

ИВАНОВСКИЙ БИЗНЕС журнал

3-4
2019

10

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ИСКУССТВЕННЫЙ МРАМОР» ОКСАНА СОЛОВЬЕВА:

«НАМ НЕ СТЫДНО СМОТРЕТЬ В ГЛАЗА ЛЮДЯМ, МЫ ГОРДИМСЯ СВОЕЙ ПРОДУКЦИЕЙ И РАБОТОЙ»

18

СБЕРБАНК: ИТОГИ-2018

23

ИВАНОВСКАЯ IT-КОМПАНИЯ GARPIX ВОШЛА В ЧИСЛО ТЕСТИРОВЩИКОВ НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ «АУРА»

КИРИЛЛ ИГНАТЬЕВ:

«БУДУЩЕЕ УЖЕ НАСТУПИЛО»

ПОДРОБНОСТИ НА СТР. 4-8

16+

ЩЕБЕНЬ



**ГРАНИТНЫЙ ГРАВИЙНЫЙ
ПЕСОК**



**ИЗГОТОВЛЕНИЕ ДОРОЖНЫХ
ЗНАКОВ**

**ПРОДАЖА /
ДОСТАВКА**



тел.: (4932) 37-36-00
(4932) 41-90-28
nerud_resurs@mail.ru
sbut@ivku.ru

Лучший корпоративный банк – 2018

по версии GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

Овердрафт

Кредитование расчетного счета при недостаточности средств

Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов — круглосуточно

Зарплатный кредит — 7%*

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты

Наличные операции

Проведение наличных операций с Cash-Card в любом офисе/банкомате банка

Как открыть расчетный счет

1

Заполнить
заявление
online

2

Загрузить
необходимые
документы

3

Прийти в банк
с оригиналами
документов



**За подключение и
обслуживание интернет-банка
плата не взимается**

*Предоставляется сроком на 1 год (с автоматической пролонгацией) юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям через интернет-банк, вне зависимости от наличия оборотов в банке Авангард, на основании заявки и ненулевой отчетности на последние 4 отчетные даты (баланс и отчет о прибылях и убытках). Ставка – 7% годовых. Длительность транша – не более 25 календарных дней. Неустойка при несвоевременном возврате кредита и/или выплате процентов – 0,15% за каждый день просрочки. Без обеспечения, под поручительство владельцев или гендиректора, юридических лиц, под залог имущества.
Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».
Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru

8 (800) 555 99 93



В НОМЕРЕ:

4 КИРИЛЛ ИГНАТЬЕВ: «БУДУЩЕЕ УЖЕ НАСТУПИЛО»

Над образом героя номера работал фотограф Александр Хазов

22 **БЛАГОУСТРОЙСТВО**
Чтобы в дом пришло тепло

23 **МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ**
Ивановская IT-компания Garrix вошла в число тестировщиков новой социальной сети «Аура»

24 **ПРОБИЗНЕС**
Евгений Жигалий: общайся, продавай, зарабатывай

30 **КАДРЫ**
Спрос опережает. Предлагайте
Где искать специалиста новейшей профессии

44 **ЕПАРХИЯ**
Секта: опасно для жизни

46 **ВАЖНО ЗНАТЬ**
Зверье мое: шесть важных рекомендаций для тех, чей бизнес связан с животными

ИВАНОВСКИЙ БИЗНЕС журнал

Учредитель: ООО «Ивановский Бизнес»
Директор: Сергей Драныгин
Главный редактор: Сергей Драныгин
Выпускающий редактор: Марина Москалева
Менеджер по рекламе: Илья Зайцев zaytsev.ivbiz@gmail.com
Фотограф: Мария Волкова
Верстка, дизайн: Наталья Лабунская
Адрес редакции (издательства): г. Иваново, ул. Панина, д. 26а,
тел. (4932) 90-20-90.
E-mail: sdbiznes@mail.ru, ivbizmag@yandex.ru.
Адрес учредителя: г. Иваново, ул. Панина, д. 26а.

За содержание рекламных материалов редакция журнала «Ивановский Бизнес» ответственности не несет. Любая перепродажа информации, опубликованной в журнале «Ивановский Бизнес», изготовление продуктов коммерческого использования, перепечатки и т.д. допускаются только с письменного разрешения редакции.

Ссылка на журнал «Ивановский Бизнес» обязательна. Свидетельство о регистрации СМИ выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Ивановской области ПИ №ТУ 37-00164 от 29.11.2011. Рекламное СМИ.

Распространение: административные органы власти города Иваново, предприятия, организации, банки, торговые центры, бизнес- и фитнес-центры, салоны красоты, рестораны, на стол руководителям компаний, электронная рассылка, возможность скачивания электронной версии журнала пользователями социальных сетей и терминалов ЗАО «ГПС».

Подписано в печать: 10.04.2019 г. Дата выхода в свет: 15.04.2019 г.
Заказ № 202829. Тираж 3000 экз.
Выходит ежемесячно. Распространяется бесплатно.
Отпечатано в типографии «А-Гриф», г. Иваново,
ул. Красной Армии, 7а, тел.: (4932) 936-940

**ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА БЕСПЛАТНУЮ ЭЛЕКТРОННУЮ
ВЕРСИЮ ЖУРНАЛА НА
WWW.IVBM.RU**

ИСКУССТВО АНАЛИЗА И НАУКА УБЕЖДЕНИЯ

СЕГОДНЯ СТРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЕТСЯ ОБРАБОТКА ДАННЫХ. КОМПАНИИ ТРАТЯТ ОГРОМНЫЕ СУММЫ, ЧТОБЫ СОЗДАТЬ КОМАНДЫ ИЗ ЛУЧШИХ АЙТИШНИКОВ И, НАБРАВ ЗЕТТАБАЙТЫ ДАННЫХ И ПРОГНАВ ИХ ЧЕРЕЗ УМНЫЕ АЛГОРИТМЫ, ВЫЛОВИТЬ ЗНАЧИМЫЕ СИГНАЛЫ СРЕДИ ШУМОВ. И КОЕ-ГДЕ ЭТО ПРИНОСИТ ПЛОДЫ: ПОЛУЧЕННЫЕ ДАННЫЕ НАЧИНАЮТ МЕНЯТЬ НАШ МИР В ТАКИХ НЕПОХОЖИХ СФЕРАХ, КАК ПЕРЕВОД ТЕКСТА, РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ, ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ТАК ДАЛЕЕ.



Бум в аналитике побудил многие компании нанять специалистов по обработке данных, но это не принесло ожидаемых выгод. Специалисты по данным сетуют, что накапливают немало ценной информации, но ею никто не пользуется: топ-менеджеры попросту не понимают, как всё это работает, либо смотрят на данные как на панацею, способную ответить на любой вопрос. Управленцы-ком-

мерсанты жалуются, что обильные инвестиции в аналитику не приносят отдачи. На самом деле результаты есть – просто их никто не перевел на понятный руководству язык.

Истории успеха, конечно, есть, но компаний, которые до сих пор не получают от своей аналитики больших выгод, тоже немало. Четкие и выверенные подходы к обработке информации не гарантируют практической пользы от всего процесса: он дает сбой на последнем этапе, когда приходит время объяснить выводы аналитиков людям, принимающим решения.

Чтобы аналитика принесла выгоду, сначала надо правильно поставить вопросы, затем, тщательно изучив релевантные данные, получить на них ответы. И наконец, выявив их смысл для компании, донести его до стейкхолдеров. Умение делать всё это редко встретишь у одного человека: большинство технарей способны анализировать, но не рассказывать о результатах.

Успешная команда аналитиков должна уметь делать шесть вещей: управлять проектами, готовить данные, анализировать их, разбираться в сфере их применения, оформлять результаты наглядно и излагать в виде связанных историй. Только такое сочетание обеспечит должную отдачу от корпоративной аналитики.

Опыт показывает, что большинство руководителей признают потенциальную пользу аналитики, но лишь малая часть довольна ею на практике. Специалисты по обработке данных жалуются, что боссы не понимают сути их работы и недостаточно используют их умения. А менеджеры утверждают, что высоколобые компьютерщики не в состоянии объяснить свои выводы дилетантам.

Чаще всего жалобы укладываются в один из трех сценариев. Наверняка они покажутся вам знакомыми.

Проклятье науки

Профессионал воспользовался новейшими алгоритмами и лучшими данными, получил массу полезных сведений и подробно изложил их руководству. Он уверен, что его результаты объективны и неопровержимы, и демонстрирует изумленной публике десятки сложных графиков с минимумом пояснений, чтобы не тратить время на украшения. Он блестяще оперирует научными терминами, но слушатели ничего не понимают и дезориентированы. Анализ был проведён безупречно, но никак не повлиял на работу компании.

Босс и подчиненные

Влиятельный человек хочет продвинуть важный для себя проект, но не располагает данными для подтверждения гипотезы. Он поручает подготовить аналитику и графики для презентации. Специалисты видят, что гипотеза неверно сформулирована, и дают рекомендации по ее улучшению, но боссу не до мелочей: он требует красивых картинок и тезисов для выступления. У этой ситуации могут быть два исхода: либо кто-то попросит уточнить данные, босс не сможет их пояснить и опозорится, либо проект будет принят и провалится из-за неверной гипотезы.

Удобная версия

Талантливый специалист по инфографике, вдохновленный интересной аналитикой, создает для совета директоров красивую презентацию с фирменной айдентикой и убедительными историями. Но обработчики данных разочарованы: топ-менеджеры начинают толковать их анализ некорректно. Понятные и простые диаграммы создают иллюзию существования причинно-следственных связей, которых может и не быть, и снимают свойственный любому анализу элемент неопределенности. Обработчики в замешательстве: с одной стороны, их работу наконец-то признали, но с другой – ее представили и поняли упрощенно и неточно.

Так или иначе необходимость анализа данных будет становиться всё более острой для компаний разного масштаба. Поэтому стоит серьезно подойти как к поиску исполнителей, так и к трактовке полученных результатов.

*С уважением,
главный редактор Сергей Драныгин*

КИРИЛЛ ИГНАТЬЕВ: «БУДУЩЕЕ УЖЕ НАСТУПИЛО»

В СФЕРЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ИВАНОВО СТАНОВИТСЯ ЗАКОНОДАТЕЛЕМ МОД. ИМЕННО ЗДЕСЬ ДВА ГОДА НАЗАД ОТКРЫЛАСЬ ПЕРВАЯ В СТРАНЕ (НЕ СЧИТАЯ СТОЛИЦ) «ТОЧКА КИПЕНИЯ», А В ЭТОМ ГОДУ РАСПАХНУЛО СВОИ ДВЕРИ СУПЕРСОВРЕМЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО, СПОСОБНОЕ МЕНЯТЬСЯ, КАК ХАМЕЛЕОН, – ИВАНОВСКАЯ КОМПОЗИТНАЯ МАНУФАКТУРА. НА ЕЕ БАЗЕ СОЗДАНА ЕЩЕ ОДНА «ТОЧКА КИПЕНИЯ», НА ЭТОТ РАЗ – С ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ УКЛОНОМ. ЗА СТЕКЛЯННЫМИ ДВЕРЯМИ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ОБСУЖДАЮТ ИДЕИ, КОТОРЫЕ УЖЕ ЗАВТРА ИЗМЕНЯТ МИР.



На открытие «Технологической точки» собралось, наверное, полгорода. Люди специально приходили пораньше, чтобы успеть посетить и рассмотреть все современные цеха композитной мануфактуры, проникнуться настроением современного производства и своими глазами увидеть первые образцы изделий. Здесь, на мануфактуре, все совсем не так, как на привычном производстве. Вместо больших пыльных цехов, шумных и грязных – маленькие, небольшие комнаты за прозрачными стеклами, наполненные светом: за всем, что делает рабочий, может понаблюдать любой желающий. Посмотреть готовую продукцию тоже можно всем: например, большой ажиотаж вызвал первый чемодан из композитных материалов собственной производственной марки «Mendeleev», сделанный на мануфактуре. Привлек внимание и большой стол, созданный здесь же, за которым подписывали соглашение об открытии «Точки кипения». Пока это первый образец новой современной мебели, но в ближайшем будущем подобные предметы интерьера будут создаваться для многих учреждений: заказы уже есть.

Не меньший восторг у гостей «Точки» вызвало и само пространство, где она находится. Светлые комнаты, просторные переговорные, удобные пространства для работы и отдыха – более современных территорий в Иванове, пожалуй, нет. Создатели «Точки» подошли к дизайну интерьера не только со вкусом, но и с определенной долей иронии. Чего стоят цветы, растущие в кроссовках, или дерево в кадке, подвешенное горизонтально над лестницей. Любители чтения особенно порадуются библиотеке книг по личной мотивации, бизнесу и смежным дисциплинам. Словом, даже те, кто к «Точкам кипения» относится скептически, побывав здесь, вынуждены будут признать, что попали в настоящее будущее, где технологии успешно сочетаются с экологией, а рабочие трудятся в условиях, не уступающих условиям ведущих западных компаний. И это – в родном Иванове!

О роли нашего города в построении будущего и о том, чему можно научиться у собственных детей, мы разговариваем с идейным вдохновителем «Точек кипения», председателем совета директоров группы компаний «Русские инвестиции» Кириллом Игнатьевым.





– Кирилл Борисович, почему первая в стране «ТехТочка кипения» открылась именно здесь, на Ивановской композитной мануфактуре?

– Конечно, это далеко не случайно. Композитная мануфактура – производство будущего. Мы привыкли, что на предприятии выпускается определенная, всегда одна и та же продукция. Так было всегда – и в СССР, и в России. Обувные, текстильные, мебельные фабрики – все это привычно и понятно. Здесь, на композитной мануфактуре, все совсем по-другому. Здесь мы можем утром делать мебель, вечером – скейтборды, на следующий день – корпуса для видеокамеры, а чуть позже – чемоданы. Вся эта такая разная, на первый взгляд, продукция выпускается по одной и той же технологии – технологии производства форм и изделий из композитов.

– Думаю, нужно пояснить, что такое композиты.

– Композиты – это уникальные материалы, состоящие из матрицы с наполнителями. Их свойства, в отличие от привычных нам стекла, дерева, камня, пластмассы, металла и бетона можно задать заранее. Меняя свойства композитов, можно создавать продукты самого разного назначения. Наше конструкторское бюро разработало зеркало космического

ДОСЛОВНО

Мне всегда было интересно менять мир. Лет с 15 я начал задумывать о том, как сделать окружающий мир лучше и самому в этом поучаствовать. Кстати, эти амбиции остались до сих пор, ничего не поменялось. В романтическое время перемен, до того как трагически развалился Советский Союз, я начал участвовать в демократическом движении. В то время тысячи человек приходили на митинги, и все думали, что завтра жизнь изменится, произойдет чудо. Драйвером перемен тогда была общественная активность. Слово «демократия» до наступления середины 1990-х воспринималось в очень позитивном ключе.

Чуть позже главным драйвером перемен стали медиа. Вы помните, какое колоссальное влияние имело телевидение. Мне повезло, я работал какое-то время в «Останкино», потом на «ОРТ», и потому чувствовал свою сопричастность к этому.

Теперь мир к лучшему стал менять технологический бизнес: он принял эстафету от политиков и медиа. И я снова, благодаря группе компаний «Русские инвестиции», имею возможность быть в рядах тех, кто меняет мир. Будущее, в отличие от прошлого, можно изменить!

телескопа, который уже подготовлен к полету и отправится в космос через несколько лет. Он мощнее американского «Хаббла» и будет работать при температуре почти -270 градусов. Вполне применимы композиты и в быту: например, из них можно делать рамы для велосипедов и многое другое.

Гибкое производство, внедренное здесь, на Ивановской композитной мануфактуре, позволяет выпускать самую разную продукцию, причем переключаться с одного наименования на другое можно в течение считанных часов. Оно максимально подстраивается под условия и запросы рынка: на что в данный момент будет заказ, то и будет выпускать мануфактура.

– Заказы уже есть?

– Конечно, есть. Их много. Например, сейчас рабочие выполняют заказ на производство 34 скейтбордов. Когда они будут готовы, приступим к изготовлению линии мебели. Пока сделали мебель для себя – стойку ресепшен, а потом будем выпускать мебель на продажу. Кстати, письменный стол, представленный сегодня в одном из залов мануфактуры, произведен нами из карбона. В числе посетителей сегодняшнего открытия «Точки кипения» были гости из Ярославля, которые очень заинтересовались нашей продукцией и готовы сделать у нас заказ на мебель для переговорной своего офиса. Количество заказов со временем будет расти, мы постепенно будем расширять свои возможности, перейдем с одной смены работы на две, а если поймем, что какой-то продукт уже исчерпан и его производить больше не нужно, быстро перестроимся на другой – на это уйдет, подчеркиваю, не больше нескольких часов.



Такая гибкость очень хороша для современного бизнеса. Производство из композитов – это новая модель, дающая множество опций. Мы уже не будем зависеть от кризисов на рынке той или иной продукции. Помните ведь, как было недавно? Многие мебельные фабрики сбавили объем производства и даже закрылись, потому что еще несколько лет назад упал объем жилищного строительства. Классические мебельные производства не выдержали этой тенденции. А для нас подобные скачки и падения будут не страшны.



КИРИЛЛ ИГНАТЬЕВ. Досье

Окончил факультет международных экономических отношений МГИМО (специалист по макроэкономике и МЭО) и Академию депутатского корпуса (политолог– государствовед). Работал в Министерстве иностранных дел СССР, позднее в Моссовете и в Городском собрании Москвы.

В феврале 1993 года назначен первым заместителем председателя Российской государственной телерадиовещательной компании «Останкино».

В декабре 1993 года избран депутатом Госдумы РФ первого созыва. В ней Игнатьев являлся председателем подкомитета по телевидению и радиовещанию. Параллельно возглавлял исполком московского отделения партии «Демократический выбор России».

5 апреля 1995 года прекратил свои депутатские обязанности в связи с назначением на должность первого заместителя генерального директора Общероссийской телекомпании ЗАО «ОРТ» по программной политике и развитию, затем стал директором по экономике и финансам. В декабре 2000 года ушел с канала.

С 1999 года является председателем совета директоров группы компаний «Русские инвестиции». Совладелец ТРЦ «Серебряный город», технологических компаний «VR Tech», «EyeZon», инжиниринговой компании «КБ Архипов» и дизайнерской фирмы «William Bond». Футуролог, участник проектов Агентства стратегических инициатив (АСИ).

Участвовал в работе Ивановского отделения Русского географического общества и Экспертного совета при правительстве Ивановской области. Коллекционер, спонсор и участник торгов приобретения архива Андрея Тарковского на аукционе «Sothebys».

Издатель газеты «Плёские ведомости». Участник соревнований по ушу, играм «Что? Где? Когда?», «Гениум», президент Федерации спортивных нардов России.

– Производство из композитов – это больше шоу-рум или массовое производство?

– И то и другое. Конечно, оно имеет концепцию шоу-рума, потому что оно первое. Но его также можно назвать и серийным: уже производятся десятки единиц продуктов. Время больших фабрик прошло, пришло время небольших производств в тех местах, где есть потребитель. Ивановская композитная мануфактура работает на потребителя Центрального региона, включая Москву. Иваново для открытия подобного бизнеса было выбрано неслучайно: нам нужна была близость к столице, кроме того, в Иваново у нас уже есть бизнес. Именно поэтому мы остановились здесь, а не в Тверской или Орловской областях. Далее мы расширяться и на другие регионы, где есть достаточный спрос: в этом году стартуем со второй мануфактурой на Урале, в Екатеринбурге. У нас есть планы строительства подобных предприятий в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, в Сибири и на Дальнем Востоке. Все предприятия будут похожи друг на друга своей производственной моделью и объединятся в сеть.

Здесь, в Иваново, мы действительно сделали некий шоу-рум и разместили еще и образовательное пространство – «Технологическую точку кипения». Потому что мы хотим делиться с нашими гостями бизнес-моделью, чтобы они ее переносили в другие сектора. Это касается не только производства из высокотехнологичных композитов, но и работы, например, с медицинской техникой или биосинтезированными продуктами питания. Теоретически это тоже возможно, но требует больших затрат, так как производство должно быть роботизировано.

