

Деловой квартал

«ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ» ВОЗБНОВЛЯЕТ ОФЛАЙНОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ!

12

КАК КОРОНАВИРУС ИЗМЕНИЛ НАС И НАШ БИЗНЕС

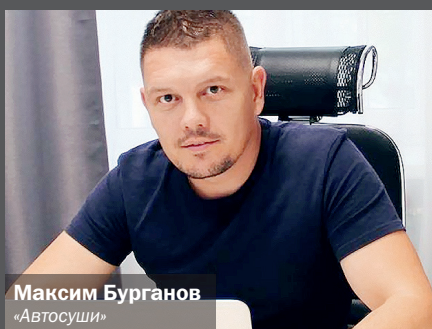
132-37

АБАК-ПРЕСС МЕДИАПРОЕКТЫ

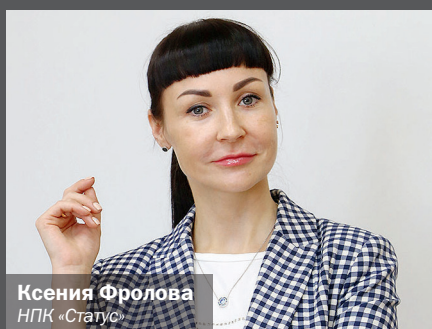
DK.RU



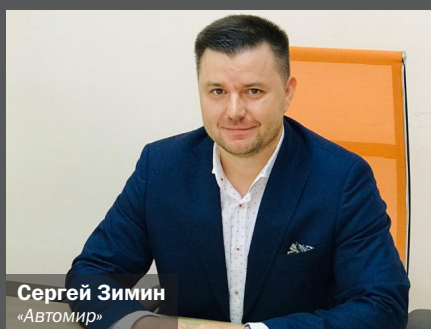
КАРАНТИНУ ВОПРОЕКИ



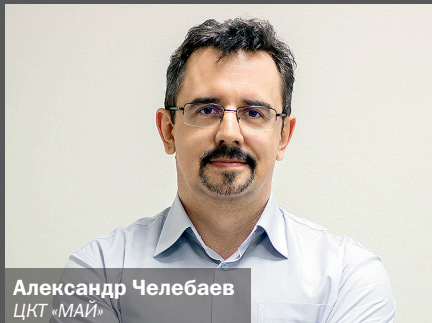
Максим Бурганов
«Автосуши»



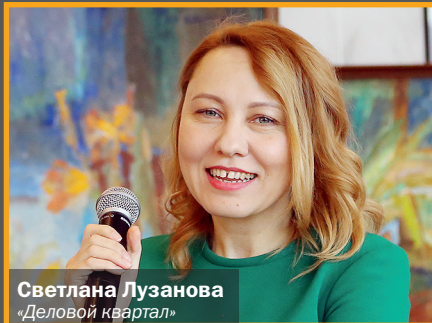
Ксения Фролова
НПК «Статус»



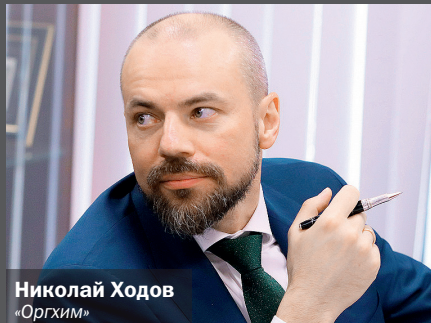
Сергей Зимин
«Автомир»



Александр Челебаев
ЦКТ «МАЙ»



Светлана Лузанова
«Деловой квартал»



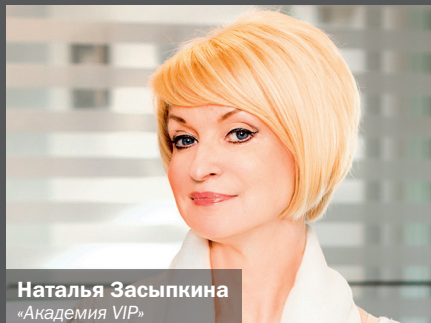
Николай Ходов
«Оргхим»



