЛУГИ
Ф. Я. ПОКАЗАНЬЕВ БЫЛ НАГРАЖДЕН
ОРДЕНОМ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ І СТЕПЕНИ,
МЕДАЛЯМИ «ЗА ОТВАГУ», «ЗА БОЕВЫЕ ЗАСЛУГИ»,
ПОЧЕТНЫМИ МЕДАЛЯМИ И ЗНАКАМИ.
В 1967 ГОДУ ЕМУ ПРИСВОЕНО ЗВАНИЕ
«ЗАСЛУЖЕННЫЙ РАБОТНИК КУЛЬТУРЫ»,
В 1988-М — «ПОЧЕТНЫЙ ГРАЖДАНИН
ГОРОДА СУРГУТА».

В 1948 году, когда плыл на теплоходе во время отпуска домой, чтобы повидаться с родителями, встретился со своей будущей женой Лилией. Вскоре он опять уехал. Переписывались целый год, а потом поженились, и офицер увез молодую красивую жену в Забайкалье, где проходил службу.

После увольнения в запас, имея за спиной 70 поощрений командования за успехи в боевой и политической подготовке, Показаньев вернулся на свою малую родину.

В 1950 году Флегонт Яковлевич с отличием окончил дивизионную партийную школу, затем курсы усовершенствования офицерского состава Забайкальского военного округа. Являлся агитатором, политинформатором, лектором, пропагандистом, секретарем партийной организации роты, членом партийного бюро батальона.

После увольнения в запас в 1957 году начал работать преподавателем физкультуры в Сургутской средней школе № 1, являлся секретарем партийной организации. Был избран заведующим районным отделом культуры. Работал учителем истории в Сургутской вечерней школе.

Немало внимания уделял общественной работе: постоянно выступал с лекциями

на радио и телевидении, размещал статьи в городских и районных газетах, занимался изучением истории родного края, публиковал документальные книги.

Более 30 лет Показаньев работал над изучением истории своего края, находил и собирал свидетельства и различные факты для того, чтобы открыть краеведческий музей. Мечтам Флегонта Показаньева суждено было сбыться— в конце декабря 1963 года Сургутский краеведческий музей был открыт. В 1960 году бывший фронтовик становится заведующим районного отдела культуры.

Более 30 лет Показаньев посвятил изучению края и его истории. С 1960 по 1991 год Флегонт Яковлевич старался собрать полный список погибших и пропавших без вести жителей Сургутского района, для того чтобы в дальнейшем организовать разработку и строительство памятника землякам. В марте 1970 года под началом Показаньева был создан городской Совет ветеранов войны и труда.

В 1966 году Показаньев выступил с предложением образования районного Общества охраны памятников истории и культуры и был услышан. В дальнейшем он и руководил им несколько лет. Принимал активное участие в организации деятельности экскурсионного бюро, выступал в защиту памятников (в частности, городища Барсова гора) от уничтожения в ходе промышленного освоения местности.

В декабре 1967 года Флегонту Яковлевичу Показаньеву присвоено звание «Заслуженный работник культуры РСФСР».

В апреле 1988 года Ф. Я. Показаньеву было присвоено звание «Почетный гражданин города Сургута».

В 2000 году его именем названа улица в городе Сургуте.

Более 30 лет Ф. Я. Показаньев посвятил освоению, исследованию и изучению Сибирского края, его истории, воспитанию любви к Родине, охране экологии и природы. Он вел поиски и исследования, доходя до истоков истории, как древний летописец, по крупицам собирая события, факты, доказательства и свидетельства.

Кроме всего прочего, на счету Флегонта Яковлевича Показаньева книги о Сургуте, множество газетных статей, заметок и публикаций, которые старожилы города и простые люди хранят и берегут как



ценные исторические сведения, свыше 1600 лекций.

Флегонт Яковлевич Показаньев ушел из жизни в марте 1996 года.

#### Из воспоминаний Ф. Я. Показаньева

Я помню немало ярких моментов из раннего детства: это и выдумки, удивлявшие взрослых, и шалости, и даже капризы. Но остановлюсь только на тех воспоминаниях, которые связаны с раскулачиванием и ссылкой на Север.