Сейчас разработать и произвести изделие из композитов стало дешевле, чем из большинства металлов, например из алюминия. Еще 10 лет назад это было фантастикой. Но сейчас, во-первых, подешевели сами технологии и средства производства, а во-вторых, подешевела формовка. Здесь, на мануфактуре, у нас стоит многокоординатная автоматическая фреза, которая делает форму для производства из обычной МДФ. Для производства из алюминия нужна серьезная формовка, которая делается затратно и из достаточно дорогих материалов. Поэтому использование обычных ма-





териалов выгоднее только при конвейерном производстве, когда серийность очень большая и стоимость материала перевешивает стоимость разработки и формовки. Если заказы маленькие, индивидуальные – дешевле выполнять их из композитов.

– То есть крупные производства для тиражирования продукции вы создавать не будете?

– Нет. Они не нужны. Крупные производства из композитов не конкурентоспособны, огромные тиражи выгоднее выпускать на классических заводах, на конвейере.

Но в современной экономике есть такой важный тренд сегодняшнего и завтрашнего дня – кастомизация. Люди стали покупать больше продуктов для себя, для личного пользования, очень индивидуальных. И тут нет места миллионным тиражам. Именно для этого и нужны композиты, причем нужны уже сегодня, а не завтра. Поэтому мы будем строить сеть небольших композитных производств. Насколько они будут масштабироваться? Как я уже сказал, таких производств по России у нас будет минимум 6. Здесь, в Иванове, композитную мануфактуру мы увеличим примерно в три раза. Уже запланировано, что она займет соседний участок, прилегающий к зданию. Больше, думаю, пока не стоит. Мы трезво оцениваем рынок, и предполагаем, что сегодняшних мощностей, умноженных на три, нам хватит точно на 4 года.

– Рынок уже готов к этим материалам?

– Абсолютно. Конечно, это не самый экономичный сегмент, это изделия для среднего класса или класса люкс. Но и на них есть спрос. Люди покупают и дорогие велосипеды, и дорогие чемоданы, и дорогие скейтборды – вопрос в количестве. Но мы не стремимся к рекорду по количеству, мы делаем упор на качество.

Сегодня мы на открытии «Техточки кипения» презентовали новый чемодан премиального сегмента «Mendeleev», который можно назвать нашим вызовом иностранным люксовым брендам. Мы хотим доказать, что люксовые вещи можно делать и в России, причем их качество не будет уступать иностранным. В этом чемодане с точки зрения пользовательских качеств мы превзошли даже знаменитый Louis Vuitton. Он легче катится, он прочнее и надежнее и покрыт специальной

пленкой, защищающей от царапин. Чемоданы уже вышли в производство. Каждый из них будет отличаться индивидуальной отделкой.

– Почему линейка называется «Mendeleev»?

– В честь великого химика Дмитрия Менделеева. Мало кто знает, что этот замечательный ученый, которого называют русским Леонардо да Винчи, в свободное время занимался изготовлением чемоданов. Это было его хобби. Есть даже легенда, что у современников Менделеев был больше известен как чемоданных дел мастер, чем как химик и профессор. Узнав эту историю, мы решили увековечить имя великого ученого в линейке чемоданов.

– Можно ли считать, что продукты, выпускаемые под брендами «Ивановской композитной мануфактуры», создают имидж региона?

– И да, и нет. Да – потому что мы будем делать товары под собственными брендами, «Mendeleev» – яркий тому пример. Будет и еще один бренд, менее дорогой, – «Ruzh». Под ним будут выпускаться скейтборды и лонгборды. Он более молодой, продвинутый, технологичный.

Почему нет? Потому что очень большая часть продукции мануфактуры будет выпускаться на заказ. Заказ может поступить из любой точки не только России, но и мира. Мы можем получить 3D-модель из любой точки земного шара и выполнить по ней заказ любого изделия. Это тоже очень важно, потому что расширяет наши производственные компетенции и кругозор. Сохранение производства на заказ является для нас очень важным.

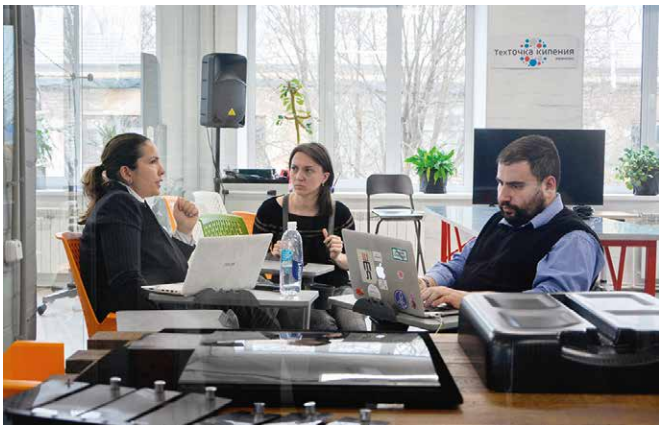


Мы готовы делиться бизнес-моделью и компетенциями. Уверен, что многие захотят перенять нашу модель. Цифровая программа управления производством доходит до каждого рабочего, технологические карты операций на день поступают в его планшет. Через год-полтора мы освободим руки рабочих от планшетов: задание будет подаваться прямо в очки дополненной реальности. Думаю, это повысит производительность труда. Такая система уже сейчас позволила нам отказаться от среднего управленческого звена: есть директор мануфактуры и рабочие, никаких мастеров и начальников цехов.



– Существует ли проблема кадров на новом высокотехнологичном предприятии?

– Да, небольшая проблема есть. Но мы уже сотрудничаем с Вичугским многопрофильным колледжем и с ивановскими колледжами и вузами. К сожалению, в Ивановской области не готовят рабочих и инженеров в области композитного производства, проектировщиков и других подобных специалистов. Пока пользуемся услугами инжиниринга из Москвы. Но в ближайшее время, надеюсь, нужные специалисты появятся и на месте. Площадкой для их практической подготовки может стать как раз Ивановская композитная мануфактура.



– «Технологическая точка кипения» – это тоже площадка обучения?

– В том числе. Как вы знаете, у нас в Иванове уже два года действует «Точка кипения» в «Серебряном городе». Она стандартна, ее главный вектор – образование и коворкинг. Сейчас в ней проводится, бывает, до четырех-пяти мероприятий за вечер. Открытые лекции, обсуждения, дискуссии – все это стало для ивановцев с ее появлением привычными вещами. Когда она открывалась, были сомнения, насколько это приживется, но они оказались беспочвенными. Но в той, первой, «Точке» нет ощутимой связи теории с практикой, с конкретными проектами. В новой «Точке» – всё по-другому. Здесь уже наступило будущее, которое можно потрогать своими руками.

Это абсолютно некоммерческий проект, созданный полностью на частные деньги. Прийти в «Точку кипения» (и обычную, и технологическую) можно бесплатно абсолютно любому человеку, нужно лишь зарегистрироваться на государственном сайте Агентства стратегических инициатив leader-id.ru.

В технологическую «Точку» могут приходить люди, которые живут в южной части города, ведь добраться до центра, чтобы посетить мероприятие в «Серебряном городе», не всем «ближний свет». С открытием второй «Точки» мы расширяем аудиторию, сопричастную к заразной тематике изменения мира к лучшему. Это наша социальная миссия и моя главная мотивация.

– Расскажите об идее создания в будущем детских «точек кипения».

– Идея: семья «Точек кипения»! Первая – это «Точка – мама», вторая – более брутальная технологическая, она на производстве. Можно сказать: «Отец семейства». В семье появятся дети: одна, а может, и две «Детские точки кипения». Мы пропагандируем постулат, что взрослые должны учиться у детей, потому что дети – это наше всё в ближайшем будущем. Это потребители продуктов, авторы идей, лучшие пользователи цифровых практик.

Но и дети должны учиться у взрослых компетенциям и профессиям будущего. Начинать обучение надо как можно раньше. Школьную программу, на мой взгляд, нужно дополнять лекционной и практической работой с лидерами в тех или иных областях. Ребенка важно аккуратно погружать в профессии будущего. Именно для этого и разрабатывается проект создания детской «точки кипения», которая пригласит маленьких гостей от 8 до 17 лет. Первая «Точка» будет открыта уже в начале следующего учебного года. Возможно, именно в «Детских точках кипения» благодаря креативности и фантазии наших талантливых детей родятся прорывные стартапы. В мире стремительно растет количество изобретателей и долларовых миллионеров в возрасте... до 16 лет. К сожалению, эта история не про Россию. Возможно, именно у нас, в Иванове, получится это изменить. ■

Фото Михаил Шор и Анастасия Валиахметова



МФЦ

БЛАГОУСТРОЙСТВО
ТЕРРИТОРИЙ



КОМПЛЕКСНОЕ БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИЙ
ДЕТСКИЕ ИГРОВЫЕ ПЛОЩАДКИ
СПОРТИВНЫЕ ПЛОЩАДКИ
БЕЗОПАСНОЕ РЕЗИНОВОЕ ПОКРЫТИЕ



ooomfcbt@yandex.ru

т. 8962-166-87-84

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ «ИСКУССТВЕННЫЙ МРАМОР» ОКСАНА СОЛОВЬЕВА:

«НАМ НЕ СТЫДНО СМОТРЕТЬ В ГЛАЗА ЛЮДЯМ, МЫ ГОРДИМСЯ СВОЕЙ ПРОДУКЦИЕЙ И РАБОТОЙ»

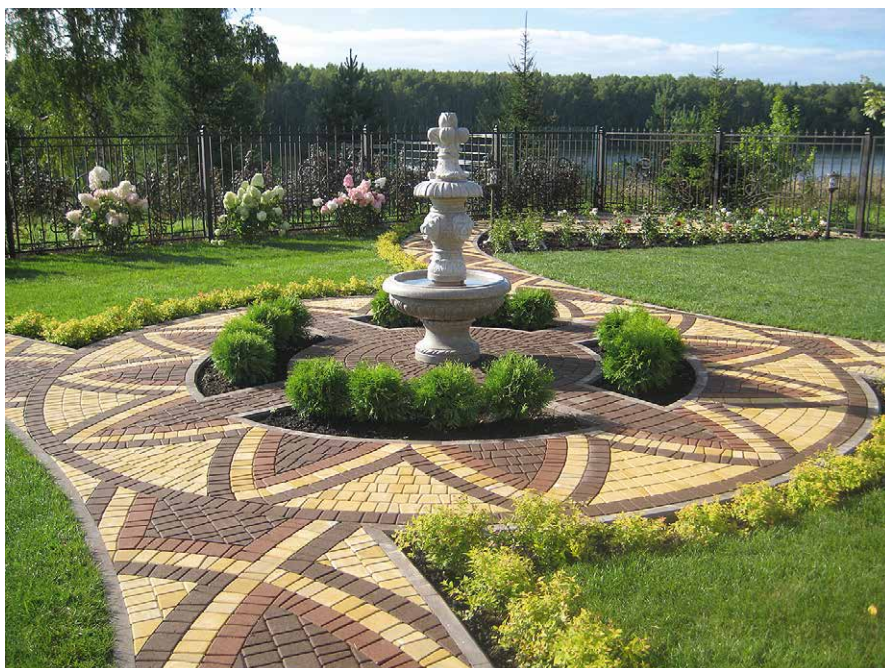
НА СТРАНИЦАХ НАШЕГО ЖУРНАЛА МЫ УЖЕ НЕ РАЗ РАССКАЗЫВАЛИ О КРУПНЕЙШЕМ В РЕГИОНЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕ БЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ – ГРУППЕ КОМПАНИЙ «ИСКУССТВЕННЫЙ МРАМОР» И ЕЕ ДИРЕКТОРЕ – ОКСАНЕ СОЛОВЬЕВОЙ. НАПОМНИМ, СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ ОТКРЫТО КОМПАНИЕЙ В 2004 ГОДУ И ЗА ПРОШЕДШИЕ ГОДЫ ФИРМА СТАЛА ЛИДЕРОМ РЕГИОНА В ЭТОЙ ОТРАСЛИ. СПЕЦИАЛИСТЫ «ИСКУССТВЕННОГО МРАМОРА» ВЫПОЛНЯЮТ ПРОЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ И ГОТОВЫ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ «ФОРМИРОВАНИЕ КОМФОРТНОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ». О ПРЕИМУЩЕСТВАХ МЕСТНОГО ПРОИЗВОДСТВА И НОВШЕСТВАХ В СОЗДАНИИ СОВРЕМЕННЫХ БЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ, СПОСОБНЫХ УКРАСИТЬ УЛИЦЫ НАШИХ ГОРОДОВ, МЫ ПОГОВОРИЛИ С ОКСАНОЙ СОЛОВЬЕВОЙ.

– Оксана Алексеевна, программа «Формирование комфортной городской среды» сейчас у всех на слуху. Власти заинтересованы в том, чтобы в ней принимали участие в первую очередь местные производители. Будет ли компания «Искусственный мрамор» участвовать в программе?

– Можно сказать, что компания готовилась к участию в этой программе с 2011 года. Тогда был открыт завод с немецким оборудованием, полностью роботизированный. За восьмичасовую смену мы можем производить 1500 квадратных метров тротуарной плитки любой конфигурации и 3-6 километров дорожного борта или поребрика. Словом, наших мощностей хватит на благоустройство не только Ивановской области, но и близлежащих регионов.

Среди наших новинок, которые мы готовы предложить для реализации проекта, – плитка новой цветовой гаммы и плитка высотой 30 миллиметров. Последний продукт очень доступен по цене. Мы всегда готовы поучаствовать и в проектах властей, и в работах.

– Сегодня наши власти делают упор в основном на молодых профессионалов, в частности, область сотрудничает с конструкторским бюро «Стрелка». Как вы



смотрите на реализацию их проектов и как видите ваше участие в них?

– Хотелось бы, чтобы нас пригласили участвовать во всех этих проектах. Да, КБ «Стрелка» – это молодые профессионалы, но важно привлечь и профессионалов с опытом, особенно имеющих солидную практику реализации проектов. Мы можем сориентировать по стоимости

работ, подскажем, какую продукцию можно получить здесь, в Ивановской области, какие виды работ мы можем произвести сами, своими силами. С удовольствием поучаствовали бы и в проектировании. Мы могли бы быстро скоординировать действия проектировщиков, адаптировать их под наши реалии. Словом, поделиться опытом. Например, этой зимой мы придума-

ли проект под названием «Калейдоскоп». Было бы здорово привязать его и к теме «Комфортной городской среды». Мы с радостью подарим бы этот проект городу.

– **Каковы ваши конкурентные преимущества? Знаем, что у вас работают сильные дизайнеры, которые могут разрабатывать как проекты для индивидуальных заказчиков, так и проекты общественных пространств.**

– Да, мы готовы к любым запросам покупателей. Для нас не важна площадь вашего участка: мы разрабатываем проект и под 2 сотки, и под большие площади. Уже несколько лет наши клиенты пользуются этой услугой, позволяющей им значительно экономить время и деньги. Чтобы не переплачивать за расходные материалы (их возврат обратно на завод, сами понимаете, невозможен), заказчик может обратиться к нам и за небольшую сумму наши специалисты сделают замеры, нарисуют схему, дадут предложения по рисункам цветников и тротуаров, составят предварительную смету, по которой можно будет сделать заказ.

У нас гибкое производство, индивидуальный подход ко всем заказчикам. Мы можем произвести от 7 до 15 цветов одинаковой продукции в день.

Кроме того, мы всегда рады, если клиент интересуется нашим производством и хочет своими глазами увидеть, как создается плитка по его заказу. Наши двери всегда открыты: мы можем даже провести экскурсию, рассказать, откуда всё берется и как производится. Сейчас есть модный тренд – показывать, как делается сыр, другие крафтовые продукты. А мы можем показать, как делается цветной бетон.

– **Вы делаете большой акцент на изучении материалов, у вас всегда много новинок, вы не стоите на месте. Недавно, насколько мне известно, прошла очередная модернизация производства...**

– Да, так и есть. Теперь любому заказчику доступен любой рисунок.





Наши дизайнеры предлагают клиенту проект. Если он его одобряет, мы можем выполнить его в любом размере, «нарезать», упаковать и отправить заказчику. Нужно будет лишь собрать его на месте, как детский пазл. Таким образом, мы можем не только произвести предложенный нами рисунок, но и дать схему, как воплотить его в жизнь, а это максимально удешевляет проект.

– В областном центре реализуется много проектов благоустройства, но часто материалы для них привозят из очень отдаленных от Ивановской области регионов. Как вы думаете, почему так происходит?

– То, что мы не уступаем по качеству соседям, это абсолютно точно. Производители в других регионах имеют такое же оборудование, как и

у нас, они работают с тем же сырьем. Видимо, вопрос в цене. Цена может быть ниже, если производитель делает продукцию по техническим условиям, которые выработывает сам. Мы же работаем по ГОСТам, которые соблюдаем неукоснительно. Поэтому наша продукция не может стоить дешевле, чем произведенная по ТУ. Еще один способ уменьшения цены – производить двухслойную продукцию, то есть когда, например, плитка толщиной 60 мм выполнена на 55 мм из серого бетона и только оставшиеся 5 мм допрессовывают цветной. Такая технология значительно снижает стоимость продукции, но может негативно сказываться на потребительских качествах. Механическое воздействие на покрытие из такой тротуарной плитки

(шипы автомобилей, уборка наледи механизированным способом, падение тяжелых предметов и т.д.) может привести к отслоению или истиранию цветного слоя до основного серого бетона. Мы же изготавливаем продукцию, прокрашенную в массу. Это исключает описанные выше проблемы и не может стоить дешево.

Основное наше преимущество в том, что мы находимся в Иванове и работаем уже 15 лет. Соответственно, все налоги мы платим в родном городе. Кроме того, мы даем гарантии на свою работу и свою продукцию. А увидеть наши проекты своими глазами можно, если просто прогуляться по городу: мы работали над созданием «Серебряного парка» на набережной, Аллеи славы на Шереметевском проспекте, обустроивали Парк Победы в Родниках и многие другие объекты. Есть пространства, плитку для которых производил «Искусственный мрамор», а работы по ее монтажу выполняли сторонние организации. Это набережная в Плесе, площадь Победы и Аптечный переулок в Иванове, парк у Троицкого собора и набережная у Кранбанка. ■

Основа деятельности ГК «Искусственный мрамор» – выпуск качественных бетонных изделий. За прошедшие годы фирма стала лидером Ивановского региона по производству тротуарной плитки и других мелкоштучных бетонных изделий методом вибропрессования.

Вибропрессованная продукция – это строительный материал нового поколения, выпускаемый на современном немецком оборудовании. Такая плитка используется для мощения улиц, приусадебных участков, парковых зон, площадок для стоянок автомобилей, внутриквартальных дорог, остановок городского транспорта, прилегающих к торговым центрам территорий и даже автозаправочных станций (плитка выдерживает нагрузку до 600 кг/см²), а также применяется в ландшафтном дизайне.

Качество продукции ГК «Искусственный мрамор» контролируется на каждом этапе производства и оценивается как заводской, так и независимой экспертной службой. Изделия имеют сертификаты соответствия по системе ГОСТ Р.



Искусственный Мрамор

НОВОСТИ РЕГИОНА

В регионе появился новый оператор связи

28 марта в 13:00 жителям Ивановской области стал доступен новый оператор связи – Tele2. Услугами мобильной связи и высокоскоростным мобильным Интернетом могут пользоваться 96% жителей региона. Явное преимущество новой сети – низкие цены на тарифы. Мы спросили у директора макрорегиона «Центр» Дениса Маликова, насколько «другие правила» постоянны и не придется ли пользователям через некоторое время огорчаться от растущих цен.

«Это наша публичная стратегия по всей России, – пояснил Денис Маликов. – Концепция «другие правила» заключается в следующем: мы гарантируем, что наша цена за тари-

фы всегда будет ниже, чем у других операторов. Что будет на рынке в Ивановской области через 10 лет, мы не знаем. Но мы умеем работать в сложных конкурентных условиях. Клиент, оставаясь с Tele2, будет иметь выгодный и честный тарифный план. Это постоянное тарифное предложение, которое будет действовать и сейчас, и потом. Это не акция».

Особое внимание качеству связи уделили в туристических городах области: Кинешме, Плесе и Юрьевце. «Поймать сеть» теперь можно и в некоторых деревнях, где даже обычный звонок был проблемой.

Tele2 построила сеть за беспрецедентно короткое время – всего за один год и три месяца. Такая динамика потребовала от оператора ежемесячно устанавливать десятки современных высокопроизводительных базовых станций. Компания продолжит расширять покрытие и увеличивать емкость сети после официального запуска операций в регионе.