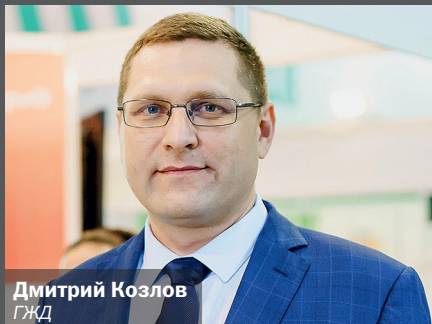
Андрей Саносян
заместитель губернатора НО



Сергей Дмитриев
НГТУ



Наталья Засыпкина
«Академия VIP»



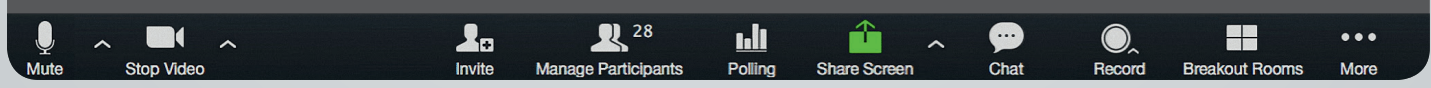
Дмитрий Козлов
ГЖД



Наталья Серова
НИУ ВШЭ — Нижний Новгород



Ольга Мазурова
Приволжский филиал ПСБ



КАК ВАМ ЖИЛОСЬ И РАБОТАЛОСЬ ВО ВРЕМЯ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР?

Больше двух месяцев нижегородский бизнес провел на вынужденном карантине из-за угрозы коронавируса. По просьбе «Делового квартала» предприниматели и управленцы поделились впечатлениями о том, как прошел для них период ограничительных мер и самоизоляции.



Сергей Питонов
директор отделения компании «Абсолют Страхование» в Нижнем Новгороде

«Понял, что если есть все необходимые инструменты — доступ в интернет, к рабочим программам, факс, печать — то работать в домашних условиях удобно. Но это и сложнее. Во-первых, дети сейчас не учатся и не ходят в садик. Нужно уделить им время, и не сразу удается переключиться на работу. За полный день в офисе успеваешь сделать больше. Когда человек приходит в офис, он не отвлекается на решение домашних вопросов, на общение с детьми — он работает»



Екатерина Ширанова
директор юридической компании «Правоведь»

«Оказалось, что у нас сплоченная команда, сотрудники готовы идти на уступки, совмещая быт, детей на дистанционном обучении и работу. Вся работа строилась на доверии. Все сложилось гармонично! Сама я не стала больше работать, скорее наоборот. Но работа стала более нервной. Супруг тоже работал. У нас маленький ребенок, поэтому я постоянно отвлекалась на то, чтобы провести время с ним... В общем, для моей семьи самоизоляция — это период, когда мы научились договариваться и распределять свое время»



Александр Саратовцев
директор ГК «Клиппарк»

«Узнал, как много людей готовы уйти на самоизоляцию. Не ожидал, что многие так боятся заразиться! Шокировали меры предосторожности на некоторых предприятиях и в целом то, как там относятся к ситуации. В некоторых случаях само собой напрашивалось сравнение с подготовкой к отправке в космос. А кризис... Он для нас уже третий, я к нему спокойно отношусь. Мы знали, что он произойдет, и начали работать в этом направлении еще в январе. Сейчас у нас все идет по плану, разве что мы попросились с некоторыми неэффективными сотрудниками»



Алексей Козлов
управляющий директор агентства недвижимости «Монолит»

«У меня рабочий день был распisan по минутам. Взаимодействие с персоналом теперь осуществляется с помощью инструментов удаленного доступа. Все сотрудники всегда на рабочем месте, никто никуда не опаздывает. Я стал работать эффективнее. У тебя есть только ты, экран компьютера и телефон. И ты не можешь ничем «прикрыть» свои слабые управленческие компетенции. Я считаю, что вся наша команда очень сильно выросла за этот период»