Осенью 1929 года нашу семью выселили из собственного дома и поселили на окраине деревни Калиновки, у так называемого Хромцовского редника. Редник — островок смешанного леса в лесостепной полосе. Наш дом был новый, построен в 1923 году из толстого соснового бруса. Назывался крестовым. Было четыре комнаты: кухня (куть), спальня, столовая, зал. К кухне пристроены сени с чуланом (кладовкой). Кухня — это большая комната с русской печью, большим обеденным столом и лавками вдоль стен. Кухня и стол рассчитаны на большую семью и посторонних людей, постоянно приезжающих по хозяйственным делам. В те годы крестьяне имели широкие связи и вели большие дела. В кухне не только готовили пищу, но и ели, и даже спали. А так называемые столовая и зал были чистыми комнатами, в которых в праздничные дни принимали гостей, а в обычные дни в них даже редко заходили.

В 1933 году замужняя сестра Клавдия, не попавшая с нами в ссылку, писала, что наш дом перевезли из деревни Калиновки и пристроили к зданию райисполкома, на станции.

В ночь на 16 февраля 1930 года нашу семью, как и другие, вывели из дома, посадили на подводы, разрешив взять самый минимум одежды, обуви, пищи, и увезли на станцию Мишкино. Там скопилось таких, как мы, много. Погрузили в товарные вагоны и повезли на Тюмень. Ехали долго. Сейчас, конечно, можно проследить по карте маршрут, по которому нас тогда могли везти. По пути следования на станциях прицепляли к эшелону все новые и новые вагоны с такими же несчастными, как мы.

Наша семья из 12 человек занимала нары первого яруса по ходу вагона. Я, когда не спал, сидел на нарах, прижавшись к передней стене. От тряски на стыках рельсов, на стрелочных переходах, при торможении

состава я набил большую шишку на затылке и, в конце концов, разбил ее до крови, что в дальнейшем причиняло в пути боль, неудобства и неприятности... В вагонах было тесно, холодно и душно. В Тюмени опять посадили на подводы и повезли на Север. Обозы двигались медленно, было холодно и голодно. По дороге умерло много детей. Их не хоронили, а оставляли в деревнях на милость местных жителей и властей. По прибытии в деревню долго устраивались на ночлег, а по утрам так же долго, с плачем полусонных детей грузились на подводы, вытягивались в обоз и двигались к следующей деревне.

Наш отец, узнав у конвоя, в какой деревне будет очередная остановка, иногда уходил вперед и подыскивал дом для ночлега, потому что семью из 12 человек непросто было разместить. Ему это разрешали, зная, что от такой семьи он не сбежит.

К весне добрались до большого села Демьянское Уватского района. Там остановились на два месяца, на период распутицы. Наша семья разместилась в большом доме у одинокой женщины Надежды Ивановны. Здесь нам было просторно и свободно. Хозяйка относилась хорошо, понимая наше горе.

Село Демьянское расположено на высоком берегу Иртыша, но была и подгорная часть. Дом, в котором жили мы, стоял недалеко от спуска в подгорную часть. По обе стороны спуска росли старые ели, или специально посаженные, или сохранившиеся от природы. На пароходе, кроме переселенцев, ехали и обычные пассажиры. На верхнюю палубу не пускали, но нам иногда удавалось прорываться и с любопытством смотреть на воду, на лодки, на берега. Тогда я впервые увидел маленькую лодку, по-сургутски «облас», на которой, к всеобщему удивлению, среди крутых волн ехал один человек. Прибыли в Сургут. Пароход тогда заходил еще в Бардаковку. Сначала всех разместили на несколько дней в школе, которая стояла рядом с Троицким собором. Потом по квартирам.

**Источник**: Наша общая горькая правда: Историко-краеведческий сборник// Ред.-сост. Л.В. Цареградская. — Ханты-Мансийск: ГП «Полиграфист», 2003. С. 85–89. №





# РОДЫ В США: ИСПЫТАНО НА СЕБЕ

Текст: Юлия Денеко

Как россиянке родить ребенка в США? Пошаговое руководство предлагает National Business.

сли вы хотите рожать за границей, но сомневаетесь или не знаете, что для этого нужно, ознакомьтесь с моим опытом. Какие барьеры в голове могут вам помешать, о чем нужно позаботиться в первую очередь, на что рассчитывать в чужой стране и почему я выбрала Майами? Расскажу по порядку.