На старте Tele2 открыла 31 собственный салон связи на центральных улицах Иванова и в крупных населенных пунктах области. В ТРЦ «Серебряный город» оператор установил первый в регионе SIM-терминал. Аппарат с биометрической системой распознавания лиц позволяет полностью автоматизировать выдачу SIM-карт и обеспечить надежные подключения. Кроме того, стать абонентом Tele2 можно в партнерских точках продаж – сетях «Связной», «Евросеть», «Эльдорадо», «М. Видео», отделениях «Почты России» и в магазинах региональных партнеров. Сейчас их более чем 200, а к лету количество точек удвоится. ■



На форуме в Москве обсудили вопросы конкуренции и контроля в сфере закупок

На XV юбилейном всероссийском форуме-выставке «ГОСЗАКАЗ – За честные закупки» обсудили первоочередные меры по исполнению майского указа президента России применительно к системе закупок, конкуренции на рынках госзаказа, цифровизации и контролю в сфере закупок. Зампред правительства Ивановской области Елена Шабанова приняла участие в круглом столе «Цели и задачи привлечения региональных участников закупок «малого объема» на Портал поставщиков», на котором поделилась опытом внедрения Портала поставщиков в регионы на примере Ивановской области.

Это пилотный проект правительства Ивановской области и департамента города Москвы по конкурентной политике. Он нацелен на осуществление закупок малого объ-

ема в электронной форме. На портале зарегистрировано 246 участников из Ивановской области.

На форуме также был представлен стенд ПКФ «Суконная фабрика» г. Шуи, которая поставляет продукцию для Минобороны России, ФСБ, СВР, ФСИН, МВД, Росгвардии и т.д. ■



Подробнее: www.ivanovoobl.ru

В регионе появляются примеры новых высокотехнологичных производств

Вторая Международная научно-практическая конференция «Текстильная химия: традиции и новации – 2019» прошла на базе ИГХТУ.

Как отметила на открытии зампред правительства области Людмила Дмитриева, сейчас предприятиям региона важно выпускать конкурентоспособный продукт с высокой добавленной стоимостью, а для этого необходимы в том числе новые идеи и разработки, внедрение которых невозможно без активного участия научного сообщества.

В рамках двухдневной конференции участники обсудили фундаментальные и прикладные основы технологий создания и промышленного использования новых функциональных материалов медицинского, технического и бытового

назначения с улучшенными структурными и эксплуатационными характеристиками.

Директор областного департамента экономического развития и торговли Людмила Бадак рассказала, что в регионе реализуется ряд мер поддержки, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств. В числе удачных примеров – инвестиционный проект компании «Меланж-текстиль», который реализуется с 2018 года и предусматривает создание нового ткацкого цеха с высокотехнологичным оборудованием (включая систему «умного света», кондиционирования и увлажнения волокон). Модернизация производства позволит повысить качество продукции, а также увеличить объем экспорта в страны ближнего зарубежья и Европу. ■

Самолеты из Иванова в Сочи полетят с 8 июня

Прямые авиарейсы из Иванова в Сочи стартуют с 8 июня текущего года. Продажа билетов уже открыта.

Гендиректор аэропорта «Иваново» Николай Субботин сообщил, что Сочи уже пятый год подряд входит в летнюю кампанию, в прошлом году в этом направлении выполнено 25 оборотных рейсов с загрузкой более 90%, перевезено более 6 тысяч пассажиров. «Полеты будут выполняться каждую субботу с 8 июня по 28 сентября 2019 года», – уточнил Николай Субботин. Он также добавил, что авиарейсы будет выполнять авиакомпания «Нордавиа», вместимость самолетов – более 130 пассажиров.

Замначальника департамента дорожного хозяйства и транспорта Ивановской области Денис Марченко добавил, что прорабатывается вопрос введения дополнительного рейса в Сочи по вторникам. «Традиционно прогнозируется большой спрос на полеты в Сочи. Дополнительные рейсы



планируем организовать за счет средств субсидий из бюджета Ивановской области, что позволит снизить стоимость перелета», – сообщил Денис Марченко.

Кроме того, с 30 мая будет осуществляться авиасообщение с Симферополем. ■

Региональный ФРП предоставляет льготные займы от 3 до 5% годовых

На практическом семинаре «Взаимодействие федерального и региональных Фондов развития промышленности по программам совместного финансирования проектов» в Москве обсудили лучшие практики анализа инвестпроектов и работы с заявителями. Целью семинара стало знакомство представителей региональных ФРП с алгоритмом работы федерального Фонда развития промышленности.

Отметим, региональный Фонд развития промышленности впервые создан в Ивановской области по инициативе губер-

натора Станислава Воскресенского. Фонд является составной частью новой системы поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе, которая начала работу в марте этого года.

Сегодня региональный ФРП предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств по программам «Проекты развития» и «Комплекующие», по ставкам от 3 до 5% годовых.

По вопросам получения льготных займов можно обращаться в центр «Мой бизнес». ■

Новые компании начали работать на экспорт

При поддержке центра «Мой бизнес» три предприятия региона заключили первые внешнеторговые контракты более чем на 50 тысяч долларов США

Так, компания «Интертрейд 2007» отправила на экспорт в Польшу тентовую ткань, предприятие «Лесторг» поставило пиломатериалы в Узбекистан. Для обоих предприятий специалистами центра «Мой бизнес» были подготовлены внешнеторговые контракты. Компанией «Новая эра» заключен контракт на поставку пеллетов (топливных гранул) в Эстонию. В данном случае специалисты центра оказали содействие в поиске иностранного партнера.

«Важно, что предприятия региона осваивают новые направления развития своего бизнеса, не боятся идти вперед. Пока эти три компании совершили небольшие пробные поставки своей продукции в зарубежные страны, в дальнейшем суммы экспортных контрактов, я уверена, будут только расти», – отметила директор центра «Мой бизнес» Ирина Корнилова.

Напомним, центр «Мой бизнес» в части поддержки экспорта оказывает ряд бесплатных услуг для предпринимателей: поиск иностранных партнеров, подготовка внешнеторговых контрактов, подготовка и перевод материалов компаний на иностранные языки, модернизация сайтов компаний, организация участия предприятий в профессиональных выставках и бизнес-миссиях. ■

Ивановская область – в числе регионов-лидеров по реализации соглашений о создании ТОСЭР

Об этом было заявлено в ходе выездного семинара-совещания ЦФО «Использование форм поддержки моногородов», прошедшего в Калуге.

Напомним, в Ивановской области сейчас десять монотерриторий: Фурманов, Вичуга, Тейково, Южа, Приволжск, Наволоки, Савино, Колобово, Петровский и Каменка. Одна из форм поддержки моногородов – создание в их границах территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Начиная с 2017 года правительство региона активно работает в этом направлении: на сегодняшний день в области создано две ТОСЭР в Наволоках и Юже.

Как отмечено на выездном семинаре-совещании, по результатам реализации соглашений о создании ТОСЭР только три субъекта ЦФО обеспечили достижение предусмотренных

в них показателей, в их число вошла Ивановская область. «За первый год существования ТОСЭР «Наволоки» план по созданию рабочих мест перевыполнен, вместо запланированных 400 рабочих мест в границах ТОСЭР создано 467. Полностью исполнен показатель и по привлечению резидентов», – отметила Людмила Бадак.

Напомним, в 16 регионах Центрального федерального округа находится 61 моногород, в 11 регионах созданы 14 ТОСЭР.

В рамках мероприятия состоялось подписание соглашений с потенциальными резидентами ТОСЭР «Наволоки»: компанией «Знахарь» и Ивановским кабельным заводом. Так, компания «Знахарь» планирует запустить производство экстрактов лекарственных трав в промышленных масштабах. Проект Ивановского кабельного завода подразумевает строительство производства, логистическо-складского центра и мест хранения готовой продукции. ■

КСК и ИвГПУ организуют в регионе центр проверки качества стройматериалов

Инициативу создания центра по проверке качества строительной продукции, попадающей на ивановский рынок, поддержал в ходе рабочего визита на «Комбинат строительных конструкций» губернатор Ивановской области Станислав Воскресенский.

«Сейчас мы активно работаем по подрядчикам, чтоб всё действовало без сбоев. Безусловно, важны не только сами строительные работы, но и качество тех материалов, которые используются. Поэтому если коллеги готовы такую лабораторию организовать, причем не только для себя, также и для других предприятий нашего региона, думаю, это будет полезно», – отметил губернатор и поручил оказать содействие этому проекту.

«Мы готовы эту работу проводить на безвозмездной ос-

нове», – пояснил председатель совета директоров компании «КСК» Сергей Шибяев.

«Комбинат строительных конструкций» выпускает до 1,5 тыс. наименований строительных материалов и изделий – железобетон, пустотные плиты, строительные смеси, элементы высотно-каркасного домостроения и т.п. Объем выпускаемой продукции составляет более 50 тыс. м3 сборного железобетона и товарных смесей в год, это примерно треть регионального рынка данного вида продукции.

В 2017 году на предприятии начат новый инвестпроект по выпуску керамзитобетонных блоков систем дымоудаления и вентиляции. Однако часть материалов по-прежнему поставляется из Германии. Чтобы сделать полностью российский продукт, нужен особый сорт глины. Руководство компании предлагает провести работы по геологоразведке. Станислав Воскресенский поручил профильному ведомству детально изучить этот вопрос для принятия решения. ■

За первый год «Ласточкой» воспользовались почти 600 тысяч пассажиров

В течение первого года с момента запуска скоростного железнодорожного сообщения между Ивановом и Москвой поездами «Ласточка» перевезено 586,3 тысячи пассажиров. Заполняемость поездов составила почти 85%. Запуск «Ласточек» открыл для жителей Ивановской области возможность комфортно, безопасно и практически в два раза быстрее по сравнению с ночным поездом добраться до Москвы и вернуться домой в Иваново.

Изначально было запущено две пары поездов с отправлением утром и вечером в оба направления. Однако уже спустя три месяца ввиду повышенного спроса Станислав Воскресенский добился запуска третьей, ночной пары поездов. По многочисленным просьбам к главе региона Станиславу Воскресенскому после переговоров с руководством ОАО «РЖД» с 11 февраля текущего года запущены дневные поезда «Ласточка».

Как отметил губернатор региона Станислав Воскресенский, ивановцы десятилетия ждали комфортного железнодорожного сообщения с Москвой. Его появление немедленно сказалось на экономике региона. Две крупные компании приняли решение разместить свои подразделения в Иваново.

В июне прошлого года начаты работы по реконструкции здания железнодорожного вокзала города Иваново, которое является объектом культурного наследия регионального значения. Проектом предусмотрено усиление стен вок-

зала, монтаж новых окон. Стиль конструктивизма, в котором выполнено здание, будет сохранен. Также впоследствии все конструктивные особенности здания подчеркнут специальной подсветкой с использованием энергосберегающих технологий.

Затем ремонт ожидает и вокзал в Шуе. В 2018 году завершено проектирование ремонтных работ здания вокзала и привокзальной площади. Основная задача – комфорт, удобство и безопасность пассажиров, при этом исторический облик здания будет сохранен: и внешний вид, и внутреннее убранство останутся в первоначальном виде. ■



Директор филиала ПАО «Ростелеком» Павел Шатохин рассказал о цифровизации Ивановской области и «умном доме»

Компания «Ростелеком» пригласила журналистов на бизнес-завтрак, чтобы рассказать о результатах работы за 2018 год и обсудить планы на текущий. Кроме того, работники Ростелекома презентовали проект «Умный дом».

К началу 2019 года общая протяженность оптической сети Ростелекома в Ивановской области достигла шести тысяч километров. В 2018 году специалисты компании проложили в регионе 532 километра оптического кабеля, что в пять раз больше показателей предыдущего года. Это позволило подключить к услугам связи 130 корпоративных и государственных клиентов, а также обеспечить доступность современных цифровых сервисов для еще 50 домохозяйств региона. В их числе – новостройки в Иваново на улицах Ташкентской и Постышева, а также микрорайон Рождественский.

Павел Шатохин, директор филиала ПАО «Ростелеком» во

Владимирской и Ивановской областях, рассказал об этом подробнее:

«Оптика – это не только быстрый Интернет, но и безопасность и возможность обеспечить жителям региона доступ к богатым возможностям цифровых технологий. Поэтому специалисты Ростелекома постоянно расширяют оптическую сеть. Благодаря этому не только горожане, но и жители отдаленных сел получают доступ к современным цифровым услугам. Быстрый надежный доступ в Сеть – это основа для решения задач, поставленных правительством России в рамках программы цифровизации экономики страны. Так мы обеспечили каналами связи лечебные учреждения региона Ивановской области. Следующие на очереди – школы».

Самой «живой» частью презентации был, разумеется, «Умный дом». Система предусматривает управляющий контроллер («центр» системы), четыре вида датчиков: движения, открытия окон и дверей, дыма и протечки, а также «умными» розетками и лампочками. Контролировать безопасность квартиры можно из любой точки мира через специальное приложение. ■

Станислав Воскресенский: «Права на ошибку больше нет. Не так сделали – свободны»



В 2017 году в Ивановской области стартовал приоритетный проект «Формирование комфортной городской среды». Его реализация продлится до 2022 года. Выделили деньги, наняли подрядчиков, однако некоторые работы выполнены недобросовестно. Результат – провалилась плитка около уличных тренажеров и фонтана, разрушились бетонные основания лавочек на набережной. Сейчас подрядчик исправляет свои ошибки, потому что правило «семь раз отмерь, один – отрежь» не сработало.

Станислав Воскресенский прокомментировал эту ситуацию: «Жителям области такое отношение к качеству и срокам выполнения работ уже надоело. Принцип действия очень простой: положили абы как плитку – чемодан, вокзал, свободен. Речь не идет о том, на гарантии объект или нет. Мы не должны с вами допускать возникновения таких ситуаций в принципе. Многие привыкли так работать, но ничего: мы это вылечим раз и навсегда, как бы сложно это ни было».

Изменения в подходе работы с подрядчиками уже произошли: Сергей Коробкин, заместитель председателя правительства Ивановской области, сообщил губернатору, что уже составлен список организаций, нарушающих сроки и качество выполнения работ. Губернатор подчеркнул, что этот перечень нужно дополнить и другими недобросовестными организациями, даже если они исправили свои ошибки.

Составленный список Воскресенский передал в Общественную палату Ивановской области и региональное отделение ОНФ, чтобы старые нарушения были обнародованы, а новые контролировались жителями региона и общественными организациями.

«Еще раз подчеркну, это президентские деньги. Я ни

к копейке бюджетных средств не позволю вот так относиться. Чтобы это не было голословным заявлением, прошу подготовить мое обращение в ФАС России. У них есть специальный перечень недобросовестных поставщиков и подрядчиков, я предлагаю организации, которые в Ивановской области допустили нарушения, внести в федеральный перечень, – распорядился Станислав Воскресенский. – Это будет означать, что такие организации не смогут осуществлять свою деятельность на территории России. Кроме того, эти компании должны быть исключены из СРО. Подготовьте в адрес саморегулируемой организации наше обращение по компенсации недостатков в рамках субсидиарной ответственности ее членов».

Это решение поддержали местные жители, а губернатор поблагодарил их и попросил следить за деятельностью подрядчиков: «Самые лучшие контролирующие органы – это мы с вами, жители Ивановской области. Я видел, в начале недели в социальных сетях появилось сообщество «Иван Урбан», ребята консолидировались по комфортной городской среде, делают публикации по этой теме, мы с ними будем плотно работать. У меня просьба к горожанам активно группу использовать: если что-то увидели, присылайте фотографии. Мы только вместе с вами сможем навести порядок».

Вопрос усиления контроля за деятельностью подрядчиков, выполняющих работы по строительству, реконструкции, ремонту или благоустройству, Станислав Воскресенский поднял также на совещании с главами муниципальных образований Ивановской области. Однако он подчеркнул: необходимо также существенно усилить контроль за качеством подготовки проектной и конкурсной документации, особенно по программе «Формирование комфортной городской среды».

«Программа эта особая, в нашей стране подобного давно не было. Вы лично должны быть на стройках, «корона» ваша не упадет, занимайтесь каждым объектом. Цель программы – за несколько лет создать в областном центре и наших малых городах такие пространства, которые бы меняли в лучшую сторону ощущения жителей от родного города. Чтобы в наших городах хотелось жить, создавать рабочие места», – напомнил он.

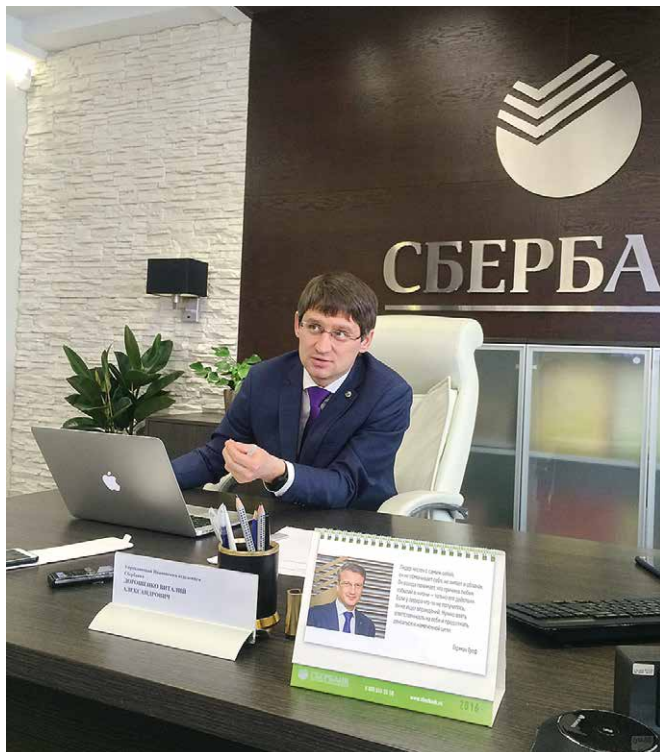
Станислав Воскресенский обратил внимание глав муниципалитетов: к проектной документации нужно относиться с особым вниманием, перед организацией конкурсных процедур важно, привлекая экспертов, убедиться, что она корректна.

Губернатор подчеркнул, что принятые решения касаются подрядчиков, задействованных не только на работах по благоустройству, но и на капитальном ремонте, строительстве и реконструкции объектов. ■

Фото Дмитрия Рыжакова

СБЕРБАНК: ИТОГИ-2018

УПРАВЛЯЮЩИЙ ИВАНОВСКИМ ОТДЕЛЕНИЕМ СБЕРБАНКА ВИТАЛИЙ ДОРОШЕНКО ПОДВЕЛ ИТОГИ РАБОТЫ В 2018 ГОДУ И РАССКАЗАЛ О ПЛАНАХ НА 2019-Й.



Потребкредитование выросло на треть

Среднерусский банк ПАО Сбербанк, в состав которого входит Ивановское отделение, по итогам года в четвертый раз стал одним из лучших территориальных банков страны. Ивановское отделение третий год подряд сохраняет свое место в десятке лучших отделений страны, показав положительную динамику по всем ключевым показателям бизнеса. Об этом сообщил на брифинге Виталий Дорошенко.

Он отметил, что банк традиционно является одним из крупнейших налогоплательщиков региона. За 2018 год Сбербанк внес в региональный и местные бюджеты более 615 миллионов рублей в виде налоговых отчислений. Такой вклад в бюджет области стал возможен за счет высоких финансовых показателей и эффективной работы банка с клиентами.

На 30% выросло потребительское кредитование. За год оформлено потребительских займов на сумму свыше 7,2 миллиарда рублей. По словам управляющего, этого удалось добиться за счет постоянного снижения ставок, улучшения условий кредитования, специальных акций и упрощения

процесса получения заемных средств с переходом на онлайн-обслуживание.

Доля банка на региональном рынке жилищного кредитования на первое ноября 2018 года составила 60,63%. За 2017 год Сбербанк в регионе выдал 3300 ипотечных кредитов, а за 2018-й – 4281 ипотечный кредит на сумму более 5,3 миллиарда рублей. Сегодня шесть из десяти ипотек выдается в Сбербанке. Каждую третью ипотеку берет молодая семья. Прирост по числу кредитов – чуть меньше трети, а по сумме – 37 процентов. Общая сумма выданных ипотечных кредитов – больше 17 миллиардов рублей. Больше 80% приходится здесь на вторичный рынок. Сократилось время принятия решения по кредиту.