Подготовила Евгения Фондеркина

Деловой квартал

«Деловой квартал» проводит независимую редакционную политику. Мнения, высказанные на страницах журнала, могут не совпадать с мнением редакции. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Авторские материалы не являются рекламными. Любые перепечатка и копирование авторских и рекламных материалов запрещены и возможны только в случае предварительного письменного согласования с редакцией журнала. В случае нарушения указанного положения виновное лицо несет ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ. Исключительное право на товарные знаки «АБ-АК-ПРЕСС», «Деловой квартал» принадлежит учредителю. Все цены, указанные в журнале, действительны на момент выхода номера в свет.

СЕТЬ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ»
ИЗДАЕТСЯ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ, КАЗАНИ, КРАСНОЯРСКЕ, НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ, НОВОСИБИРСКЕ, РОСТОВЕ-НА-ДОНУ, ЧЕЛЯБИНСКЕ.

РЕДАКЦИЯ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ» — НИЖНИЙ НОВГОРОД

Адрес редакции:
603005, г. Нижний Новгород, ул. Пискунова, 29 (БЦ «Приволье»), офис 43.
тел.: (831) 233-36-03.
NN.DK.RU

E-mail редакции: luzanova@dkvnn.ru;
отдел рекламы: maslennikova@dkvnn.ru.

Директор, главный редактор:
Лузанова Светлана Валерьевна.

Выпускающий редактор: Анастасия Головенко.

Дизайн, верстка:

Игорь Черепанов, Евгений Исаков.

Журналисты: Юлия Корнева, Алена Глазкова.

Руководитель направления:

Алена Бадулина.

Специалист по рекламным проектам:

Анастасия Масленикова.

Специалист отдела продвижения:

Ксения Лазарцева.

№ 03 (311)

УЧРЕДИТЕЛЬ:

ООО ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПУЛЬС ЦЕН».

620014, г. ЕКАТЕРИНБУРГ, УЛ. РАДИЩЕВА, 23.

ИЗДАТЕЛЬ: ООО «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ-ННОВ».

603057, г. НИЖНИЙ НОВГОРОД.

ПР. ГАГАРИНА, Д. 27.

Журнал зарегистрирован в Управлении

Федеральной службы по надзору в сфере

связи и массовых коммуникаций по Нижегородской обл. 10.12.08; ПИ № ТУ 52-0087.

Информационно-рекламное издание.

Знак информационной продукции: 16+

Дата выхода 15.06.20. Отпечатано в офсетной

типографии ООО «Поволье» (г. Нижний Новгород, ул. Шалигина, 2а, тел. (831) 275-41-60).

Заказ № 233. Подписной индекс 45834.

Цена свободная. Тираж 5010 экз.

5010
Журнал «Деловой квартал»

АБ-АК-ПРЕСС
Пульс цен, pulscen.ru
Бизнес & Жизнь
BLIZKO, blizko.ru
Деловой квартал, DK.RU
Я покупаю, уарокирау.ру, Shopping Guide

М Е Д И А П Р О Е К Т Ы

СПАСИБО КОРОНАВИРУСУ ЗА ЦЕННЫЙ ОПЫТ!

Вы держите в руках первый номер, который вышел после карантина. Мы расскажем вам о том, как мы — редакция «Делового квартала» — и наши партнеры прошли это сложное время.