Говорят, хорошее будущее ребенку можно обеспечить, если он родится за границей или будет учиться там в вузе. Так вот, идея стать мамой в США появилась у меня еще до рождения моего первенца. Но в то время мне казалось, что сделать это совершенно нереально для русской девушки. К тому же я начиталась негативных отзывов о том, что многих соотечественниц не пропускают через границу, и они возвращаются на родину, будучи беременными. Так что с первыми родами в Америке не сложилось. Со вторыми тоже - переживала, как же я оставлю бизнес на несколько месяцев. Боялась, что без меня все пропадет! И, даже рожая третьего ребенка, я еще не избавилась от барьеров в голове.

Но, как только узнала, что беременна четвертым, приняла жесткое решение: рожу дочь в США! Задавшись целью, стала изучать всевозможные форумы, чаты, подписалась на группы в Фейсбуке. И поняла, что все возможно, нет никаких ограничений. В принципе, даже нет необходимости знать язык (хотя владение английским все упрощает).

## Итак, какие шаги следует предпринять

- 1. Получить визу в США. Это сделать совсем не сложно. Есть некоторые условия, при которых отказывают в визе, но наличие беременности не является основанием для отказа. Надо иметь четкие доказательства, что вы вернетесь в Россию, что у вас есть средства к существованию и вы не побежите требовать убежища в США. Хорошо для надежности иметь билеты в обе стороны, место проживания и контракт с врачом или госпиталем. На собеседовании ни в коем случае нельзя врать или прятать живот, говорить, что едете просто отдыхать. Каким-то образом они чувствуют обман и отказывают. Надо честно сказать, с какой целью едете. Визовую анкету вы заполняете на русском языке, прикрепляете фотографию в электронном виде и назначаете дату собеседования. На встречу берете распечатку приглашения на собеседование с вашим регистрационным номером. В принципе, если у вас нет яркого криминального прошлого и вы явно не собираетесь оставаться в США на ПМЖ, визу дадут и сразу сообщат об этом на собеседовании.
- 2. Найти врача. Пока ждете дату собеседования, определитесь с врачом, который будет наблюдать вашу беременность и принимать роды. Спишитесь с ним, получите образец контракта, подпишите, вышлите скан. И у вас на руках подписанный договор.

В США не нужны печати, не требуется миллион подписей, как у нас. Подписанный в скане договор или его копия уже считаются документом. Даже подпись пальцем на экране телефона имеет силу.

В Америке гинекологи не находятся в роддомах. Там каждый врач имеет частную практику и женщины наблюдаются у них в кабинетах. А рожать вы едете в госпиталь, к которому прикреплен врач, он приезжает к вам только в момент родов.

Найти доктора легко, более того, в Майами есть медики, говорящие на русском.

3. Найти жилье. В Майями можно снять квартиру на 1-6 месяцев. Также по e-mail можно обменяться договорами, сделать депозит. И готово — квартира забронирована за вами. При бронировании проверяйте, чтобы все параметры жилья соответствовали указанным в объявлении. Бывает, написано, что до океана две минуты через дорогу. А когда посмотришь по карте, оказывается,

что до ближайшего светофора идти десять минут и напрямую дорогу не перейдешь.

**4. Арендовать автомобиль.** Следующий шаг (это уже можно сделать по приезду) — аренда автомобиля. В Америке обязательно иметь автомобиль, так как расстояния огромные. Все размазано по территории. Везде нужно ездить на машине.

#### НА СОБЕСЕДОВАНИИ НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ НЕЛЬЗЯ ВРАТЬ ИЛИ ПРЯТАТЬ ЖИВОТ, ГОВОРИТЬ, ЧТО ЕДЕТЕ ПРОСТО ОТДЫХАТЬ.

- **5. Определиться с госпиталем.** Обычно госпиталь выбирают недалеко от места проживания. Госпитали в США одинаковые. Тут нет разделения на платную медицину и бесплатную. Все работают жестко по одному стандарту. Родовые палаты индивидуальны, под одну роженицу. Все очень уютно, по-домашнему. По ощущениям, как отдых в хорошем 5-звездочном отеле. По сути, госпиталь предоставляет вам в аренду палату и медсестру. С доктором вы договариваетесь сами.
- 6. Встретиться с доктором. По приезду едете к своему врачу, с которым договорились заранее, на осмотр. Составляете план посещений. Далее определяетесь, будете ли ставить анестезию. Это считается отдельной услугой анестезиологов, которая требует составления договора. Его можно заключить заранее и оплатить. Если потом решите отказаться от анестезии, то деньги вам вернут без проблем.
- 7. Когда подойдет время, самостоятельно приехать в госпиталь. Скорая помощь, в привычном нам варианте, тут не работает. Если хотите скорую, то нужно: либо дорого заплатить за вызов, либо иметь американскую страховку. Поэтому проще ехать самостоятельно либо на такси.