Первый по эскроу-счетам

С 1 июля российское правительство реформирует проработавшую много лет систему долевого строительства, внедрив эскроу-счета. А к 2020 году планируется перейти с долевого на проектное финансирование жилищного строительства. Эскроу-счета – это так называемая аккредитивная система расчетов, которую нередко можно встретить при ипотечных сделках. По сути, это та же банковская ячейка, только счет. Покупатель (дольщик) и продавец (застройщик) заключают договор, при котором застройщик получит доступ к деньгам только при достижении вполне определенных целей – достройке дома и передаче квартиры покупателю.

Это такая надстройка к ДДУ, заменяющая плохо работавшие ранее способы защиты покупателей. По сути, сам ДДУ пока никуда не девается – по ФЗ-214 («Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости») продолжают продаваться квартиры в новостройках. Счета эскроу – это способ обеспечения обязательств для сторон: застройщик не получит денег, если не передаст объект покупателю. Раньше застройщик получал деньги и использовал их, как хотел, не всегда на строительство того объекта, на который собирались деньги. Теперь застройщик сможет потратить деньги покупателей только на оплату строительства именно того объекта, за который он эти деньги получил. Помимо большей защищенности люди получают гарантию быстрого строительства – девелоперу не выгодно простаивать, ведь деньги на стройку берутся в банках под процент.



Сбербанк первым в регионе профинансировал одного из застройщиков с использованием эскроу-счетов, такое решение было принято в декабре 2018-го. В марте к нему присоединился еще один застройщик, на подходе решение еще по двум застройщикам.

Селяне получают возможность снять денег в магазине

Ивановская область остается регионом с достаточно большой долей оборота наличных средств, даже в сравнении с соседями. В большинстве областей ЦФО доля наличных операций населения составляет около 58%, у нас – 70%. Практически весь проезд на транспорте в Ивановской области – за наличные, две трети операций по оплате услуг ЖКХ – за наличные. Текстильные торговые центры практически полностью работают за наличные. В целом в регионе две трети операций приходится на наличные. В Московской области, например, ситуация обратная.

Так что перед Ивановским отделением Сбербанка стоит большая задача – максимально снизить процент операций с использованием наличных средств. Их оборот – это большие расходы для государства и банка – на пересчет, перевозку денег...

В регионе в торгово-сервисных точках работает больше 8,5 тысячи терминалов Сбербанка. «Из каждой ста рублей в безналичных операциях 78 проходит через терминалы Сбербанка. Но само по себе это не приводит к увеличению доли безналичного расчета. Это относится больше к культуре пользования деньгами у населения. Типичная ситуация в Ивановской области – в день выдачи зарплат мы загружаем деньги в банкоматы, и они очень быстро полностью опустошаются, так как люди тут же снимают целиком всю свою зарплату. И в дальнейшем через торговые точки деньги возвращаются к нам в кассу. Между тем банки сегодня предлагают различные бонусы и кешбэк, чей размер напрямую зависит от высокой доли безналичных операций. Мы проводим разъяснительную работу по этому поводу», – отметил Виталий Дорошенко.

Он рассказал о целях в этой сфере на 2019 год. Во-первых, Сбербанк будет развивать такую услугу, как кешаут. Это возможность использования банковских карт в сельских населенных пунктах. Начали с Беляниц Ивановского района. В этом году в восьми населенных пунктах точно появится такая возможность. Вероятно, их будет больше – принципиальная договоренность есть уже с десятками поселков.

ЗА 2018 ГОД СБЕРБАНК ВНЕС В РЕГИОНАЛЬНЫЙ И МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ БОЛЕЕ 615 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ В ВИДЕ НАЛОГОВЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ. ТАКОЙ ВКЛАД В БЮДЖЕТ ОБЛАСТИ СТАЛ ВОЗМОЖНЫМ ЗА СЧЕТ ВЫСОКИХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ БАНКА С КЛИЕНТАМИ

Работает это так: человек с банковской картой приходит в магазин в селе, где стоит терминал. Приложив карту к терминалу, человек сможет из кассы магазина получить необходимую ему сумму. То есть функцию банкомата осуществляет предприниматель, который получает за это определенную комиссию от банка. Так же можно пополнить карту. В дальнейшем можно будет и осуществить платежи ЖКХ.

ЗА 2017 ГОД СБЕРБАНК В РЕГИОНЕ ВЫДАЛ 3300 ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, А ЗА 2018-Й – 4281 ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА СУММУ БОЛЕЕ 5,3 МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ. СЕГОДНЯ ШЕСТЬ ИЗ ДЕСЯТИ ИПОТЕК ВЫДАЕТСЯ В СБЕРБАНКЕ. КАЖДУЮ ТРЕТЬЮ ИПОТЕКУ БЕРЕТ МОЛОДАЯ СЕМЬЯ

Вторая важная задача на 2019 год – во всех «внутренних» точках питания на предприятиях, где работодатель оказывает такую услугу своим сотрудникам, дать возможность безналичного расчета.

«Ежемесячно ивановцы оплачивают через банк более 600 тысяч квитанций ЖКХ. За 2018 год доля таких платежей, проходящих через каналы оплаты Сбербанка, увеличилась на 9%. Более 89% услуг можно оплатить с использованием штрих-кода. Все больше клиентов предпочитают цифровые сервисы: доля платежей через «Сбербанк Онлайн», в том числе мобильное приложение и бесплатную услугу «Автоплатеж», растет с каждым годом. Количество пользователей мобильным приложением «Сбербанк Онлайн» увеличилось за год на 18%», – сказал Виталий Дорошенко.

Банк в регионе начинает сотрудничество в новой сфере с поставщиками энергоресурсов. Пилотным стало открытие в Шуе на базе Сбербанка центра обслуживания населения «ЭСК Гарант», где граждане могут получить консультацию специалиста ресурсоснабжающей компании, проверить расчеты и оплатить коммунальные услуги. Число таких точек будет расти.

Ежегодно растет число клиентов, использующих мобильное приложение и приложение «Сбербанк Онлайн» для компьютеров в качестве основного способа получения услуг. За 2018 год только число пользователей мобильного приложения выросло на 18%. Растет число тех, кто получает пенсию на карту Сбербанка, как и количество тех, кто подает заявление на эту услугу через Интернет, не приходя в отделение Пенсионного фонда.

Площадка «Домклик» становится популярной среди клиентов и партнеров Сбербанка, которые планируют продать или купить недвижимость. В личном кабинете на

этом сервисе можно подать заявку на ипотеку, отследить ее путь от подачи до одобрения объекта недвижимости, подать объявление о продаже недвижимости, подобрать новый объект, получить удаленное сопровождение сделки или кредита, заказать справки для налоговой, застраховать квартиру или дом, а также жизнь заемщика или созаемщика.

Кредиты бизнесу – на 23 миллиарда

В секторе корпоративного банкинга Сбербанк также сохраняет лидирующие позиции. Клиентами банка являются сегодня более 15 тысяч юридических лиц региона. По итогам года кредитный портфель по бизнес-сегменту составил 23 миллиарда рублей, а объем привлеченных средств по юридическим лицам превысил 10 миллиардов.

За 2018 год с использованием средств банка профинансированы инвестиционные проекты в сельском хозяйстве, в металлообработке, в легкой промышленности... Сбербанк активно участвует в софинансировании бизнеса с участием госпрограмм и льготных займов. За 2018 год только в сегменте крупного и среднего бизнеса было предоставлено кредитов на общую сумму более миллиарда рублей. Реализованы упрощенные кредитные продукты – кредит за один день, овердрафт за один день, экспресс-гарантия, Smart-кредит. Это позволяет упростить и ускорить процедуру получения кредита.

В прошлом году открыт Центр оказания услуг для юридических лиц. Предприниматели там могут получить полный спектр государственных услуг: зарегистрировать бизнес, оформить объекты недвижимости в Росреестре, узнать о доступных им мерах государственной поддержки.

Виталий Дорошенко рассказал: *«Важное достижение Сбербанка – открытие кампусного проекта в ИГХТУ. Кампусный проект для вузов предполагает создание удобной и технологичной экосистемы для учебного заведения. Единая кампусная карта объединяет функции студенческого, зачетной книжки и читательского билета. Эта уникальная разработка Сбербанка позволяет использовать зарплатную карту платежной системы МИР не только по прямому назначению (для получения зарплаты и стипендии), но и для доступа во все инфраструктурные подразделения высшего учебного заведения». Проект будет продолжен и в других вузах региона.*

Виталий Дорошенко заверил, что в 2019 году банк продолжит наращивать экосистему нефинансовых сервисов, развивать проекты и улучшать свои сервисы, а также внедрять передовые технологии. ■

ПАО Сбербанк

Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 11.08.2015

www.sberbank.ru

С Е Р Г Е Й М А С Л О В , директор департамента маркетинга ОАО «МТТ»

ПОБЕДА НАД СОБОЙ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КОМПАНИИ ТРЕБУЕТ ОСНОВАТЕЛЬНОГО ПОДХОДА К АНАЛИЗУ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. ПОРОЙ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТУ КОМПАНИИ НЕПРОСТО ОСОЗНАТЬ, ЧТО ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТРЕБУЮТ ПЕРЕСМОТРА. ИНТЕГРАЦИЯ IT-ТЕХНОЛОГИЙ В КОМПАНИЮ – ШАГ К БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ. НО ЧТОБЫ НА НЕГО РЕШИТЬСЯ, РУКОВОДИТЕЛЮ НЕОБХОДИМО ПОСТАВИТЬ НОВЫЕ ЦЕЛИ.

Вот лишь некоторые из задач, решаемые с помощью интеграции IT-решений в бизнес-процессы.

Эффективность на местах

Если сотрудник находится на рабочем месте, это вовсе не означает, что он усердно трудится во благо компании. Ничто не мешает ему заниматься имитацией бурной деятельности, а на самом деле серфить по социальным сетям.

Такие сервисы, как StaffCop или CrocoTime, помогают собирать информацию о занятости сотрудника: сканируют и делают «слепок» монитора специалиста.

Повысить эффективность офисных сотрудников, а особенно продавцов «на телефоне», поможет интеграция CRM в облачную телефонию. Когда звонит клиент, менеджеры сразу видят его имя и историю заказов. Разговоры записываются и автоматически сохраняются в карточку клиента вместе со всеми данными. Статистика звонков сохраняется в единой базе; анализируя ее, можно получить ответы на многие вопросы: что волнует клиентов, как быстро реагируют на входящие звонки в компании, есть ли «потерявшиеся» звонки и почему клиент не получает эффективную менеджерскую поддержку.

Контроль за «полевыми»

«Полевых» сотрудников контролировать сложнее, чем офисных.

Для этих целей существуют SIM-карты формата «FMC»: на них накапливается информация обо всех звонках, разговоры можно записывать и анализировать.

Руководитель может в любой момент проконтролировать, с кем, когда и как долго разговаривал по телефону сотрудник, или послушать записи, чтобы быть уверенным, что звонки «по делу» и «в интересах фирмы».

Повышение продаж

Новые технологии позволяют автоматизировать простые и рутинные действия, более того, современные разработки способны даже заменить продавцов. Чтобы продавать больше, компания может использовать голосового бота. Он звонит клиентам и предлагает услуги, а также принимает вызовы



и оформляет заявки. За один день технология обрабатывает до миллиона звонков!

Напоминания клиентам

Обзвон клиентов для напоминания об оплате или получении посылки давно устарел. Намного эффективнее система SMS-рассылок. Сообщения автоматически отправляются клиентам в соответствии со статусом заявки или покупки. Клиент будет в курсе, а менеджер не потратит рабочее время на звонки или сообщения.

Облачные сервисы заметно повышают эффективность малого бизнеса. Сегодня малому бизнесу открыты сервисы, доступ к которым еще совсем недавно имели только крупные компании. И хотя многие предприниматели на словах соглашались с достоинствами IT-разработок, реально применяют их лишь единицы. Если компания хочет развивать бизнес, ей не выстоять в конкурентной борьбе без современных технологий. С их помощью руководители могут повысить продажи, сэкономить расходы на персонал и улучшить качество обслуживания.

Самое главное, компания с облачными технологиями в арсенале будет развиваться быстрее и эффективнее, чем фирма, работающая только по традиционным методам.

Современные разработки способны в рекордные сроки превратить небольшую компанию в серьезного игрока рынка. Но чтобы их успешно использовать, нужно не бояться рисковать, пробовать новое и всегда быть готовым к изменениям в работе. ■

ЧТОБЫ В ДОМ ПРИШЛО ТЕПЛО

КОМФОРТ В СОВРЕМЕННОМ ЗДАНИИ, БУДЬ ТО ЖИЛОЙ ДОМ, КАФЕ ИЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕХ, НЕМЫСЛИМ БЕЗ ОТОПЛЕНИЯ. САМЫЙ УДОБНЫЙ ВАРИАНТ – ПРИРОДНЫЙ ГАЗ. НО ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ПОДКЛЮЧИТЬ ГАЗ НЕВОЗМОЖНО? ТОПИТЬ УГЛЕМ ИЛИ ДРОВАМИ? ТРАТИТЬСЯ НА ДОРОГУЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ?

Недавно в здании приходской школы храма Святого Божия пророка Илии в селе Бибирево был установлен тепловой насос.

«Впечатления у нас самые положительные, – рассказывает настоятель храма отец Иероним. – В здании площадью 2,5 тысячи квадратных метров тепло и уютно. Система обеспечивает не только отопление, но и горячее водоснабжение. Раньше отапливали здание углем, дровами или электричеством. Удивительно, но все эти способы по затратам примерно одинаковы. Отопление электричеством (это наиболее комфортный вариант) обходилось нам около 160 тысяч рублей в месяц. Приобретение и установка теплового насоса стоили около 500 тысяч рублей (из них тепловой насос – 360 т. р., остальные затраты – дополнительное оборудование и монтаж). А экономию получили существенную. Сейчас расходы на отопление составляют 30 тысяч рублей в месяц. Выгода очевидна. По нашим подсчетам, затраты на установку оборудования окупятся уже в течение одного отопительного сезона. Это чистая математика. Пожалуй, труднее всего решиться на то, чтобы использовать именно эту технологию. Мне было проще, потому что я знаю несколько удачных примеров».

Вы спросите: а что такое тепловой насос (ТН) и в чем его преимущества?

Поясним: основной особенностью данного оборудования является то, что до 80% необходимой энергии удается получить из окружающей среды. Это тепловая энергия солнца, накопленная в грунте, воде или воздухе. Оставшиеся 20% – это электроэнергия, которая используется для переноса природного



тепла в помещение. Поэтому ТН относится к разряду энергосберегающих источников энергии.

К преимуществам ТН относятся:

• Экономичность

Цены на энергоресурсы постоянно растут. И если раньше энергосберегающие технологии считались причудой, то теперь экономия – это жизненная необходимость. На 1 кВт*ч потребляемой ТН электроэнергии в помещении вырабатывается до 5 кВт*ч тепла. То есть по показателям экономичности ТН превосходит магистральный газ как источник тепла.

• Простое обслуживание

Не нужно беспокоиться о доставке дров, пеллет, угля, солярки, сжиженного газа и о хранении запасов топлива. К тому же вы избавляетесь от неприятных запахов, грязи, копоти.

• Экологичность

В ТН отсутствует процесс сжигания и, таким образом, не образуется отходящее тепло в виде вредных выбросов в окружающую среду.

• Компактность

ТН компактен, его модуль не больше обычного холодильника.

• Автономность

Установка и дальнейшее обслуживание теплового насоса не требуют согласований с контролирующими органами.

• Пожаробезопасность

ТН – это «холодный теплогенератор», причисляемый к самым безопасным видам отопительных систем. Нет опасности воспламенений и взрывов. Нет газовых труб ни в доме, ни на улице.

Мы очень часто узнаем из новостей о тех страшных трагедиях, которые происходят из-за взрыва бытового газа или пожаров от печного отопления, они уносят жизни сотен и сотен людей, калечат судьбы их родных и близких. Но выбор источника отопления за вами, и именно тепловой насос может сделать вашу жизнь комфортной и безопасной. ■

8-905-1-555-795

<http://heatpump37.ru>

РУСЛАН ГАТАУЛИН, генеральный директор IT-компании Garpix

СТАНЕТ ЛИ НОВАЯ СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

В РОССИИ НЕДАВНО ЗАПУСТИЛИ БЕТА-ТЕСТИРОВАНИЕ НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ «Я.АУРА», РАЗРАБОТАННОЙ «ЯНДЕКСОМ». IT-КОМПАНИЯ GARIPIX ВОШЛА В ЧИСЛО ТЕСТИРОВЩИКОВ «АУРЫ» И УСПЕЛА ОЦЕНИТЬ ЕЕ ПРЕИМУЩЕСТВА.



В «Ауре» используется подход, похожий на принцип работы «Яндекс.Дзена». По сути это машинное обучение для подбора новостной ленты. Подбор создается индивидуально для каждого пользователя – на основе его предпочтений и интересов. Это и есть основное отличие новой социальной сети от всех других. Она автоматически вычисляет пользователей, заинтересованных именно в вашем товаре.

На данный момент регистрация в социальной сети временно приостановлена, разработчики перед большим стартом собирают отзывы, предложения и замечания. Основной акцент, как и в «Инстаграм», сделан на изображениях. Описание к фото достаточно краткое: 2200 знаков. Если вы по каким-то причинам не хотите публиковать фото, то приложение автоматически трансформирует текст в изображение, останется только выбрать цвет фона.

Сразу скажем, что в «Я.Ауре» не предусмотрено создание корпоративных аккаунтов и аккаунтов для компаний (по крайней мере пока). Можно зарегистрировать только личную страницу. Руководители многих компаний, кому уже удалось протестировать социальную сеть, расстроились, что не смогут вести здесь блоги для своих фирм в привычном виде. Мы решили, что это совсем не повод вычеркивать эту социальную сеть из инструментария при ведении бизнеса, ведь сейчас гораздо больше доверия вызывают страницы, не нацеленные полностью на продажи. Если вы любите свое дело, стремитесь к его развитию, то наверняка вам есть чем поделиться с окружающими – планами своей компании, новостями, мнением. В «Ауре» можно просматривать новости пользователей, находящиеся поблизости от вас, – это удобно при ведении бизнеса в определенном городе и регионе. А также новости – по определенной тематике.

Сообщества в «Ауре» выглядят иначе, чем в других социальных сетях. Здесь это не группы, а скорее хештег. В каждый пост вы можете добавить всего три таких хештега. Например, наши сотрудники подписаны на сообщество «разработка сайтов», и это значит, что в их лентах появляются посты на эту тематику. Если вы рассказываете на своей личной странице о бизнесе, то будет логичным указать среди сообществ в посте название вашей организации.

Если ваш пост понравится пользователю, то он автоматически подпишется на обновление по такому хеш-

тегу, а значит – на обновление вашей компании.

В приложении вы видите иллюстративный ряд и краткое информативное описание. Если смахиваете фото в одну сторону, то автоматически подписываетесь на обновления человека и сообщества. Это позволяет охватить как можно больше людей. Емкий цепляющий заголовок, красивое описание и изображение – что еще нужно, чтобы привлечь внимание?!

Мы убеждены, что отсутствие возможности создать корпоративный аккаунт в «Ауре» не лишает предпринимателей шанса найти свою целевую аудиторию. Наоборот – это хороший способ выйти на иной уровень, стать ближе к своему потенциальному клиенту.

Представителям бизнеса «Я.Аура» будет интересна как инструмент хантинга – поиска сотрудников. В приложении можно увидеть пользователей, которые находятся поблизости. Например, если нашей компании требуется разработчик, то, набрав в «Ауре» нужную специальность, мы увидим всех представителей этой профессии и сможем отправить им приглашение на собеседование. И так – в любой сфере бизнеса.

Компания «Яндекс» пока не объявила дату официального релиза, и наверняка в «Ауре» появятся дополнительные функции. Но уже ясно одно: эта социальная сеть обладает хорошим потенциалом и, возможно, станет лучшим инструментом для продвижения и развития бизнеса. ■

ОБЩАЙСЯ, ПРОДАВАЙ, ЗАРАБАТЫВАЙ!