Светлана Лузанова
издатель и генеральный директор «Деловой квартал» — Нижний Новгород

«17 онлайн-встреч с предпринимателями и экспертами мы провели с начала самоизоляции. И я часто задавала спикерам вопрос: как вас лично изменил коронакризис, какие главные выводы вы сделали? Каждый раз я размышляю, что бы ответила сама. Так вот: я бы начала со слов благодарности за этот опыт. Это такая мощная встряска, на которую многие сами никогда бы не решились. Так бы и хватились за старое, за уходящее, за то, что вызывает сомнения, но не хочется отпускать. Я прошла все те же этапы — отрицание, гнев, торг, кроме разве что депрессии. В первую неделю апреля, которая была объявлена нерабочей, мы вошли в принятие. Развернули онлайн-форматы, работали по 14 часов в сутки, перестраивая процессы. Привыкли к новой жизни. Я почувствовала плечо коллег, настоящих единомышленников. Разговаривая с другими предпринимателями, я поняла, что слаженные команды для многих были не просто опорой, но и мотивацией бороться за свой бизнес»

За два месяца мы вкусили все прелести удаленной работы и теперь уже осознанно переходим на смешанный режим. Эффективность формата, при котором не все тратят время на дорогу к месту работы, а офис служит целям объединения коллектива, доказывается результатами нашей работы в эти месяцы. За показателями, которыми мы гордимся, стоит регулярная работа конкретных людей: отдела продаж, продвижения, редакции»

Следующим этапом для нас будет объединение онлайн- и офлайн-форматов уже в ближайшее время — на форуме «Будущее региона», 30 июня 2020 г. и на бизнес-завтраках, как только откроются летние веранды: первый завтрак мы наметили на 25 июня. Хочется скорее уже со всеми уви-

деться, посмотреть в глаза живую, а не через экран монитора, почувствовать эмоции, а не эмодзи. Но в онлайн есть и свои плюсы! Во-первых, поучаствовать во встречах могут гости из разных регионов. Это расширило наши возможности: на каждый эфир мы приглашали федеральных спикеров. А во-вторых, общение с гостями наших эфиров в соцсетях и кабинетах Zoom позволило лучше узнать нашу аудиторию и расширить ее. Надеемся, что новые читатели останутся с нами надолго!



Юлия Корнева
редактор портала NN.DK.RU

«Если для кого-то период самоизоляции и был временем отдыха, то точно не для нас. Обычно редакция NN.DK.RU готовит приблизительный план тем на месяц вперед, а то и больше: например, с сентября мы будем заниматься подготовкой к премии «Человек года», который в этом году запланирован на 26 ноября»

С началом ограничений планировать что-то стало возможным максимум на неделю, а то и на день. Информация менялась, обновлялась и устаревала как никогда быстро. Новые важные сведения появлялись

даже в выходные, хотя обычно это все-таки дни затишья для деловой повестки.

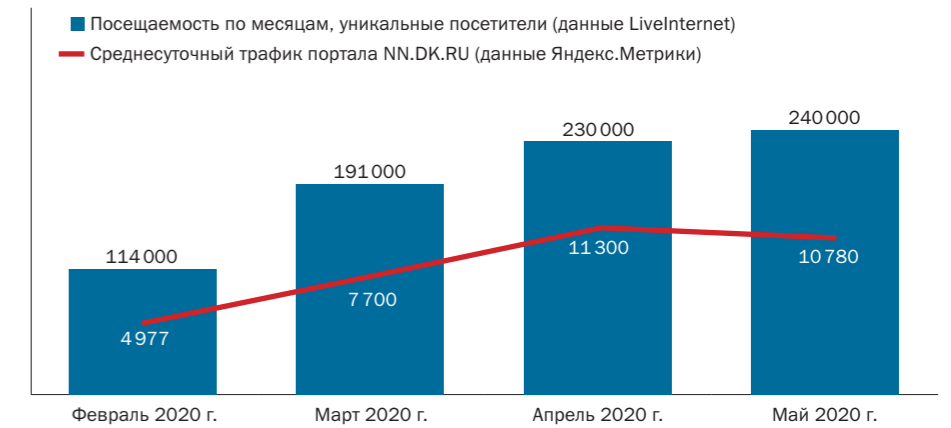
Одна из особенностей этого периода — возросшее внимание к действиям органов власти и повышение значимости инстаграма. Вся страна замирала перед экраном в ожидании нового обращения президента (даже те, кто к телезрителям себя не относит), региональный бизнес искал ответы на свои вопросы в инстаграме губернатора и разбирал по частям выступления его обновленной команды. К слову, интервью с заместителями губернатора Андреем Саносином и Давидом Мелик-Гусейновым набрали десятки тысяч просмотров, а сами заместители еще никогда не были так доступны»