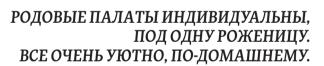




#### Процесс родов

В госпитале по приезду вас оформляют и сразу размещают в родовой, подключают датчики, а медсестра следит за вашим состоянием из своего кабинета. Периодически навещает вас, также вы можете ее вызывать по необходимости. Интересный факт: на роды можно взять с собой до 20 человек в палату. И неважно, кем вам приходятся эти люди. Когда уже сами роды приближаются, медсестра позвонит вашему врачу и вызовет его. Он приедет принять ребенка.

А дальше самое приятное: наслаждение пребыванием с малышом. Также вам предложат поставить прививку, детский врач осмотрит младенца. Прямо в госпиталь придет фотограф и сделает чудесные фото.



Выписывают обычно на второй день после родов. Но уходить не хочется, таких невероятно удобных ортопедических кроватей я не встречала нигде. Послеродовая палата — настоящий номер люкс из 5-звездочной гостиницы, с собственным душем, туалетом и всеми необходимыми принадлежностями. Выдают все: памперсы, пеленки, салфетки, простыни, даже детские шапочки в любом количестве. Медсестры обходятся с вами с такой невероятной любовью, что вы не поймете, что были на родах!

#### Документы

В госпитале вам сразу выдадут сертификат о рождении и по почте вышлют SSN (social security number) — типа нашего ИНН или СНИЛС, это номер гражданина США. Потом вы едете в администрацию, подаете доку-

менты на получение паспорта, и через две недели у вас на руках паспорт гражданина Соединенных Штатов.

Параллельно желательно сделать нотариальную копию свидетельства о рождении. Благо есть русские нотариусы, которые помогают получить апостиль (подтверждение от правительства штата, что сертификат действителен). Также нотариус поможет сделать российский загранпаспорт, чтобы въехать по нему в Россию.

#### Что дает гражданство

Наличие гражданства США у ребенка открывает ему возможности в будущем: учиться, жить и работать в этой стране. Также большой плюс — для нового человека открыт весь мир, в большинство стран не нужно делать визы. Немаловажно, что ребенок всегда находится под защитой закона США, где бы что ни произошло, американское правительство всегда будет спасать своих граждан.

Однако наличие американского гражданства не дает возможности родителям сразу получить гражданство, а только когда ребенку исполнится 21 год.

#### Почему Майами

Наши соотечественницы рожают в разных городах и штатах США: и в Нью-Йорке, и в Калифорнии, и в Майами. Почему лично я выбрала Майами: очень теплый и невероятно красивый океан, круглый год отличная погода, морской воздух особенно полезен в первые месяцы жизни малыша. При необходимости за помощью в организации родов в США можно обратиться к различным агентствам, но я обошлась без их услуг.





# KHULN



Наталия Франкель

# ПАРТНЕРСТВО И СПОНСОРСТВО В EVENT-ИНДУСТРИИ

Работа с партнерами и спонсорами для событий — системный процесс, скрывающий много нюансов и подводных камней. Как составить работающее коммерческое предложение? Как вести переговоры с партнерами? Что нужно дать партнеру, чтобы он захотел вернуться, и как это сделать? Какие есть нюансы в работе с бартером? Подробные ответы на эти и многие другие вопросы вы найдете в книге.



Майк Микаловиц

#### СТАРТАП БЕЗ БЮДЖЕТА

«Никогда в жизни не занимались предпринимательством? Не знаете, где взять стартовый капитал? Отлично! Теперь у вас есть шанс сделать все правильно», — так мотивирует Майкл Микаловиц своих читателей. Сложные понятия из мира бизнеса изложены простым и понятным языком с нотками юмора, что делает книгу настоящей находкой как для начинающих предпринимателей, так и для более опытных.



Тони Шей

## **ДОСТАВЛЯЯ СЧАСТЬЕ**

Тони Шей делится с читателями своим опытом ведения бизнеса, причем этот опыт поражает широким диапазоном — от открытия фермы по выращиванию червей до пиццерии. Написанная простым и лаконичным языком, книга демонстрирует новый подход к корпоративной культуре: заботясь о счастье и благополучии других, вы сможете сами стать счастливее.