ЕЩЕ ЖИВЫ И ДОСТАТОЧНО МОЛОДЫ ТЕ, КОГО УЧИЛИ, ЧТО ПРОДАЖИ – ЭТО СПЕКУЛЯЦИЯ И «НЕХОРОШЕЕ ДЕЛО», И УЖЕ ВЫРОСЛИ ДРУГИЕ, ДЛЯ КОГО ПРОДАЖА ЯВЛЯЕТСЯ ПРОСТО НОРМАЛЬНЫМ ЯВЛЕНИЕМ СОЦИАЛЬНОЙ ЖИЗНИ. МНОГИЕ ИЗ ПЕРВЫХ ПАРЯТСЯ, НЕ ЛЮБЯТ ПРОДАВЦОВ И ПРОДАЖИ, ХОТЯ ВСЁ РАВНО УЧАСТВУЮТ В ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЯХ, А ВТОРЫЕ, ЧАЩЕ ВСЕГО, ПРОДАЮТ И НЕ ПАРЯТСЯ, ХОТЯ И СРЕДИ НИХ ЕСТЬ «СОПРОТИВЛЕНЦЫ», ВЕДЬ ВОСПИТЫВАЛИ ИХ ПЕРВЫЕ! ПРИ ЭТОМ И ТЕ И ДРУГИЕ – ЛЮДИ ИЗ ОДНОГО ОБЩЕСТВА, ОДНОГО ГОРОДА, ПОРОЙ УЛИЦЫ И ДОМА. ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧЕМ ОНИ РАЗЛИЧАЮТСЯ, – ЭТО МИРОВОЗЗРЕНИЕ И УСТАНОВКИ МЫШЛЕНИЯ. ИЗ-ЗА СВОИХ РАЗНЫХ УСТАНОВОК ОНИ СОВЕРШАЮТ РАЗНЫЕ ДЕЙСТВИЯ И ПОЛУЧАЮТ РАЗНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ. НО ФАКТ В ТОМ, ЧТО ПРОДАЖИ ПРОЧНО ВОШЛИ В НАШУ ЖИЗНЬ, ПРИЗНАЁШЬ ТЫ ЭТО ИЛИ НЕТ, НРАВИТСЯ ТЕБЕ ЭТО ИЛИ НЕТ, ХОЧЕШЬ ТЫ ЭТОГО ИЛИ НЕТ.



Где бы ты ни работал, что бы ни делал, как бы далеко, на первый взгляд, от продаж ты себя ни отодвинул, в любой, самой длинной цепочке всегда есть место, где услуга или товар, реальный или виртуальный, превращаются в деньги, часть которых доходит и до тебя. Только вот вопрос: какая часть? А если в цепочке, в которой ты находишься, этого места нет, то это – мертвая цепочка, и не жди, что откуда-то появятся деньги. Даже если (представим крайность) ты уедешь в тайгу, в самую глушь, то и там не сможешь спрятаться от этих отношений: тебе придется иногда приходить к людям, чтобы обменять то, что у тебя есть, на то, чего сам ты сделать не сможешь. Будь то товар (ружье, соль) или услуга (лечение зубов и т.д.). Проверено на практике многими людьми!

Но давайте фильм-драму «В диких условиях» про парня-одиночку, решившего сжечь все документы и жить в тайге, оставив кинематографу, речь не об этих крайностях. Кстати, он умер в конце фильма.

Если ты собираешься жить с людьми (а мы с вами – очень социальные существа и не можем друг без друга) и хочешь преуспевать в этом обществе, придется с этими людьми договариваться, и от результата общения всякий раз будет зависеть твое благосостояние. Чтобы достичь любой цели, нам необходимо целевое общение с разными людьми, и от навыков общения, можно сказать, зависит практически всё.

Всё, что мы получаем в жизни, мы получаем через общение с другими людьми.

Стремительное развитие Интернета, техники и гаджетов сформировало ложное впечатление, что в продажах изменилось абсолютно всё. Это не совсем так. Просто появились дополнительные средства общения, получения и обработки трафика, но психология человека, наше устройство и принципы общения и мышления не изменились и вряд ли будут сильно меняться.

Технология продажи – это оптимальный с точки зрения затрат и рисков алгоритм шагов, ведущий к результату. И эту самую технологию определяете не вы, а клиент. Точнее – психология принятия решения ваших клиентов. Точно так же, как характер и психология моей жены определяют оптимальный способ общения с ней.

Я двумя руками за технологии: если в бизнесе можно целиком или частично упразднить прямое общение, загнать его в автоворонку и это будет успешно работать и приносить прибыль, это обязательно следует делать! Если общение через мессенджер в вашем бизнесе может заменить звонок без потерь качества работы и заботы о клиенте, при этом упростит работу и снизит расходы, это однозначно следует делать. Но не как дань моде, а как результат точного расчета и анализа. Если ваш отдел продаж работает на входящем трафике (входящих звонках или обращениях), вам не нужно заниматься холодными звонками вообще, этого не требует ваш бизнес, ваш клиент.

Просто не все бизнесы смогут это сделать по объективным причинам: не все смогут исключить переговорные процессы, живые презентации, звонки, желание клиента вживую общаться с экспертом... Например, большая часть B2B бизнеса не может обойтись без холодных продаж и не станет писать «холодные месседжи» новым клиентам вместо звонков и личных встреч, особенно если это крупнейшие 50 компаний страны, региона, города. Многие успешные ин-

тернет-магазины создали отдел получения заявок по телефону, хотя поначалу были настроены только на онлайн-заявки. Это не прихоть, они просто заметили, что многие клиенты *готовы купить*, но только после небольшой консультации эксперта. Также оказалось, что большая часть людей готова купить что-то еще, если это рекомендует живой эксперт. А интернет-заявка с сайта – это всего лишь «входящий звонок клиента», который попросил вас в сообщении набрать его по телефону.

Я не раз имел дело с молодыми людьми, которые лихо набивали текст двумя пальцами на клавиатуре смартфона. Внимание: я на 100% за использование сообщений, но там, где они эффективны, а не потому, что ты просто боишься живого общения или больше никак никогда не общался. Главное – не продолжать использовать лопату там, где нужен топор. Когда наступает момент, где необходимо просто нажать на зеленую кнопку, услышать живой голос, понять настрой и отношение, быстро задать нужные вопросы и принять решение, многие продолжают печатать и доводят простой горячий вопрос до огромной горячей проблемы. Умение эффективно общаться было, есть и будет одним из самых полезных навыков, приносящих удовольствие, связи, отношения и деньги! Кстати, чтобы подготовить классную речь, скрипт, текст для переговоров, нужно не просто написать их, а неоднократно проговорить вслух, желательно записать на диктофон, прослушать и скорректировать. Только так. Потому что так устроена психология восприятия людей со здоровыми органами чувств.

Любое общение, в том числе в любом мессенджере, полностью основано на одинаковых принципах, которые «растут» из психологии восприятия. Как при исходящем холодном телефонном звонке важно представиться и пояснить, откуда вы такой взялись (а еще лучше иметь рекомендацию) и зачем обращаетесь, чтобы избежать напряжения и быстрого отказа, точно так же и при сообщении важно сделать то же самое! Читаете вы или слушаете – вы воспринимаете информацию. Кстати, уровень ответственности и требования

к письму в два раза выше, чем к речи. В разговоре многие огрехи незаметны, а что написано пером – не вырубишь топором.

Если ваш оппонент возражает или сопротивляется, вы что же думаете – у вас будут разные инструменты для работы с ним: в сообщении одни, в звонке – другие, а при личной встрече – третьи? Технология работы с возражениями одна и та же!

Приходите на тренинг по работе с возражениями, и вы будете удивлены, когда обнаружите: от того, что фраза «работа с возражениями» у всех на слуху – навыков у людей больше не становится. Это напоминает то, что, хотя почти все слышали о Word и Excel, на проверку около 80% пользователей ПК владеют не более чем тремя функциями этих программ!

Благодаря мессенджерам, которые однозначно заняли свое место в коммуникациях, может сложиться ошибочное впечатление, что живое общение осталось в прошлом. Но никакие переговоры не проводятся письменно, и пока никто не планирует их так проводить. Никакая розничная продажа в магазине или шоу-руме не проводится по «Вайберу» или «Вотсапу». 60% сообщений есть смысл сразу перевести в звонок любого типа, и быстро и легко решить вопрос и получить результат. И в большинстве случаев это не делается по простой причине: мы испытываем стресс перед живым общением! При этом я против того, чтобы противопоставлять сообщения и живое общение. Это два разных инструмента, дополняющих друг друга, а не враждующих между собой, имеющих разные функции и использующихся на разных этапах.

До тех пор пока мы физиологически и психологически устроены так, как последнюю тысячу лет, ключевые основы любого целевого общения (продаж, переговоров) и большая часть личного общения были и остаются основными навыками, которые стоит освоить в первую очередь, если хочешь работать в продажах, договариваться и получать от жизни больше. ■



28.05.19 ИВАНОВО

Тренинг Евгения Жигилий
ПРОДАЖИ ПО-ХОЛОДНОМУ:
 как продавать много и честно

30% теория | 70% практика

8 (4932) 26-15-14
 ЖИГИЛИЙ37.РФ



СТОЙ! КТО ИДЕТ?

КАК ЗАМЕНИТЬ ОХРАННИКА НА ВХОДЕ В БИЗНЕС-ЦЕНТР УМНЫМ ЧАТ-БОТОМ И ПОВЫСИТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ ЗДАНИЯ

ОХРАНА ЗДАНИЯ, БУДЬ ТО ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР, БИЗНЕС-ЦЕНТР ИЛИ СКЛАД, – ОДНА ИЗ ВАЖНЫХ ЗАДАЧ, КОТОРУЮ СЕГОДНЯ РЕШАЮТ «УМНЫЕ» СИСТЕМЫ. ОНИ СПОСОБНЫ МНОГОЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ, НАБЛЮДАТЬ, ПОМОГАТЬ, СОБИРАТЬ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ ИНФОРМАЦИИ И, КОНЕЧНО, ЗАЩИЩАТЬ. НАШЛОСЬ В НОВЫХ СИСТЕМАХ БЕЗОПАСНОСТИ МЕСТО И УМНОМУ ПОМОЩНИКУ.

Обычная человеческая потребность чувствовать себя в безопасности является драйвером развития целого ряда отраслей. И в первую очередь высокотехнологичных систем обеспечения безопасности зданий и сооружений. Но не только страх людей за свою жизнь подогревает этот бизнес. Во многом на него влияют быстрорастущие отрасли, в которых безопасность играет важнейшую роль. Среди них розничная торговля, где наблюдается повсеместный переход магазинов на самообслуживание, а также строительная отрасль с ее стремлением к внедрению «интеллектуальных» решений. Нельзя не учитывать также нагнетание информации о растущей террористической угрозе.

Системы безопасности – одна из высокотехнологичных сфер услуг

В 2018 году объем российского рынка систем безопасности составил около \$7 млрд, что примерно на 10% больше, чем в прошлом году. При этом доля Москвы составляет 23%. По прогнозам аналитиков, этот рынок будет расти со среднегодовым темпом 7% и к 2022 году его объем достигнет \$10,9 млрд.

Положительные прогнозы продиктованы активным развитием новых технологий: нейросетей, облачных систем, Интернета вещей, биометрии, интегрированных друг с другом и бизнес-процессами компаний систем безопасности, киберфизики, сервисных моделей бизнеса.

Контроль доступа

Если говорить о самых востребованных на сегодняшний день опциях, то это системы контроля и управления доступом в здание. Главная задача, которую решают эти продукты, – обеспечить охрану объекта так, чтобы туда не проник злоумышленник. Для этого сначала необходимо определить «своих», то есть обеспечить беспрепятственный контролируемый доступ сотрудников или местных жителей в помещение. Тут,



кстати, можно решить сразу две задачи: а) обеспечить безопасность нахождения в здании; б) собрать всю информацию о том, что и как в нем происходит.

Чтобы их решить, нужно пройти два этапа. Первый – это аппаратное решение. То есть необходимо найти и смонтировать определенный набор «железа», которое обеспечит учет и контроль: сами камеры, систему пропуска (она называется СКУД), магнитные ключи, датчики движения, приложения и так далее. А вот дальше уже понадобятся программные решения, которые позволяют все полученные данные интегрировать и управлять ими.

Отдельно стоит задача распознавания лиц, или Face ID. Выстраивается система управления связи с охраной. Все это последовательные этапы.

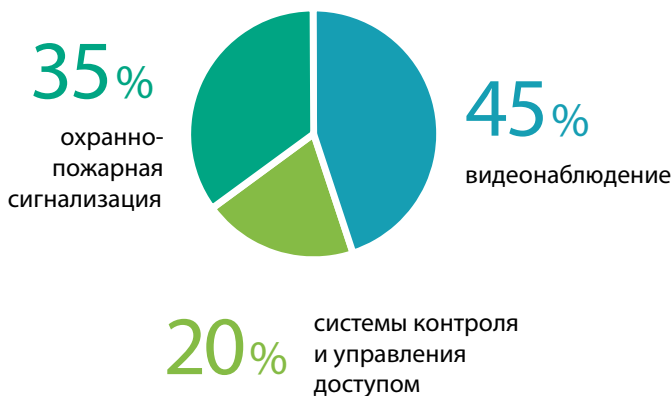
FACE ID – наше все

Системы Face ID, то есть распознавания лиц, получили сейчас большое распространение, они не управляют проектом, а дополняют его. Face ID – это некий черный ящик, который для начала надо «познакомить» со всеми, кто имеет право на доступ в здание. То есть эту модель надо заранее обучать распознавать те или иные лица. К примеру, в компанию приходит новый сотрудник, и систему придется обучить

распознавать его лицо: с разных сторон пофотографировать, чтобы она поняла, как он действительно выглядит во всех ракурсах. Это происходит примерно как на айфоне, когда покупается новый аппарат и программируется Face ID: надо сделать свой фотопортрет с нескольких ракурсов. При распознавании формируется хеш-код лица, отображающий его положение в N-мерном пространстве. Обычно

сложных, но в то же время гибких систем – микросервисная архитектура. Это всё равно что построить МКС, состоящую из многих независимых модулей, каждый из которых создаст отдельная команда профессионалов для выполнения узкоспециализированной задачи. В мире IT-систем модули объединяются посредством программных интерфейсов API. Ну а Directual – универсальный клей для всего. Нужно встроить дополнительный функционал или сделать «апгрейд» имеющегося? Просто добавляется новый кубик или заменяется старый. Главное, выбрать надежного поставщика нужного сервиса. Например, сервис для распознавания лиц, пола, возраста и настроения с обработкой данных в режиме реального времени можно взять из платформы Identix.one.

**ВОСТРЕБОВАННОСТЬ СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ
СРЕДИ КЛИЕНТОВ
(Россия, данные за 2018 г.)**



это 256/512-мерное пространство, хотя системы настроены по-разному. Если у человека имеется профиль в социальных сетях, где выложены его снимки в разном возрасте, то точность распознавания можно значительно повысить. И так, в черный ящик отправляется фотография, и он распознает, что данный человек является сотрудником из того списка, на который его обучили. Если же сотрудник входит в здание, а система его не узнала, она отправляет фото администратору на проверку.

Из пяти компаний-лидеров, специализирующихся на создании модуля Face ID в мире, есть два российских производителя: N-Tech и VisionLabs. Хотя еще полгода назад лидерами был N-Tech и Vocord, первые лучше работали с повернутыми лицами, вторые – с фронтальным изображением. Предчувствую вопрос: что происходит, если в офис приходит новый посетитель? Конечно, система его не узнает, она может лишь сказать, к примеру, что это новый посетитель, которого нет в базе данных.

Следующий этап – интеграция всей получаемой от «железа» информации и управление этим потоком на базе IT-платформы, лучше по типу low code, как в нашей системе Directual, которая чем-то напоминает кубики Lego. Ее легко может собрать самый обычный, имеющий способности к математике менеджер. А этих информационных «кубиков» у нас будет много, ведь мы имеем большое количество разных датчиков: датчики движения, СКУД, охрану, которая тоже считается. В настоящее время мировой тренд построения

Сценарий не для кинематографа

Собрав все данные воедино, ими надо управлять. Как? По заданному сценарию. Например, управляющий сценарий может быть такой: если после 9 часов вечера датчик движения внутри здания никого не фиксирует, скорее всего, все ушли домой. Значит, объект автоматически ставится на охрану, а затем блокируется вход. При этом сотрудник уже не может войти, иначе сработает сигнализация. Чтобы вернуться, он пишет, к примеру, в чат администратору, который имеет право снять здание с охраны.

И таких сценариев можно создать много. Например, заложить команду, что здание автоматически снимается с охраны утром в 8 часов по будням, а в выходные не снимается. Плюс можно добавить что-нибудь такое: если человек в течение дня слишком часто выходит из здания покурить, чат-бот ему скажет: «Товарищ, ты неэффективно используешь рабочее время. Кури меньше, работай больше». Или хочется узнать, в офисе ли сейчас тот или иной сотрудник. Можно у чат-бота спросить, и он скажет, к примеру: «Нет, он 5 минут назад вышел, наверно, ушел на обед».

\$10,9 млрд составит объем рынка систем безопасности в России к 2022 году

То есть строится информационная система, в которой хранится максимальное количество собранных данных. А возможные сценарии ограничены только фантазией.

Система управления должна быть гибкой, чтобы при необходимости, если появляются новые вводные, например оказывается незапланированный выходной, можно было быстро внести правку в сценарий по допуску в здание по выходным.

Модные сейчас чат-боты – это удобный интерфейс, привычный и оперативный. Нельзя сказать, что он умеет говорить человеческим голосом. И уж тем более он не обладает

По материалам business-magazine.online

искусственным интеллектом. Чат-боты сегодня успешно применяются во многих областях, особенно простые, у которых ограниченный набор функций. Можно дать им команду разослать информацию целому ряду сотрудников или сообщить что-то определенным людям.



Они активно используются в сценариях. Допустим, можно задать сценарий, чтобы бот разослал массовые сообщения людям, находящимся в здании, о необходимости выйти на улицу, если поступила информация о пожаре. Это быстрый и удобный канал оповещения. Кстати, чат-бот может реагировать на голос. Но для этого нужна программа распознавания голоса. В «Яндексе» или Google есть такие сервисы. Та же Siri. Там голос преобразуется в текст, а текст уже обрабатывается так, как будто ты его напечатал. Он может распознавать голоса как по тембру, проводя аутентификацию, так и по определенным характерным фразам.

Вот конкретный пример или кейс из практики внедрения компанией Inhouse проекта Directual под названием «Smart-доступ».

Были поставлены задачи:

– Обеспечить 24/7 доступ в офис компании для сотрудников.

– В начале рабочего дня одновременно обеспечить:

- снятие офиса с охраны;
- разблокирование дверей офиса.

– В конце рабочего дня одновременно обеспечить:

- постановку офиса компании на охрану;
- блокировку доступа в офис.

Закуплено следующее оборудование («железо»):

- считыватели электронных пропусков ESmart;
- сетевой контроллер Z5-R Web;
- магнитный замок;
- IP-видеокамеры.

Подобрано программное оборудование:

- охранные системы «Дельта»;
- мобильное приложение с возможностью удаленно ставить здание на охрану и снимать с охраны;
- личный кабинет (и потенциально API) с возможностью получения статуса охраны и мониторинга событий.

Сценарии, примеры, задачи

Каждому сотруднику выдается электронный пропуск в желаемом форм-факторе: обычная mifare-карта, RFID-брелок, приложение для iOS, Android на смартфоне с NFC или BLE, проездной «Тройка» (карта, кольцо, браслет).

Сотрудник приходит в начале рабочего дня и пытается поехать в офис:

- пока офис на охране, СКУД-система блокирует доступ – электронный пропуск не работает;
- сотрудник запрашивает доступ в офис, администратор системы снимает помещение с охраны, после чего СКУД автоматически разблокирует все пропуска;
- дополнительно при разблокировке офиса администратор имеет возможность провести визуальный контроль с помощью камер видеонаблюдения;
- по каждому из событий система присылает уведомление, тексты примерно следующие: «доступ запрещен», «пришел в офис», «вышел из офиса» и т. д.;

Дополнительно высылаются уведомления на общий почтовый ящик.

Теперь в будние дни можно автоматически снимать офис с охраны в 9:00. Добавили объемные датчики движения и построили новый сценарий на облачной платформе Directual. Если выполняются следующие условия: в течение часа никто не входит и не заходит, время суток 21:00–9:00, датчики движения никого не регистрируют, то в чат-бот ответственным сотрудникам высылаются уведомления о необходимости постановки офиса на охрану. Там же, в чате, можно написать: «Хорошо, ставим на охрану».