Спекуляции на коронавирусе. Досадно это отмечать, но медиа в этот период соревновались друг с другом в том, кто придумает заголовок пострашнее. Конечно, мы тоже писали о заболевших и умерших, но каждый раз старались не подливать масла в огонь всеобщей паники, рассматривая каждый повод применительно к бизнесу: это важно для нашей аудитории или нет? Наши читатели больше интересовало, когда уже, наконец, можно вернуться к своему бизнесу, к работе в привычном режиме»

Редакция сосредоточилась на кейсах по адаптации к новым условиям, на том, как чувствуют себя те или иные отрасли, какие есть сложности, привлекала внимание к проблемам. Что будет с торговыми центрами? Как чувствует себя промышленность? Выживут ли салоны красоты и рестораны? Вот темы топа «ДК». В результате трафик портала вырос почти до 250 тысяч посетителей в месяц»

Мы постараемся оправдать и превзойти ваши ожидания. Не перестаем восхищаться бизнес-сообществом, которое в этот непростой период не только нашло силы продолжать работу, но и сохранило здоровое чувство юмора. Вы просто супер!

Трафик портала NN.DK.RU вырос почти до 250 тыс. в месяц



ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

13 ТЫСЯЧ НИЖЕГОРОДЦЕВ ЗАБОЛЕЛИ COVID-19

По данным на 11 июня 2020 г., в преддверии трехдневных выходных, общее число заболевших в Нижегородской области достигло 13 тыс. 341 человека. Об этом сообщила пресс-служба регионального правительства. 6 тыс. 269 жителей региона, то есть 47% от общего числа заболевших, уже выздоровели. Около 4,6 тыс. нижегородцев находятся на амбулаторном лечении, то есть болезнь у этих пациентов протекает бессимптомно или в легкой форме. Свыше 2,4 тыс. пациентов проходят лечение в больницах.

Как сообщил заместитель губернатора Нижегородской области **ДАВИД МЕЛИК-ГУСЕЙНОВ**, число летальных случаев достигло 152. У большинства погибших течение болезни осложнялось хроническими заболеваниями.

По словам губернатора **ГЛЕБА НИКИТИНА**, в области развернуто почти 5600 коек в больницах для пациентов с COVID-19. Это в 2,5 раза превышает норматив, установленный на федеральном уровне. 278 588 человек сдали тесты на коронавирусную инфекцию, средний показатель тестирования достиг 8 698 человек на 100 тыс. населения. Стартовал прием доноров, переболевших коронавирусом.

Регион пока не будет переходить ко второму этапу снятия ограничений режима повышенной готовности.

СТРОИТЕЛЬСТВО

КОРОНАВИРУС «ПРИТОРМОЗИЛ» ДОСТРОЙКУ ЖК «НОВИНКИ SMART CITY»

Срок сдачи в эксплуатацию четырех домов в «Новинках Smart City» перенесли из-за пандемии коронавируса. Об этом сообщает пресс-служба правительства Нижегородской области. До режима ограничений работы шли с опережением графика на полтора месяца, однако позже возникли проблемы с отгрузкой комплектующих из других городов — лифтов и оборудования противопожарной сигнализации.



Фото: vk.com/novnikin

В домах №8 и №10 уже есть отопление и отделка, их сдадут до 30 июня.

Сейчас там монтируют лифты и противопожарную сигнализацию. В домах №14 и №15 готовы все внутренние инженерные коммуникации, завершены штукатурные работы и идет подготовка к монтажу лифтов. Их сдадут до конца лета. Ранее планировалось, что все объекты введут в эксплуатацию уже в мае. По словам заместителя губернатора Сергея Морозова, сейчас правительство региона ведет переговоры по поводу ускоренного финансирования для сокращения сроков строительства. Застройщик готовится к началу работ на домах №16 и №17.