Павел Сивожелезов

# **БЕЗ ОФИСА.**КАК СОЗДАТЬ КОМАНДУ ЭНЕРДЖАЙЗЕРОВ В ТАПКАХ

События весны 2020 года показали, что быстрая реакция поможет спасти ваш бизнес и сократить убытки. Но все ли компании готовы к удаленке? В этой книге автор делится личным опытом и инструментами, опробованными на своих клиентах. Вы узнаете: как безболезненно перейти из офиса на удаленку; как превратить дистанционный формат работы в новый старт, полный возможностей; как сэкономленные деньги от офиса вложить в развитие бизнеса, контролируя и мотивируя сотрудников.



Петр Панда

#### КОПИРАЙТИНГ: СИЛА УБЕЖДЕНИЯ

Книга погружает читателя в УПК-стиль и рассказывает о «тонких настройках» убеждения текстом. На живых кейсах вы научитесь создавать простые, но психологически верные маркетинговые материалы для всех сегментов бизнеса. УПК-стиль — это мощный вид копирайтинга, в основе которого лежат маркетинг и психология, а также целый ряд авторских находок и фишек.



Александр Андрианов

#### ХАЙП МОЗГА. ПРОВОКАЦИОННЫЙ PR

«Всем привет! Меня зовут Александр, я пиарщик и придумываю новости. До 50% новостей, которые мы потребляем, это работа пиарщиков. Когда новость начинает жить собственной жизнью и обрастает все новыми подробностями, когда ее обсуждают эксперты, звездные гости в студиях токшоу или даже комментируют политики, — в такие мгновения я испытываю настоящий оргазм. Ведь всю эту шумиху поднял я! Это называется хайп, или взрывной PR».



Джейсон Фрайд, Дэвид Хайнемайер Хенссон

#### **REWORK**

Rework — это идеальная книга для тех, кто мечтает открыть свой бизнес не по набившему оскомину плану, а следуя своей индивидуальной стратегии. Из нее вы узнаете, чем может навредить бизнес-план, как можно легко обойтись без внешних инвесторов и почему лучше игнорировать конкуренцию. Чтобы открыть свое дело, вам нужно меньше, чем вы думаете. Никаких офисов, бесконечных собраний и бумажной волокиты!



Александр Кравцов

#### НАЙДИ МЕНТОРА: КАК ПЕРЕЙТИ НА СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ

Эта книга для тех, кто хочет сделать качественный рывок в развитии и найти наставника, который поможет прийти к успеху и покажет, как эффективно разблокировать скрытые источники потенциала. Неважно, добились ли вы уже серьезных результатов или находитесь лишь в начале пути. Если вы ощущаете, что достигли своего потолка, но продолжаете искать новые возможности для роста, то эта книга для вас.

## МЕСТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА «НАШ БИЗНЕС —



#### КРУПНЫЕ КОМПАНИИ

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



#### УЧРЕЖЛЕНИЯ КУЛЬТУРЫ

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



#### ТУРИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

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



#### ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

- Фонд поддержки предпринимательства Югры, Сургутский филиал ул. Университетская, 25/2
- МегаМаркет Соцуслуг пр-т Ленина 17, ТЦ «Рандеву», 2 этаж
- Сургутская торгово-промышленная палата ул. 30 лет Победы, 34 А



#### ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ

- Компания Металл Профиль ул. Монтажная, 2
- Энергосфера, магазин ул. 30 лет Победы, 53
- Офис Плюс, торговый дом ул. Мира, 39
- Двери Дуэт, салон ул. Островского, 27/1
- МТА, производственно-торговая компания ул. 30 лет Победы, 21/1
- Винчера, рекламно-полиграфическая компания ул. 30 лет Победы, 10



#### СМИ. ТЕЛЕКОМПАНИИ

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



#### АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

• Герц, АН ул. Республики, 86



#### ОРГАНЫ ВЛАСТИ

• ИФНС России по г. Сургуту ХМАО ул. Республики, 86



#### 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 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
- АвтоцентрГаз 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
- Новотех, ПКФ ул. Сосновая, 35