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ МИРОВОЙ ТРЕНД ПОСТРОЕНИЯ СЛОЖНЫХ, НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ГИБКИХ СИСТЕМ – МИКРОСЕРВИСНАЯ АРХИТЕКТУРА. ЭТО ВСЁ РАВНО ЧТО ПОСТРОИТЬ МКС СО МНОГИМИ МОДУЛЯМИ

Важно отметить, что системы безопасности реагируют не только на проникновение чужака в здание. Можно составить сценарий действий на случай, скажем, пожара, что сегодня очень актуально. Это несложно сделать, поставив по всему зданию датчики дыма и заведя получаемые от них данные в общую систему. Например, чтобы выйти из офисного здания, нужно приложить ключ. Но если случился пожар, а человек ключ потерял, имеет смысл сделать так, чтобы двери автоматически разблокировались и выпускали всех, вне зависимости от наличия электронного пропуска. Сценариев можно придумать много, гибкая информационная система настраивается в течение 5 минут. ■

В ИВАНОВЕ ПОЯВИЛСЯ КЛУБ ПЕРВЫХ

12 МАРТА В ЗДАНИИ ОФИЦИАЛЬНОГО ДИЛЕРА MERCEDES-BENZ В ИВАНОВЕ – КОМПАНИИ «АТЛАС» – СОСТОЯЛАСЬ ВСТРЕЧА КЛУБА ПЕРВЫХ. КЛУБ ПЕРВЫХ – ТОЛЬКО ЧТО СОЗДАНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ ИВАНОВА И ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

Как рассказали организаторы, Клуб Первых – это площадка, на которой могут встречаться влиятельные бизнесмены, общественники, представители политической элиты для обсуждения насущных проблем региона и объединения усилий по формированию благоприятного делового климата и решению глобальных проблем города и области.

По мнению инициаторов проекта, сегодня Ивановской области нужна инвестиционная философия, подразумевающая систему взаимодействия региональной власти с бизнесом.

Только в таком взаимодействии можно создать комфортную инвестиционную среду и сформировать лучшие условия для любого бизнеса.

На первой встрече клуба приглашенный спикер – президент Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) Алексей Тимофеев поделился с ивановскими предпринимателями информацией об актуальных тенденциях и драйверах финансового рынка и возможностями, которые дают индивидуальные инвестиционные счета. ■



СТАНИСЛАВ ЕРМИЛОВ, генеральный директор компании «ЦентрКонсалт»

СПРОС ОПЕРЕЖАЕТ. ПРЕДЛАГАЙТЕ

ГДЕ ИСКАТЬ СПЕЦИАЛИСТА НОВЕЙШЕЙ ПРОФЕССИИ? КАК ОЦЕНИТЬ УРОВЕНЬ ЕГО КОМПЕТЕНЦИЙ?

РЫНОК НОВЫХ ПРОФЕССИЙ НЕ УСПЕВАЕТ ЗА ТРЕБОВАНИЯМИ БИЗНЕСА. ТЕМ БОЛЕЕ НЕ УСПЕВАЮТ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВУЗЫ. РАЗВЕ ЧТО КОММЕРЧЕСКИЕ БИЗНЕС-ШКОЛЫ ГОТОВЫ ВЫПУСТИТЬ СДО И ДИРЕКТОРА ПО ИННОВАЦИЯМ. HR-СЛУЖБА ТЕРЯЕТСЯ: ПО КАКИМ КРИТЕРИЯМ ОЦЕНИВАТЬ КОМПЕТЕНЦИИ И ОПЫТ СПЕЦИАЛИСТА СВЕРХНОВОЙ ПРОФЕССИИ. ОПЫТА МОЖЕТ НЕ БЫТЬ ВОВСЕ, А СПРОС НА ПРОФЕССИЮ УЖЕ ЕСТЬ.

В последнее время научно-технический прогресс достиг такого уровня, что с завидной регулярностью стал требовать для себя специалистов новых, неведомых профессий. И если каких-то 5–10 лет назад стало понятно, что юристов, экономистов и бухгалтеров в нашей стране больше, чем вакансий, то сегодня мы уже готовимся к тому, что скоро исчезнут таксисты, которых заменят беспилотные автомобили, – их тестированием активно занимаются сразу несколько крупных мировых компаний. Новый мир, движимый технологиями, предполагает появление новых профессий.

Спрос есть, поля нет

Борцы со старением, директора по инновациям, космические дизайнеры, smm-менеджеры – кто они? Где их находят?

IT-индустрия, интернет-индустрия – самые сложные для HR-специалистов сферы, где новые профессии появляются с невероятной скоростью. Интернет подобен доменной печи: с огромной скоростью готов «поедать» специалистов сверхновых профессий, и всё ему будет мало. Только вот вопрос: где их



взять? HR-специалисты все чаще разводят руками, что поле для поиска либо совсем отсутствует, либо крайне мало.

Между тем развитие онлайн-бизнесов выдвигает всё новые требования. Заказ билетов, отелей, покупка всего необходимого, доставка купленного с другого конца планеты – всё это можно сделать, не выходя из дома или офиса, из любой точки планеты, даже не вставая с пляжного шезлонга. Соответственно, растет и потребность

в профи, которые будут неустанно трудиться над тем, чтобы бизнес в онлайн-режиме был активен и работоспособен 24 часа. Онлайн-бизнес тем и отличается от офлайна: нельзя повесить табличку «закрыто» и уйти на перерыв, в отпуск, на выходной – ты работаешь всегда, твои люди работают без остановок.

Образование в отрыве от реальности

К сожалению, государственные вузы не всегда успевают за требованиями

рынка труда, продолжают готовить тех специалистов, потребность в которых уже минимальна, и не готовы обучать специалистов востребованных профессий. Вузы ежегодно выпускают толпы экономистов, но не дают нужных знаний и навыков для того, чтобы эти экономисты стали менеджерами по продажам. Хотя в век, когда можно купить всё и вся, искусство выгодно продать условную партию шариковых ручек ценится не меньше, чем талант маклера с Уолл-стрит.

Некоторые профессии уже вообще на грани исчезновения. Через пару-тройку лет ретейл начнет отказываться от услуг кассиров, банки – от операционистов, call-центры заменят боты. Дело за цифровизацией бизнес-процессов, а она ускоряется и набирает такие обороты, что мы не всегда успеваем отслеживать изменения. Например, вы знали, что один из японских отелей нанял роботов для работы на ресепшен?

Пока речь не идет о технических специальностях. Еще какое-то время вузы могут выпускать инженеров, конструкторов, чей «авторский подход» не всегда может заменить даже робот. Людям рабочих специальностей в ближайшее время забвение также не грозит. Сможет ли робот последней модели подковать блоху? Уверен, что совсем скоро сможет.

Охота на лучших

Специалист по криптовалюте и блокчейну, веб-психолог (специалист, изучающий интернет-поведение детей), куратор онлайн-платформы; seo-специалист, CDO (директор по управлению данными), психолог-герантолог, игромастер – список новейших профессий пополняется очень быстро. Но рынок специалистов по некоторым из них либо отсутствует совсем, либо очень узок. Какие тактики может использовать HR-отдел для поиска сотрудника сверхновой профессии? Какие из них гарантированно принесут успех?

Первый вариант – поиск у конкурентов. Хедхантинг, или в буквальном

смысле «охота за головами» – метод, который становится основным в случае с поиском специалистов сверхновых профессий. Самая сложная задача, которую вам предстоит решить, – подобрать ключ к успешной мотивации: чаще всего специалисты редких профессий хорошо оплачиваются, перекупать их слишком дорого, да и не всегда финансовая составляющая является главной. Помните: тот, кто легко уходит, идя на поводу у большой зарплаты, также легко покинет и вас, как только поступит более выгодное предложение. Предлагайте перспективы, а не только хорошую зарплату и бонусы, мотиви-

оналу не составит труда выполнить такое задание. Составляя его, будьте предельно точны в постановке целей. Вероятнее всего, вам удастся как минимум понять, близок ли вам подход будущего сотрудника к работе, соблюдению дедлайнов и поставленных задач.

Своя кузница

В случае со специалистами, которых на рынке еще немного, а стоят они дорого, можно попробовать «вырастить» себе профессионала. Инвестировать в образование перспективно, а иногда и выгодно – дешевле, чем перекупать у конкурента. Иногда даже самое доро-

САМАЯ СЛОЖНАЯ ЗАДАЧА, КОТОРУЮ ВАМ ПРЕДСТОИТ РЕШИТЬ, – ПОДОБРАТЬ КЛЮЧ К УСПЕШНОЙ МОТИВАЦИИ: ЧАЩЕ ВСЕГО СПЕЦИАЛИСТЫ РЕДКИХ ПРОФЕССИЙ ХОРОШО ОПЛАЧИВАЮТСЯ, ПЕРЕКУПАТЬ ИХ СЛИШКОМ ДОРОГО

руйте на новые горизонты – опыт и знания.

Также можно искать специалистов на курсах дополнительного образования или тренингах, их сейчас огромное множество. Зачастую именно туда приходят те, кто хочет сменить профессию и изучает новые рынки.

Когда речь идет об IT-специалистах, тематические площадки и форумы – подходящий канал поиска. На специализированных платформах собираются узкие профессионалы, это настоящий Клондайк для открытого поиска. Но здесь успешен будет тот, кто точно знает, человека какой специализации ищет, какими навыками он должен обладать. Дело останется за малым – найти личный подход и замотивировать.

Еще одна сложность при поиске сотрудника сверхновой профессии – оценка его компетенций, особенно если речь идет о топ-менеджере. Самый эффективный метод анализа – изучить предыдущие проекты, оценить их сложность и конечный результат. Професси-

гое «приобретение» может не оправдать ожиданий. Почти как в футболе: «звезда» никак не может сыграть с командой, а трансфер уже оплачен.

Создавайте почву для развития своих «звезд», обращайтесь к специалистам смежных профессий, попробуйте «вырастить» из системного администратора специалиста по IT-безопасности, а потом специалиста по управлению данными. Вам в команде нужны верные и системные игроки, а вашим людям – социальный лифт, карьерный рост и манящие перспективы. Поставьте задачу HR-отделу организовать творческую игру. Не исключено, что именно она позволит увидеть новые возможности тех, кто уже засиделся на одном месте. Говорите с ключевыми игроками о том, чем бы им было интересно заниматься в будущем, дайте им возможность мечтать, вероятно, их мечты не так уж оторваны от реальности и даже через 10 лет по-прежнему связаны именно с вашей компанией. ■

АНДРЕЙ ЛИСИЦА, генеральный директор компании GoodsForecast
СЕРГЕЙ КОТИК, директор по развитию компании GoodsForecast

BIG DATA – BIG TROUBLE

ПРОГНОЗИРУЕМ СПРОС, ПОТРЕБИТЕЛЬСКУЮ КОРЗИНУ И ПРОМОАКЦИИ – ЧЕМ ЕЩЕ ПОЛЕЗЕН ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ?

РЕТЕЙЛ КАК ОДИН ИЗ САМЫХ МОБИЛЬНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ ПЕРВЫМ РАСПРОБОВАЛ ПРЕИМУЩЕСТВА ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА: ЕМУ ПОРУЧИЛИ АНАЛИЗИРОВАТЬ ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ И ДЕЛАТЬ ЗАКАЗЫ. СЕГОДНЯ В СЕТЯХ УЖЕ ПОЖИНАЮТ ПЛОДЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ. А ЧТО ОСТАЛЬНЫЕ?

Одна из главных задач производителей, дистрибьюторов и ретейлеров – точно спрогнозировать спрос, отрегулировать процесс заказа продукции. Когда у ретейлера десятки магазинов, тысячи наименований, определить вручную, какой товар и в каком количестве заказывать, крайне сложно. Переизбыток спровоцирует перезагрузку склада. Недостаточный заказ оставит полки пустыми. В ситуации перепроизводства или «перезакупки» товара его приходится распродавать по более низкой цене. Вот она, недополученная прибыль. Есть компании, которые давно для себя решили эту проблему.

Автоматизация в ретейл

Еще в 2011 году один томский ретейлер внедрил автоматизированную систему прогнозирования спроса и управления запасами. Система анализировала историю продаж продукта, сезонность, всплески и спады покупательского спроса, сроки годности, поставщиков и другие показатели. На основе большого объема данных в компании создали прогноз продаж продукта на ближайшее время и автоматически сформировали оптимальный заказ.

На этапе внедрения компания ставила перед собой такие задачи, как



повышение товарооборота, снижение товарных запасов; повышение заполняемости товарных полок, уменьшение процента списания товара, снижение затрат на процесс заказа, снижение процентных издержек, снижение роли человеческого фактора в процессе заказа. Эти цели были достигнуты, и по итогам проекта товарные запасы снизились на 10%. Уровень сервиса и удовлетворенность клиентов наличием товара повысились в среднем с 90 до 95%. А в целом товарооборот ретейлера увеличился на 5%. Сейчас доля авто-

матического заказа товара в компании составляет уже 80%. Компьютер заказывает товар гораздо точнее и эффективнее опытного товароведа.

Прогноз на успех

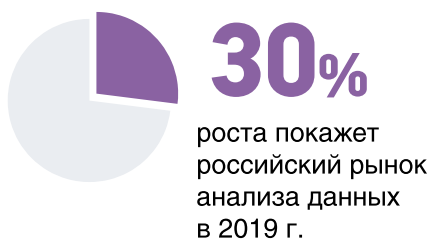
Еще одна мечта ретейлера – анализ эффективности промоакций. С помощью анализа данных можно решить и эту проблему. Берем в расчет большое количество параметров: товар, тип акции (простая скидка, «три по цене двух», купоны и т. д.), глубина скидки, время, география и период проведения, местоположение конкретных магазинов и другие, строим прогноз успеха. Если акция проводится впервые и собственных данных ретейлера для оценки недостаточно, берутся аналогичные промоактивности в том же регионе, для

БИЗНЕС НЕ ГОТОВ РАБОТАТЬ С ПРЕДИКТИВНОЙ БИЗНЕС-АНАЛИТИКОЙ. КОМПАНИИ ВОЗЛАГАЮТ НА BIG DATA ОГРОМНЫЕ НАДЕЖДЫ, НО НЕ АДАПТИРУЮТ ИНФРАСТРУКТУРУ ДЛЯ РАБОТЫ С НЕЙ

той же товарной группы, с другой глубиной скидки.

Востребованность решений в области планирования промоакций и прогнозирования их эффективности сегодня растет: ретейл наращивает количество промоактивностей, использует их как базовый инструмент борьбы за клиента. Производителю и ретейлеру очень важно четко просчитать спрос в период проведения промокампании. Если ее не спланировать, вопреки ожиданиям она принесет убытки вместо прибыли.

Что еще может big data? Обработку информации от операторов фискальных данных (ОФД). По чекам, пробитым в магазине, можно будет анализировать потребительскую корзину, выявлять категории товаров, которые чаще всего покупают вместе, определять производительность труда кассиров и другие данные. Располагая такой аналитикой, ретейлер сможет оптимизировать выкладку товара в магазине, предсказывать загруженность касс, составлять график смен сотрудников – возможностей для ее использования множество. И это будет следующий шаг к цифровизации многих процессов, но мы задаемся вопросом: а готов ли рынок работать с продуктом, использовать искусственный интеллект на 100%?



На что надежда?

Бизнес-аналитика за последние годы совершила качественный скачок вперед: на смену простым подсчетам в Excel приходят новейшие технологии

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ – НЕ ВОЛШЕБНАЯ ПАЛОЧКА. НЕДОСТАТОЧНО ПРОСТО ЗАГРУЗИТЬ ДАННЫЕ В КОМПЬЮТЕР И ЖДАТЬ, ЧТО СИСТЕМА ВЫДАСТ ОТВЕТЫ НА ВСЕ ВОПРОСЫ



НАУКА – В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

«Гудфокаст» (GoodsForecast) основана в 2013 году, но фактически компания гораздо старше. Началось всё с того, что в 2000 году при Вычислительном центре Российской академии наук была создана компания «Форексис». Ее учредители преподаватели и выпускники МФТИ и факультета ВМК МГУ, которые поставили цель коммерциализировать свои знания в области анализа данных и машинного обучения (machine learning). Все учредители компании хорошо знали друг друга, поскольку принадлежали к школе выдающегося советского и российского прикладного математика, академика Юрия Ивановича Журавлёва.

машинного обучения и предиктивной аналитики на основе больших данных. Можно привести сотни удачных примеров, успешных внедрений. Впрочем, создатели интеллектуальных решений констатируют, что российский бизнес не готов работать с предиктивной бизнес-аналитикой. Компании возлагают на big data огромные надежды, но при этом не заботятся о том, чтобы нанять специалистов, которые могли бы эффективно использовать полученные с помощью анализа данные.

Искусственный интеллект – это не волшебная палочка. Недостаточно просто загрузить данные в компьютер и ждать, пока система выдаст ответы на все вопросы. Мало купить IT-решение или платформу. Не менее важны компетенции и опыт людей, которые будут готовить данные, настраивать алгоритмический аппарат. Необходимы специ-

алисты для «толкования» результатов и использования их в бизнесе. Обычный пользователь не может понять логику работы алгоритма и то, какое влияние те или иные параметры оказывают на итоговый результат (прогноз). А значит, он не может управлять процессом.

Кто-то должен в компании собрать «исторические» данные о продажах товара и схожих промоакциях в прошлом, чтобы был предмет для анализа. Удивительно, но даже крупнейшие российские компании и отделения мировых гигантов далеко не всегда корректно управляют содержимым своих информационных систем.

Проекты по управлению мастер-данными (master data management) очень важны, ими, безусловно, стоит заняться, прежде чем приступать к решению задач, связанных с прогнозированием. Это трудоемкая предварительная работа, но без нее не будет результата. Волшебной «красной кнопки», при нажатии на которую без всякой подготовки получают точные прогнозы, нет ни у кого и, к сожалению, в обозримом будущем не будет. ■

КАК ЦИФРА МЕНЯЕТ НАС

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТА В РОССИИ – ТАКОВА ТЕМА ДОКЛАДА, КОТОРЫЙ ПОДГОТОВЛЕН ВЫСШЕЙ ШКОЛОЙ ЭКОНОМИКИ. ОТДЕЛЬНАЯ ГЛАВА В НЕМ ПОСВЯЩЕНА АНАЛИЗУ УСЛОВИЙ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ЖУРНАЛ ВЧИТАЛСЯ В ТЕКСТ ДОКЛАДА И ПОДГОТОВИЛ ЕГО ОБЗОР.

Авторы доклада «Тенденции развития Интернета в условиях формирования цифровой экономики» анализировали большой объем данных, в том числе приоритеты политики в условиях формирования цифровой экономики, поведения населения в цифровой среде, потенциал системы профессионального образования для формирования цифровых компетенций, условия для цифровой трансформации бизнес-процессов и даже электронные государственные услуги.

Доклад подготовлен Институтом статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), выполнен по заказу Координационного центра национального домена сети Интернет.

Приоритеты политики в условиях формирования цифровой экономики

Международная и российская повестки в области цифровой экономики сближаются. Прежде всего, национальные и международные усилия направлены на ликвидацию факторов, препятствующих развитию цифровой экономики, что и обуславливает включение схожих действий в комплекс мер государственной политики. Основной акцент в России сделан на формирование нормативно-правовой среды, обеспечивающей развитие цифровой экономики, стимулирование цифровой трансформации компаний и отраслей экономики, внедрение цифровых технологий в госуправление, создание информационной инфраструктуры и «сквозных» цифровых технологий преимущественно на основе отечественных разработок, обеспечение информационной безопасности и совершенствование цифровых навыков населения.

Население в цифровой среде

Интернет-аудитория ежегодно увеличивается в среднем на 3 процентных пункта и в 2017 г. составила 83,7%. Стремительное распространение Интернета сопровождается ростом интенсивности его использования: за 2010–2017 гг. доля наиболее активных пользователей – тех, кто выходит в Сеть ежедневно, – выросла в 2,3 раза – до 60,6%.