Напомним, первые достроенные дома в ЖК «Новинки Smart City» были введены в октябре 2019 г. Комплекс стал пилотной площадкой для работы с Фондом защиты прав граждан — участников долевого строительства. Планируется, что фонд достроит все 25 домов жилого комплекса. Речь идет о 1,8 тыс. квартир площадью 66,4 тыс. кв. м. Это поможет восстановить права на собственность 1,5 тыс. семей, которые включены в реестр требований участников строительства.

НЕДВИЖИМОСТЬ

СУД ПРИЗНАЛ НЕЗАКОННОЙ ПРОДАЖУ ЭЛИТНЫХ КВАРТИР

Арбитражный суд Нижегородской области поставил точку в споре совладельцев компании «Проект на набережной» — компании-застройщика элитного жилого комплекса Royal Landmark в Нижнем Новгороде. Это клубный дом в стиле

неоклассицизма на Верхне-Волжской набережной в центре Нижнего Новгорода. Всего в доме 48 квартир. В 2019 г. аналитики «Мира квартир» признали, что здесь продается самая дорогое жилье в новостройке на территории ПФО. Стоимость лота площадью 258,9 кв. м составляла 67,31 млн руб.

Как рассказала в социальной сети представитель истцов **ЮЛИЯ ПРОДАН**, спор возник в связи с тем, что мажоритарий и подконтрольный ему директор незадолго до сдачи объекта в эксплуатацию продали все квартиры и помещения в жилом комплексе по заниженной в 4–5 раз цене. Сделки были совершены без согласования с остальными участниками ООО. В результате был причинен вред обществу и его участникам, а сам размер ущерба составил около 700 млн руб. Судебное разбирательство длилось 4,5 лет.

«Мы обратились в суд Нижегородской области с иском о признании всех договоров долевого участия в строительстве (более 100 сделок) недействительными. В свою очередь, мажоритарий обратился в Краснинский районный суд Смоленской области в нарушение всех возможных процессуальных норм с иском об оспаривании участия моих доверителей в данном ООО», — отметила она.

Год назад судом первой инстанции было вынесено решение в пользу истцов, а все имущество вернулось обществу. Полгода шло рассмотрение дела в апелляционной инстанции, и на прошлой неделе в споре была поставлена точка. Арбитражный суд Нижегородской области 3 июня также признал позицию истцов обоснованной. В результате, в компанию вернулось имущество общей стоимостью в 1 млрд руб. О реакции покупателей жилья не сообщается.



Фото: district.opennov.ru

СЕРГЕЙ ЗИМИН: «РАБОТАЕМ ПЯТЬ ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ С ПОЛНОЙ ЗАГРУЗКОЙ»

Лизинговые компании выбирают сильных поставщиков, таких как «Автомир», а на рынке металлообработки продолжается борьба за клиента.



Сергей Зимин
директор компании «Автомир» и производственной компании «Сфера»

Директор компании-автодилера по продаже коммерческой и пассажирской техники «Автомир», а также производственной компании «Сфера», занимающейся изготовлением и обработкой изделий из металла, **СЕРГЕЙ ЗИМИН** рассказал NN.DK.RU о ситуации на рынках.

В любой сфере важно суметь правильно рассчитать свои силы и быть гибким, но не менее важна и вовлеченность в свое дело, особенно сейчас, — считает он.

Как изменилась ситуация на рынке коммерческого и пассажирского транспорта?

— В основном наши клиенты — перевозчики, около 70% заказов поступают от них. Еще 30% — от компаний, которым нужна коммерческая техника. С сокращением пассажиропотока и значительным увеличением стоимости автобусов снизились запросы на пассажирскую технику: за последние месяцы спрос на нее упал на 80%. У партнеров возникли проблемы с участием в программах лизинга техники и получением кредитов. Большинство компаний сейчас закупают авто только таким образом.