## NATIONAL BUSINESS» В ГОРОДЕ СУРГУТЕ



- Kia Motors, автотехцентр | **Югорский тракт, 1**
- Авто-Моторс, 000, автосалон | ул. 30 лет Победы, 47/2
- РиК Моторс, торгово-сервисная компания | пр-т Набережный, 56
- Партнер Авто, салон по прокату авто | **ул. 30 лет Победы, 57**



#### СПОРТ- И ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ

- Факел, спортивный комплекс, 000 Газпром Трансгаз Сургут ул. **50 лет ВКСМ, 3/1**
- Теннисная Академия, спортивный клуб

ул. Быстринская, 18/4

- Strong, фитнес-клубул. 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



#### 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



#### МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ

- Акватория, 000 ЦМЭул. 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 І vл. Энгельса. 11



#### ГОСТИНИЦЫ И ОТЕЛИ

- Екатеринин Двор, гостиничный комплекс | ул. Безверхова, 21
- Бизнес-отель, гостиница | **пр-т Мира, 42/1**
- Поларис, гостиничный комплекс
   | пр-т Мира, 6/1
- Metropolis,
   гостиничный комплекс
   пр-т Набережный, 13/1
- Ермак, гостиница

| пр-т Набережный, 31

- Метелица,
   гостиничный комплекс
   Нефтеюганское шоссе, 26
- Медвежий угол, гостиничный комплекс | Крылова, 23/1
- Венеция, гостиницапр-т Мира, 55
- Арт-Отель, гостиничный комплекс | ул. Университетская, 23/6
- Gala Hotel, гостиницаул. 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, кофейняул. 30 лет Победы, 19

Подобно всем экономическим, политическим и социальным процессам, язык сегодня претерпевает трансформацию в ускоренном темпе. Ситуация, когда двое не понимают друг друга, хотя, казалось бы, говорят на одном языке, для современного мира давно не редкость. Герои материалов National Business часто используют в речи профессиональные термины, которые могут быть не так поняты человеком из другой индустрии. Цель рубрики «Бизнес-словарь» — попытаться решить эту проблему.

#### **Агрегатор**

Компания, занимающаяся установлением множественных договоренностей с отдельными контент- и сервис-провайдерами, а также с операторами связи. Цель - облегчить доставку мобильного контента его потребителям — абонентам мобильной или фиксированной связи.

#### Оффер

Коммерческое предложение, в котором прописаны все выгоды, получаемые потребителем от услуг и товаров или сотрудничества.

#### Джоб-оффер (Job Offer)

Предложение о работе, оформленное в письменном виде.

#### Хантинг (от англ. hunting < hunt — охотиться)

Слово из лексикона HR-менеджеров. Рекрутеры «хантят» соискателей, именно поэтому их часто называют охотниками за головами.

#### Воронка продаж

Инструмент маркетинга, предназначенный для планирования и оценки эффективности бизнеса. Позволяет повысить конверсию, привлечь потенциальных клиентов и в дальнейшем перевести их в разряд постоянных. Воронку продаж стоит использовать как в качестве инструмента получения

прибыли, так и для анализа эффективности работы сайта, сотрудников и компании в целом.

#### Таргетинг

Рекламный механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям — целевую аудиторию.

#### Лендинг

Страница в сети, своеобразная виртуальная визитка продукта или услуги. Чаще всего представляет собой одностраничные сайты для продвижения постоянных продуктов бизнеса или временных акций, а также для развития личного бренда.

#### Расшарить

Предоставить пользователю доступ к определенным данным. Например, расшарить доступ к папке - сделать ее доступной по локальной сети для других пользователей.

#### Фактчекинг

Проверка достоверности сведений, описанных в текстах научно-популярного и публицистического характера. Может осуществляться как до публикации текста (ante hoc), так и после его распространения (post hoc).

#### Джинса

Взятка журналисту, которую клали в задний карман джинсов. Распространенное явление на российском медиа-рынке нулевых — всё из-за непроработанности и фактического отсутствия нормативно-правовой и законодательной базы в отношении деятельности СМИ.

#### Wix

Конструктор для создания сайтов в визуальном режиме без знаний программирования.

#### **WordPress**

Бесплатный движок сайта, который позволяет создавать страницы без знания HTML-кода.

#### Magento

Платформа (движок) с открытым исходным кодом. Удобное решение для создания интернет-магазинов.



### **У 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 National Business

And ANA DYKOSOGHITERES HOSOGO NOKOREHIA