В 2013–2017 гг. доля пользователей мобильного Интернета повысилась на 9 процентных пунктов и достигла 56,8%

ЗАЧЕМ ИНТЕРНЕТ-ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ (15–74 ЛЕТ) В РОССИИ НУЖЕН ИНТЕРНЕТ

- 45%** — работа с офисными приложениями — текстовым редактором
- 33,5%** — электронная почта
- 24,5%** — электронные таблицы
- 9,8%** — программы для создания презентаций
- 37,1%** — телефонные и видеозвонки через Интернет
- 29,6%** — работа с файлами
- 22,2%** — обработка фото-, видео- и аудиофайлов
- 10,5%** — «продвинутые»: подключение и установка новых устройств
- 7,1%** — скачивание специализированных программ
- 3,7% и 3,3%** — изменение параметров программного обеспечения или переустановка операционной системы
- 1,3%** — программирование

взрослого населения. Частота использования всего спектра портативной техники для выхода в Сеть в последние годы увеличивается, основную роль в данном процессе играют смартфоны как наиболее универсальные и функциональные устройства.

Условия для цифровой трансформации бизнес-процессов

Число российских подписчиков широкополосного доступа к Интернету за последние пять лет выросло в 1,5 раза, достигнув к концу 2017 г. 30,9 млн абонентов фиксированного доступа и 117,4 млн – мобильного. После умеренного среднегодового прироста пользователей Сети в 2014–2016 гг. (2–8% в год) в 2017 г. отмечается существенное увеличение их числа – более чем на 12%.

В 2017 г. на фоне роста ВВП на 1,5% прирост созданной в отрасли ИТ добавленной стоимости достиг 12%. Тем не

менее на нее приходится лишь 0,9% ВВП. Самые высокие темпы роста, определившие динамику отрасли в целом, в 2017 г. продемонстрировали организации, осуществляющие обработку данных и размещение информации, разработку программного обеспечения.

Динамика в сфере производства продукции, связанной с ИКТ, существенно ниже, чем в отрасли ИТ. В 2017 г. валовая добавленная стоимость организаций, производящих элементы электронной аппаратуры, компьютерное, коммуникационное оборудование, бытовую электронику, технические носители информации, в постоянных ценах была ниже уровня 2016 г. (93%). Ее доля в ВВП не превысила 0,3%.

Наряду с развитием отраслей, задействованных в построении информационной инфраструктуры, производстве ИКТ-продукции и оказании ИТ-услуг, значительную роль в формировании цифровой экономики играет внедрение цифровых технологий в традиционные отрасли экономики.

В 2017 г. почти две трети организаций предпринимательского сектора находили в Интернете информацию о необходимых товарах (услугах) и их поставщиках, 45% предоставляли сведения о своих потребностях в продукции, 43% осуществляли онлайн-оплату товаров (услуг), 30,9% получали электронную продукцию, 6,7% распространяли подобную продукцию. В целом для взаимодействия с поставщиками использовали Интернет 67,9% организаций, с потребителями – 55,4%. При столь активном онлайн-взаимодействии с партнерами доля непосредственных участников электронных продаж остается невысокой: в 2017 г. 18,1% компаний заказали продукцию (товары, услуги) с использованием специальных форм, размещенных на веб-сайте или в экстранете, или EDI-систем, 12,1% продали продукцию по поступившим по подобным каналам заказам.

Стоит отметить, что облачные сервисы востребованы у 22,6% организаций предпринимательского сектора. Более 72% пользователей этих услуг задействовали облачные сервисы для размещения электронной почты, каждый второй – для доступа к программному обеспечению, предоставляемому провайдером, столько же – для размещения баз данных, хранения файлов. Собственное ПО в облаках размещали 22,2% пользователей облачных сервисов.

Драйверы экономики

«Сквозные» цифровые технологии – драйверы трансформации экономики. В настоящее время всё активнее развиваются процессы цифровой трансформации в различных секторах экономики, основу которых составляют «сквозные» цифровые технологии. Подобные изменения оказывают существенное влияние не только на процессы производства, но и на взаимоотношения с потребителями, изменяют бизнес-модели. При этом сбалансированные по направлениям исследования статистические данные, отражающие происходящие процессы в мировой экономике, на сегодняшний

ТРЕНДЫ – В ЦИФРАХ

- большие данные (big data) добавят около 15 трлн долл. США в глобальную экономику к 2030 г.
- технологии квантовых вычислений к 2023 г. сгенерируют 1,9 млрд долл. США, а к 2027 г. – 8 млрд долл. США
- 0,8–1,4% – ежегодный рост мирового ВВП благодаря автоматизации при условии, что человеческие ресурсы, замененные роботами, останутся в числе занятых в различных секторах экономики
- на 15,7 трлн долл. США вырастет мировой ВВП благодаря искусственному интеллекту к 2030 г.
- мировой рынок программного обеспечения для инжиниринга превысит 46 млрд долл. США к 2022 г.
- 28,5% – совокупный среднегодовой темп прироста мирового рынка Интернета вещей до 2020 г.
- 176 млрд долл. США достигнет добавленная стоимость, созданная бизнесом с помощью системы распределенного реестра (блокчейн)
- совокупный среднегодовой темп прироста мирового рынка телекоммуникационных услуг, в том числе за счет развития технологий беспроводной связи, в 2017–2021 гг. составит 13,7%
- 1384 млрд долл. США – размер рынка технологий виртуальной и дополненной реальности (VR/AR) в 2030 г., из них 557 млрд – коммерция, 827 млрд – оборудование, контент и услуги.

день отсутствуют. Отдельные, локальные оценки формируются лишь в рамках исследований консалтинговых компаний и, как правило, носят фрагментарный характер.

Госполитика и цифровизация

Формирование государственной политики в области цифровой экономики осуществляется на трех взаимосвязанных уровнях: законодательном, стратегическом и операционном.

Законодательный уровень – совокупность федеральных законов в сфере информационно-коммуникационных технологий, включая информационную безопасность, а также иных аспектов, связанных с цифровой трансформацией экономики и общества.

На стратегическом уровне в данный момент разрабатывается система приоритетов в области социально-экономического и научно-технического развития в целом.

Операционный уровень включает в себя программы и проекты, направленные на развитие цифровой экономики и повышение национальной конкурентоспособности.

В майском Указе «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 г. № 204 Президент Российской Федерации ставит перед правительством новые задачи на ближайшие шесть лет:

- сформировать систему правового регулирования цифровой экономики и внедрить гражданский оборот, основанный на цифровых технологиях;
- обеспечить подготовку высококвалифицированных кадров для работы в условиях цифровой экономики;

- создать устойчивую, безопасную и доступную информационно-коммуникационную инфраструктуру;
- внедрить цифровые технологии и платформенные решения в сферах государственного управления и оказания государственных услуг,
- преобразовать приоритетные отрасли экономики и социальной сферы;
- обеспечить информационную безопасность, гарантирующую защиту интересов граждан, бизнеса и государства;
- сформировать экосистему финансирования проектов, касающихся разработки и/или внедрения цифровых технологий и платформенных решений;
- разработать и внедрить механизм осуществления согласованной политики государств – членов ЕАЭС в области развития цифровой экономики.

Реализация данного направления позволит сформировать единое цифровое поле доверия, электронного гражданского оборота, сбора, хранения и обработки информации, внедрения и использования цифровых технологий на финансовом рынке и стимулирования развития цифровой экономики.

Цифровизация бизнес-процессов

Наряду с развитием отраслей, задействованных в построении информационной инфраструктуры, производстве

ИКТ-продукции и оказании ИТ-услуг, не менее значимым для формирования цифровой экономики является внедрение цифровых технологий в традиционные отрасли экономики, трансформация бизнес-процессов на базе использования ИКТ, алгоритмизация управленческих решений, дистанционный доступ к товарам и услугам.

В цифровые практики бизнеса прочно вошло использование Внтернета для осуществления финансовых операций (востребовано в двух третьих организаций), профессиональной подготовки персонала (около 40%), проведения видеоконференций (38,1%), доступа к подписным электронным базам данных (29,1%). Две трети организаций (62,2%) применяют сетевые технологии для цифрового взаимодействия с внешними информационными системами: отправки/получения электронных платежных документов, налоговых деклараций, заказов и других сообщений в форматах, которые обеспечивают их автоматизированную обработку. Развитие электронной торговли не только расширяет возможности потребительского выбора, способствует снижению издержек бизнеса, но и стимулирует инновации в распределении продукции.

По сравнению с 2016 г. доля онлайн-покупателей выросла на 1,4 процентного пункта, продавцов – сократилась на 0,5 процентного пункта.

Отдельная глава исследования посвящена интернет-взаимодействию бизнеса и власти.

В интернет-взаимодействие бизнеса с органами власти вовлечено немногим более 70% организаций предпринимательского сектора. В 2017 г. две трети скачивали с официальных сайтов или отправляли электронные формы, около 60% искали информацию о деятельности госорганов, каждая четвертая организация участвовала в государственных онлайн-закупках. Если первые из перечисленных направлений (электронные формы, поиск информации) примерно в равной степени важны для различных отраслей, то по электронным закупкам отраслевая дифференциация достигает пяти раз: в организациях, оказывающих услуги по трудоустройству, более 70% участвует в онлайн-закупках, по научным организациям, сферам телекоммуникаций, водообеспечения и утилизации отходов этот показатель составляет 44–49%, в добывающей промышленности, деятельности, связанной с недвижимым имуществом, – лишь 14,5 и 15,2% соответственно. ■

направление	международная повестка	Российская повестка
нормативное регулирование цифровой среды	Риски цифровой экономики и доверие к современным технологиям • Получение и использование знаний об ИКТ • Инновационное развитие • Корректировка нормативно-правовой базы вследствие цифровой трансформации	Формирование устойчивой и доступной информационно-коммуникационной инфраструктуры • Обеспечение безопасности критической инфраструктуры • Обеспечение информационной безопасности • Развитие здравоохранения (телемедицины) • Предоставление государственных и муниципальных услуг населению
Кадры для цифровой экономики	Обеспечение школ цифровыми устройствами и другим оборудованием • Создание условий для непрерывного обучения граждан • Формирование безопасной цифровой образовательной среды	Создание государственно-частных партнерств, запускающих образовательные программы • Запуск образовательных программ и курсов, направленных на безработных, инвалидов, женщин и пожилых людей (55–65 лет)
Информационная инфраструктура	• Построение беспроводных сетей Интернета вещей • Внедрение новых стандартов связи (5G) • Создание механизмов стимулирования инвестиционной активности операторов связи	• Создание механизмов выявления, поддержки и развития способностей и талантов у молодежи • Запуск образовательных программ, направленных на пожилых людей (55–65 лет)
	• Развитие инфраструктуры обработки, хранения и быстрой передачи данных	Развитие инфраструктуры обработки, хранения и быстрой передачи данных, основанной на отечественных разработках
Информационная безопасность	• Подготовка высококвалифицированных кадров в области информационной безопасности • Налаживание международного сотрудничества в области обеспечения информационной безопасности	Обеспечение безопасности информационной инфраструктуры • Повышение глобальной конкурентоспособности отечественных разработок в области информационной безопасности
Цифровые технологии	Предоставление налоговых льгот компаниям, инвестирующим в инновации • Выделение грантов и суд на научно-исследовательские проекты в области инноваций	Изменение нормативно-правовой системы • Поддержка, координация и реализация проектов в области цифровой экономики
Цифровое государственное управление	Внедрение платформ электронного правительства, предоставляющих широкий спектр государственных услуг • Развитие открытых данных, открытие государственных баз данных для нужд частного бизнеса • Стимулирование иностранных инвестиций • Упрощение доступа к информации, обеспечение безопасности данных	• Расширение списка государственных услуг, предоставляемых онлайн, включение цифровой регистрации по месту жительства/ пребывания для физических лиц, а также юридических лиц и ИП, получения удостоверения личности гражданина нового образца, получения цифрового водительского удостоверения и т.д.

Д Ж О А Н Н А Н И К О Л А У , глава отдела корпоративных услуг Exsus Group

КОГДА РЕПУТАЦИЯ ДОРОЖЕ КЛИЕНТА

ПРОЗРАЧНОСТЬ ПРОИСХОЖДЕНИЯ КАПИТАЛОВ И БОРЬБА ЗА НЕЕ – МИРОВОЙ ТРЕНД. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ ПЕРЕСТРАХОВЫВАЮТСЯ ТРИЖДЫ, ЛИШЬ БЫ НЕ ПОЛУЧИТЬ В СВОЙ ПОРТФЕЛЬ КЛИЕНТА С СОМНИТЕЛЬНОЙ РЕПУТАЦИЕЙ. У СТРАХА ГЛАЗА ВЕЛИКИ, А СТРАДАЮТ НЕВИННЫЕ.

При открытии счета в зарубежном банке даже самая уважаемая компания с идеальными документами, аудитом и абсолютно «прозрачным» легальным бизнесом может получить отказ. Почему открытие счета в западных банках, особенно в крупных, в последние годы сопряжено с серьезными трудностями? На основании чего банки отказывают потенциальным клиентам?

Регулятор не дремлет

Все банки проходят строгую проверку со стороны регуляторов – Центробанков своих стран, за европейскими банками контроль также осуществляет ЕЦБ – Европейский Центробанк. На волне борьбы с «грязным» капиталом, в стремлении к максимальной прозрачности бизнеса любые мало-мальски подозрительные сделки могут вылиться в крупные штрафы и репутационные потери, а в особо серьезных случаях – стоить банку лицензии. Поэтому в последние годы все уважаемые банки крайне щепетильно относятся к проверке клиентов и вопросу происхождения их капитала. Во всех банках существует отдел комплаенса – проверки соответствия клиентов внутренним и внешним нормам кредитной организации. Глобальная прозрачность – мощный мировой тренд. Двусторонние соглашения об избежании двойного налогообложения, Конвенция о взаимной административной помощи



по налоговым делам, многочисленные институты, которые призваны контролировать финансовую прозрачность: FATF (группа разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег), OECD (организация экономического сотрудничества и развития), CRS (общие стандарты обмена) – мировое банковское сообщество создает все новые барьеры для «грязных» денег.

На грани

Ужесточение требований порождает еще больше попыток их обойти. Целенаправленный обход требований законодательства и внутренних процессов

банков получил собственное имя – «антикомплаенс» и очень востребован на рынке «серого» и «грязного» капитала.

Лица, предлагающие такие услуги, создают компании и «сайты-ширмы», подделывают документы, подкупают сотрудников банков. Разумеется, это незаконно, идет вразрез с международным законодательством и чревато серьезными последствиями.

Тонкая грань между консультационными услугами и антикомплаенсом состоит в том, что классические консультанты рассматривают ситуацию и дают советы, оставаясь в рамках закона, в то время как перешедшие на сторону



зла «гении» антикомплаенса пытаются его обойти. Их клиенты – лица, вовлеченные в отмывание денег, полученных от криминальной деятельности. Рамки комплаенса установлены для фильтрации именно таких случаев.

По нарастающей

Глобальные финансовые институты всерьез решили бороться за декриминализацию экономики. Для удовлетворения требований регуляторов банкам приходится постоянно нанимать новых сотрудников, не всегда до конца понимающих суть процедур. Директивы и указания надзорных органов нескольких уровней составлены таким образом, что часто противоречат друг другу, и нет ясности в том, какие из них превалируют и являются обязательными, а какие – желательными к исполнению. Часть из них можно интерпретировать достаточно широко. Многие рекомендации написаны таким образом, что каждый сотрудник службы комплаенса может трактовать их на свое усмотрение. В любой момент служба комплаенса может запросить у клиента дополнительные документы. Отказ их предоставить приведет к отклонению заявки и отказу в открытии счета или оказании услуг. Рассмотрение документов может длиться довольно долго: четких сроков нет.

Бывают случаи, когда после нескольких месяцев рассмотрения банк отказывается работать с клиентом без объяснения причин.

Сотрудники отделов комплаенса не видят в нас людей – для них мы стопка документов, за которой кроются потенциальные риски. Более того, повлиять на процесс принятия решений не может даже руководство банка и его владельцы – это абсолютно независимая структура внутри кредитной организации.

Не стать жертвой

Если вы решили открыть счет в иностранном банке, запаситесь терпением и заручитесь поддержкой тех, кто раз-

бирается в хитросплетениях мировой юриспруденции и финансов. Идеальная ситуация – выбрать консультанта по рекомендации. Основные критерии самостоятельного выбора: надежность, профессионализм, долгое, стабильное присутствие на рынке, отзывы клиентов. Потрудитесь проанализировать предлагаемые услуги: широкий ли спектр возможностей, какова скорость выполнения ваших запросов, запросите квоту на услуги в нескольких компаниях и сравните условия.

Не спешите испортить себе репутацию отказами международных банков, восстанавливать ее будет гораздо дороже. ■



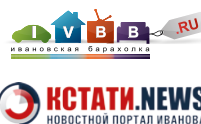
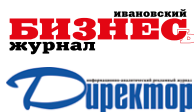
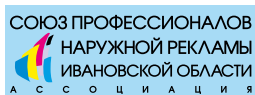
31 МАЯ
2019

ВЫСТАВКА ДОСТИЖЕНИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

СТАРТ ПРОДАЖ

Следите за новостями
[Facebook.com/dpivanovo](https://www.facebook.com/dpivanovo)
[Vk.com/dpivanovo](https://vk.com/dpivanovo)

16+



Прием заявок до 10 мая
45-06-72, dpivanovo@mail.ru



СВЕТОДАР
салон оптики

ПОДБОР

ОЧКОВ И МЯГКИХ
КОНТАКТНЫХ ЛИНЗ
ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

60 ИЗГОТОВЛЕНИЕ
МИНУТ

ПРОВЕРКА
зрения

БОЛЕЕ
20000
оправ
и солнцезащитных очков

РЕМОНТ
ОЧКОВ

Оправы
Made in Italy*
от 2500р.

*Сделано в Италии

Звоните: 8 (4932) 59-24-24 (добавочный 2)
Приходите: г. Иваново, ул. Смирнова, 42/2

Наш сайт: www.svetodaroptika.ru
Присоединяйтесь к нам в соцсетях:
<https://vk.com/svetodaroptika>
https://www.instagram.com/optika_svetodar

Лицензия № АО-37-01-001278 от 19 июня 2018 года

«СВЕТОДАР» —
ГРУППА КОМПАНИЙ,
В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ПРЕДОСТАВЛЯЮЩАЯ
ПОЛНЫЙ СПЕКТР
ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКИХ
УСЛУГ. В нее входят
клиника и оптика.

В ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТА

НОВЫЙ ЭТАЛОН ВОДЫ В БАССЕЙНЕ

ПОСЕТИТЕЛИ ОБЩЕСТВЕННЫХ БАССЕЙНОВ ЗНАЮТ, ЧТО, ПОЖАЛУЙ, САМЫЙ БОЛЬШОЙ ДИСКОМФОРТ ПРИ ПЛАВАНИИ ВЫЗЫВАЕТ ХЛОР. НО ПРИ ЭТОМ ХЛОРИРОВАНИЕ ЯВЛЯЕТСЯ НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫМ СПОСОБОМ ОЧИСТИТЬ ВОДУ В БАССЕЙНЕ ОТ БАКТЕРИЙ И СДЕЛАТЬ ЕЕ ПРОЗРАЧНОЙ. КАК СЛЕДСТВИЕ, ПОСЛЕ ПЛАВАНИЯ У МНОГИХ ПОСЕТИТЕЛЕЙ КРАСНЕЮТ ГЛАЗА, ЧЕШЕТСЯ КОЖА. ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВАС СТАЛИ БЕСПОКОИТЬ ПЕРЕЧИСЛЕННЫЕ СИМПТОМЫ? СМЕНИТЬ БАССЕЙН! НА ТОТ, ГДЕ ЗАБОТЯТСЯ О КЛИЕНТАХ И ОЧИЩАЮТ ВОДУ БЕЗОПАСНЫМ СПОСОБОМ.



Бассейн фитнес-клуба «Олимпия» – это полноценный тренировочный комплекс для всех, кто хочет заниматься плаванием круглый год. Качественное оборудование, серьезный подход к правилам гигиены и безопасности, широкий выбор водных программ – вот главные требования, которым «Олимпия» соответствует с первого дня работы.

В бассейне фитнес-клуба установлена дополнительная система очистки воды с использованием ультрафиолетового излучения. Для чего это нужно и как работает, рассказывает руководитель фитнес-клуба «Олимпия» **Александр Точенов**: «СанПиН предусматривает два базовых способа обеззараживания воды – хлорирование и бромирование. Подавляющее большинство общественных бассейнов оснащено системой водоподготовки на основе хлора. Со всеми вытекающими последствиями.

Обработка воды в бассейнах ультрафиолетом является дополнительной мерой, это один из самых современных и безопасных способов. Пожалуй, с ультрафиолетом конкурирует только озонирование, но данный метод водоподготовки очень затратен и требует повышенных мер безопасности. Обработка ультрафиолетом нейтрализует запах хлора, уничто-

жает бактерии, вирусы, защищает глаза и кожу посетителей от раздражения.

В основе работы чешской УФО-установки, которой оснащен бассейн «Олимпии», лампы так называемого среднего давления. В отличие от ламп низкого давления, которые наиболее распространены в силу своей дешевизны, применяемые у нас лампы в разы эффективнее, спектр их воздействия на микроорганизмы существенно шире. В результате их работы уничтожаются вредные для здоровья человека частицы и химические соединения. Этот метод обеззараживания воды в нашем бассейне применяется вместе с хлорированием. При такой комбинации способов водоподготовки мы достигаем высокой степени обеззараживания воды и вместе с тем можем согласно СанПиН (2.1.2.1188-03) снизить как концентрацию свободного хлора в воде бассейна, так и его общую дозировку до минимально допустимых значений. Важно, что подобная методика безвредна для пользователей бассейна – обработка ультрафиолетом производится на рециркуляции в техническом помещении, и вода в бассейн попадает уже обеззараженной».

МНЕНИЕ СПОРТСМЕНОВ



Председатель клуба закаливания и спортивного зимнего плавания «Пингвин» (г. Иваново) **Александр Моругин**: «Хожу только в «Олимпию» и уже давно. Удобно, что клуб работает с 6 утра, успеваю потренироваться и поплавать утром перед работой. С недавнего времени обратил внимание – вода стала чище и меньше хлоркой пахнет. Поговорил с тренерами, говорят, это благодаря но-

вой системе водоподготовки. Сюда ходят и многие мои знакомые, это они когда-то посоветовали прийти в «Олимпию» на тренировки. А сейчас я и с коллективом познанился. В бассейне трудятся замечательные, профессиональные инструкторы!»



Кандидат в мастера спорта по плаванию **Дмитрий Желтиков**:

«В большом спорте я с детства, занимаюсь плаванием с 6 лет. Нормативы КМС выполнил пару лет назад, тренируясь в фитнес-клубе «Олимпия». Наверное, в другом возрасте и другом бассейне таких высот достичь не получилось бы. Мне, как спортсмену, важны не только грамотно выстроенные тренировки и опыт инструктора, но и качество воды в бассейне. Это серьезно влияет на результат. Если вода не приносит дискомфорта (нет запаха, раздражения на коже), тренировки в радость и результат налицо».

Присоединяйся!

Фитнес-клуб «Олимпия» – это:

- Высокие стандарты сервиса.
- Насыщенная клубная жизнь и уютная атмосфера.
- Постоянное совершенствование и внедрение передовых технологий фитнеса.
- Команда профессиональных инструкторов с профильным образованием и опытом работы в фитнесе.
- Просторные и светлые фитнес-залы.
- Тренажеры ведущих мировых брендов.
- Гарантия хорошего настроения и достижения ощутимого результата.



**Адрес: г. Иваново, ул. Смирнова, 84.
Тел.: 93-96-85**



ИВАНОВСКИЙ
БИЗНЕС
журнал

СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ
«АВТОРАДИО ИВАНОВО»
И ЖУРНАЛА «ИВАНОВСКИЙ БИЗНЕС»

БИЗНЕС
ЧАС

**ВАША РЕКЛАМА
РАБОТАЕТ
НА ДВУХ**

ПЛОЩАДКАХ

ЖДЕМ ВАШИХ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ
8 (4932) 90-20-90

ДЛЯ
детей от 3^х лет
подростков
взрослых
беременных
женщин 50+

Plie 

БАЛЕТНАЯ школа-студия

профессиональные
хореографы
расположение
в центре города
удобный
график занятий
удобная парковка
для ваших авто

www.Балет37.рф
57-71-84

Адрес: пр-т. Ленина, д.84
(территория ТЦ «Бисмарк»)



СЕКТА: ОПАСНО ДЛЯ ЖИЗНИ

ИСТОРИИ О ТОМ, КАК ЧЕЛОВЕК ПОПАЛ В СЕКТУ И ЧТО ИЗ ЭТОГО ПОЛУЧИЛОСЬ, МЫ ВПЕРВЫЕ УСЛЫШАЛИ В 1990-Х. С ТЕХ ПОР МНОГОЕ ИЗМЕНИЛОСЬ. БЫЛИ И ГРОМКИЕ РАЗОБЛАЧЕНИЯ, И СУДЫ ПРОТИВ ПСЕВДОРЕЛИГИОЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. НО, УВЫ, СИТУАЦИИ, КОГДА ЧЕЛОВЕК ОКАЗЫВАЕТСЯ ЖЕРТВОЙ МОШЕННИКОВ ОТ ВЕРЫ, ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ РЕДКОСТЬ. О ТОМ, КАК ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ И БЛИЗКИХ, – НАШ РАЗГОВОР С ИЕРОМОНАХОМ МАКАРИЕМ (ОТДЕЛ ПО ВЗАИМООТНОШЕНИЯМ ЦЕРКВИ С ОБЩЕСТВОМ И СМИ ИВАНОВО-ВОЗНЕСЕНСКОЙ ЕПАРХИИ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ).



– Отец Макарий, многие смешивают секту и религию. В чем разница?

– Прежде всего надо понять, что такое секта. Ведь разностики идей тоталитарных сект лезут из кожи вон, чтобы вытравить из нашего правового поля – а еще лучше, из русского языка – само это слово! И в то же время коммунистическая антирелигиозная пропаганда объявляла сектантами кого угодно, опираясь на интуитивную, историческую неприязнь к данному явлению религиозной жизни.

Сектоведение – отрасль религиозно-ведческой науки – охватывает огромный объем материала и предлагает целый ряд отличий секты от религиозной конфессии. Здесь мы укажем лишь один критерий, наиболее общий и пригодный для наших условий,

а именно: *конфессия порождает культуру, а секта нет.*

В самом деле: всем известно, как православие сформировало культуру нашей страны и других православных народов. То же самое должно быть сказано о римо-католицизме в отношении культуры Запада, об исламе, о традиционных религиях Южной Азии и Китая... В противоположность этому многочисленные религиозные группы возникают, борются за место под солнцем, гложут и исчезают, не оставляя заметного следа в культурно-общественной жизни.

Для ясности к сказанному надо сделать примечание. Поскольку всякая культура живет во времени, изменяется, то и религиозные явления тоже подвержены переоценке. Так, если в начале XVI века последователей Мартина Лютера можно было назвать сектой, то по прошествии пятисот лет богатейшая культура германских и скандинавских стран свидетельствует о реальности лютеранской конфессии. Насколько сегодняшнее лютеранство сохраняет верность своему основателю – это уже другой вопрос...

Теперь вернемся к многообразию сект. Секты бывают импортные и доморощенные, христианские (то есть в чем-то опирающиеся на наследие Церкви, включая Св. Писание Нового Завета), лже-христианские, оккультные и т.п. Особое место занимают *тоталитарные секты*, где участников лишают гражданских прав, подвергают

всестороннему контролю и насилию. К их числу относится американская секта «Свидетелей Иеговы»: ее деятельность запрещена судебной властью во многих странах, в том числе и в России. Главарь иеговистов в Ивановской области был недавно арестован полицией; против него возбуждено уголовное дело.

– Почему до сих пор многие становятся жертвами сектантов? Чем так привлекательны секты?

– Ответ на этот вопрос также будет многообразным: и секты разные, и люди разные... Но на основе общего свойства сект – разрыва с традиционной культурой, – можно найти нечто общее у многих из тех, кто идет на такую приманку: это отчуждение, неприязнь, злоба, ненависть к окружающему миру, к своему народу, стране, обществу. Таких людей скорее удается превратить в легковверных олухов, в равнодушных рабов, фанатиков, а иной раз и в террористов...

– Первая волна проблем с сектами прошла в конце 1990-х годов. Тогда было немало скандалов, связанных с тем, что у людей отнимали квартиры, заставляли уходить из семьи. Неужели этот опыт никого ничему не научил?

– Чужой опыт вообще слабо воспринимается людьми... Есть очень верное наблюдение: *«Умный человек учится на чужих ошибках, обыкновенный – на своих, а дурак – ни на каких».* Это, с одной стороны, свойство искаженной грехом человеческой природы, а с другой – печальное

знамение нашего времени. В эпоху компьютеров и смартфонов мы не наблюдаем подъема интеллектуальных способностей населения – скорее наоборот... Не надо этому удивляться: лифт, автомобиль и подъемный кран в равной мере не способствуют укреплению мускулов!

Добавим к сказанному, что сектанты по своему обычаю глут, а наши простодушные соотечественники развешивают уши: найдите в Интернете превосходный видеосюжет под названием «Самая честная секта».

– Можно ли выделить какую-то группу риска? Тех, для кого угроза стать жертвой сектантов наиболее реальна?

– Выше мы говорили о негативном, протестном умонастроении в определенных кругах, от одуревших подростков вплоть до платных борцов с режимом. Сходные качества естественным образом приобретают и те, кто, не имея твердой духовной опоры, перенес тот или иной реальный удар, от которого не застрахован никто из нас: безвременная смерть близких, семейная катастрофа, тяжелая болезнь, крушение карьеры, финансовый крах... Такой страдалец поневоле оказывается за бортом жизни и может попасть в сектантскую сеть.

Опять же, здесь нет ничего нового. Большое животное чаще всего становится добычей хищника; человек с ослабленным иммунитетом – жертвой всевозможных губительных инфекций.

– Как действовать, если близкий человек попал в секту? Ведь часто люди упорно уходят от общения, защищаются от любых возражений...

– Это далеко не простой вопрос! Одно дело – описать болезнь и поставить диагноз; совсем другое – найти лечение... Вы совершенно правы: наиболее опасные секты устанавливают строжайший контроль над контактами своих членов с близкими, с внешним миром, пытаясь по возможности устранить всякое общение вне секты.

Этого и следует ожидать от тех, кто противопоставляет себя традиционной культуре. Напротив, Православная церковь настаивает, буквально требует от верующих, чтобы они расширяли свой круг общения, свое участие во всех добрых делах, во всех легитимных сферах общественной жизни, вне зависимости от взглядов и верований окружающих.

Итак, самым первым и единообразным средством помощи жертвам сектантской заразы остается общение. Они пытаются сжечь мосты, а нам следует сохранить и укрепить хоть какие-то мостики, соединяющие нас. По этим мостикам будем постепенно и терпеливо доносить до них сострадание, отрезвление, истину...

Но вот возражения, о которых вы упоминаете, не помогают делу. Для вовлеченного в секту любое наше возражение видится как «вражда», и он с еще большим упрямством будет уклоняться от общения. Поэтому от нас, как сказано в Евангелии, требуется одновременно и мудрость, и чистосердечие – чтобы наше слово и дело несли помощь больным.

– Что делать, если «задуматься о боге» или «поговорить о смысле жизни» предлагают лично вам?

– Зависит от обстановки. Можно вежливо (или даже жестко) уклониться от пустого разговора, а можно и пойти в контрастступление. Помню, когда иеговистские вербовщики еще были частыми гостями на наших улицах, я с равнодушным видом выслушивал их тирады, а затем отвечал: «И я вас тоже хочу кое о чем спросить: как получилось, что вы угодили в американскую тоталитарную секту?»

Впрочем, если такие явления носят систематический характер, полезно будет сообщить о них в полицию.

– И в продолжение двух предыдущих вопросов: есть ли какие-то меры профилактики, можно ли как-то заранее обезопасить себя и близких? Ведь вербовщики как нарочно попадают на нас ровно в тот момент, когда «грустно и одиноко»...

– Да, в самом деле, если вовремя не поддержать человека в состоянии душевного кризиса, отчаяния, скорби, не проявить к нему внимания и заботы, его «подберут» вербовщики сект, скорее всего, через общение в соцсетях, но бывает, что и персонально. Этого не случится, если мы не оставим ближнего в беде.

А другая сторона профилактики, не менее важная – *религиозное просвещение*. Кое-что у нас начали делать в данном направлении, но надо всеми мерами добиваться активизации религиозной и противосектантской тематики в средней и высшей школе.

– Можно ли защитить себя с точки зрения имущества? Знаю случаи, когда вербовщики отступались от людей, узнав, что у тех практически нет собственности.

– Да, наряду с религиозным просвещением нам в той же мере недостает просвещения юридического, правовой грамотности! Предупрежден – значит вооружен.

Но не надо думать, что люди со скромным достатком не представляют ценности для сект. Угроза общая, защищаться надо всем вместе.

– Предположим, человек случайно – возможно, из любопытства, оказался на вечеринке в некоей организации. И стал участником, на первый взгляд, невинного ритуала – попробовал какую-то еду, на него надели венок и т.д. И теперь ему говорят, что он якобы «поклонился» некоему божеству. Как быть?

– Не принимать на веру блеф и вздор. Против и помимо вашей воли никто вас сектантом не сделает, не уведет прочь от Христа. Об этом прямо пишет апостол Павел в 10-й главе Первого Послания к коринфянам.

– Представьте, что самый обычный человек идет по улице и видит, как другого осаждают подозрительные люди. Что делать – идти мимо или попробовать вмешаться?

– Лучше вмешаться, держа наготове сотовый телефон с номером 112.

Беседовала Марина Парийская

ЮЛИЯ ТИБЕЛИУС

ЗВЕРЬЕ МОЕ: ШЕСТЬ ВАЖНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ТЕХ, ЧЕЙ БИЗНЕС СВЯЗАН С ЖИВОТНЫМИ

ВЛАДЕЛЬЦЫ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ – ЖЕЛАННЫЕ КЛИЕНТЫ ДЛЯ КОМПАНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА. НЕ СЕКРЕТ, ЧТО МНОГИЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ КОШЕК, СОБАК И ДРУГОЙ ЖИВНОСТИ ЗАЧАСТУЮ ТРАТЯТ НА НИХ БОЛЬШЕ, ЧЕМ НА СЕБЯ. ДЛЯ ЭТОЙ СТАТЬИ МЫ СОБРАЛИ НЕСКОЛЬКО РЕКОМЕНДАЦИЙ ОТ ТЕХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КТО ДАВНО И УСПЕШНО РАБОТАЕТ НА «ЧЕТВЕРОНОГОМ» РЫНКЕ.

Тестируйте товары для животных на своих питомцах



Екатерина Хейдарзаде, основательница мастерской по производству амуниции для собак Street Hound (Москва): «Все новинки ассортимента мы тестируем на своих собаках. Баркли – сейчас уже 35-килограммовый пес – «проверяет» на прочность поводки и ошейники. Не каждое новое плетение и фурнитура выдержат напор такой крупной собаки. Маленькие же породы, напротив, требуют лёгких изделий. Например, чихуахуа весом в три килограмма очень тяжело таскать обычный поводок в 200-300 грамм. Амуницию для «малышей» проверяет на себе такса Марбел – мой новый домашний питомец».

Если ваш бизнес сезонный – диверсифицируйте его

Елена Беляшова, основательница мастерской по пошиву одежды для собак «Студия четвероногих модников» (Екатеринбург): «Сезонность поначалу была катастрофическая: в середине нулевых люди всё же обычно одевали собак только в холода, – говорит Елена. – Поэтому я окончила фотокурсы и стала также проводить фотосессии для собак. Еще я устраивала дефиле для собак с использованием



своих работ и стала брать на передержку животных, когда хозяевам надо было уехать. Потом понемногу стали появляться и заказы на лето. Еще у меня есть патент на создание на заказ устройств для лечения лап собак, также я шью корсеты и реабилитационную одежду для больных собак – а такие вещи от времени года не зависят. В итоге я добилась того, что разнопрофильная деятельность обеспечила постоянный заработок».

Если планируете расширение, сразу предусмотрите автоматизацию

Мargarита Никитина, основательница сети зоогостиниц BookingCat (Москва): «Общая сумма вложений в открытие первого отеля BookingCat составила около 4 миллионов рублей. Большая их часть – порядка 3 миллионов – потребовалась на автоматизацию. В результате все бизнес-процессы котовладельца интегрированы между собой: сайт, соцсети, бронирование номеров, система онлайн-оплаты, телефония, работа с клиентами, продвижение и аналитика. Бизнес управляется с помощью одной программы. Мы автоматизировали процессы сразу же, потому что изначально планировали не

один отель, а сеть. Конечно, для небольшого отеля на 10 номеров тратить такую сумму денег на автоматизацию нецелесообразно».

Работайте с обратной связью



Андрей Пушкин, основатель компании по производству натуральной еды для животных Hati (Москва): «Готовую продукцию – колбаски в полиамидной оболочке из сырого мяса и субпродуктов – мы сначала предлагали бесплатно протестировать своим друзьям и знакомым, у которых есть домашние питомцы. Просили от них честной оценки корма. Отклик был положительным, но ряд изменений благодаря обратной связи мы всё же внесли. В частности, перешли с 7-слойной оболочки на 2-слойную и уменьшили диаметр колбасок с 45 до 32 миллиметров. В результате продукт быстрее замораживается в камере шоковой заморозки (30 минут), быстрее размораживается у клиента дома и легче извлекается из упаковки».

Создавайте не только функциональные, но и красивые вещи



Евгений Баджер, основатель компании по производству товаров для животных Badgers Wood (Москва): «Как собаковод-владелец я постоянно сталкивался с тем, что товары

для животных у нас продаются просто чудовищные – с точки зрения красоты и качества. Настолько, что вообще непонятно, зачем это делать, когда для всех лучше было бы не делать. Речи о дизайне, красоте, рабочих качествах этих изделий не идёт. Причем я не понимаю почему. Это как с мебелью – повсюду стоят диваны, шкафы и тумбочки, но такое впечатление, что никто никогда не думал, есть ли красота в этих вещах. И ведь согласовывают, и запускают в производство. Я придерживаюсь минимализма в дизайне, а также считаю, что бытие определяет сознание. Очень важно, чтобы тебя окружали не случайные вещи, а несущие в себе что-то помимо чистой утилитарности. Основная специфика такого бизнеса в том, что важно понимать животное. Собака или кошка – это не предмет, который сам по себе. Это огромная часть жизни, и хочется, чтобы эта часть была достойной, красивой и удобной для всех».

Максимально расширяйте ассортимент



Роман Голубев, основатель компании по продаже муравьев и муравьиных ферм «Мураш» (Комсомольск-на-Амуре): «В ассортименте «Мураша» 35 видов муравьёв, кроме этого мы предлагаем инкубаторы, акриловые и гипсовые фермы, фермы из газобетона, арены, корм, инвентарь, наборы новичка, игрушки в виде муравьёв и настольную игру про них же. Всего у нас свыше 300 позиций. «Мураш» сразу сделал ставку на ассортимент, разнообразие товара. Интернет-магазин должен был напоминать супермаркет: человек зашел и пропал в нем на час – ему и ершик нужен, и крючок, и вата, потому что скручена не абы как, а профессионалами. Таким образом, увеличивался средний чек. К тому же мелочи имеют самую большую маржу относительно себестоимости. Я часто кладу в заказ подарок – какую-то полезную мелочь. Это делается не только для того, чтобы поддерживать лояльность покупателя, но и стимулировать продажи. Человек, который получает бесплатно затычку для пробирки системы увлажнения, сам захочет купить эту пробирку». ■

Источник: biz360.ru



ВДУМЧИВЫЙ ПОДХОД К ВАШИМ ЗАКАЗАМ



ПЕЧАТНЫЙ САЛОН
А-ГРИФ

г. Иваново, ул. Красной Армии, 7А
тел. (4932) 936-940 www.agrif.ru print@agrif.ru



Турнир по пэйнтболу «Бизнес - Лига 2019»

19 МАЯ 2019

Место проведения:

Ивановский

Пейнтбольный клуб "839"

Тел.: 8 (903) 8880-839

GPS: 57.051846, 40.846576



**Приглашаем компании
поднять корпоративный дух!
Офис в ружьё!**

Организаторы:

**Генеральный
информационный партнёр:**



БИЗНЕС
журнал



«Бизнес-Лига»

Если лизинг, то в НБД-Банке!

Транспорт. Оборудование. Спецтехника.