Мы решили сделать акцент на продажах коммерческой техники. За время вынужденных «каникул» проработали стратегию продаж коммерческой техники, а конкретно протомварных, изотермических автомобилей на базе Ford, Hyundai и Isuzu грузоподъемностью до 5 тонн для промышленных, строительных и продовольственных компаний — именно они меньше всего пострадали. Сейчас мы фиксируем рост спроса по этому направлению. За первые дни работы



после карантина заключили несколько прибыльных контрактов. При этом около 80% такой техники сейчас также закупается в лизинг, и только 20% — за собственные средства.

Кроме того, мы продолжаем работать с коммерческой и пассажирской техникой на метановом топливе. Такая техника выгоднее, чем на дизельном топливе. И сейчас, думаю, все будут обращать внимание именно на экономичность.

Кто сейчас более активен — крупный или малый бизнес?

— Когда ввели режим ограничений, многие клиенты «поставили на паузу» закупки техники. Все ждали изменений, следили, как будут развиваться события. Сейчас, когда все уже стало гораздо яснее, наши менеджеры все вышли в офис. Пока работаем пять дней в неделю с полной загрузкой. Наши партнеры тоже потихоньку начинают возвращаться к более привычной жизни, однако пока это заметно, по большей части, среди крупных игроков.



Как менялась ситуация в ПК «Сфера» в последние месяцы?

— Рынок обработки металла специфичный. Мы не только обрабатываем материал, но и строим металлоконструкции. Контракты с небольшими компаниями остаются, но спрос упал. Пока интерес присутствует только со стороны больших корпораций. В компании с государственным участием, несмотря на открытые аукционы, сложно пробиться. Мы решили участвовать в мероприятиях, проводимых госкорпорациями и Торгово-промышленной палатой в регионах. Не так



Что сейчас происходит на рынке металлообработки?

— Крупные компании возвращаются к закупкам у МСП. Часто небольшие подрядчики демпингуют, предлагают максимально низкую стоимость, чтобы забрать хотя бы один заказ. Речи о прибыли для подобных компаний в этом случае не идет. Тем не менее, у нас есть свой пул заказчиков.

Удалось ли вам найти дополнительные пути заработка во время пандемии?

— Мы быстро отреагировали на ситуацию и расширили линейку своей продукции новым товаром — универсальным дезинфицирующим коридором. Это куб, который устанавливается перед входной группой. Конструкция разделена на две части: в первой — дезинфекция рук и замер температуры человека, во второй — установка для дезинфекции одежды. Подобные коридоры актуальны на больших предприятиях, в торговых центрах, в школах, домах престарелых и других социальных учреждениях.

ООО «Автомир»
г. Нижний Новгород, шоссе Жиркомбината, 8а
8 (800) 350-40-14
dir@oooavtomir.com

ООО ПК «Сфера»
г. Бор, ул. Островского, 14а
8 (991) 451-91-71
a.chalov@pkсфера.рф

ИНВЕСТИЦИИ

НИЖЕГОРОДСКИЙ КОСМОДРОМ «ПОВИС В ВОЗДУХЕ»

Авторы проекта первого частного космодрома в России, который планировалось построить в Нижегородской области, «завязли в разработке обоснований для прохождения различных процедур». Об этом сообщил на своей странице в фейсбуке директор компании «КосмоКурс» **ПАВЕЛ ПУШКИН**. «Какая тут роль Нижегородской области и их правительства? А практически никакая. Мы все делаем в соответствии с законодательством. Многие вопросы вообще федерального уровня, и область получит только заключение. Разбираться в хитросплетениях взаимодействия ведомств тоже приходится самим. Хотя область и старается в меру сил, за что им большое спасибо», — пишет он.

В «Роскосмосе» разработчикам тоже не могут помочь: «Оказалось, что госкорпорация не может предоставить нормативные акты, необходимые для работы — часть из них не принадлежит «Роскосмосу», а многих необходимых документов не существует. И вообще они нам всячески сочувствуют, но помочь ничем не могут. Зато есть замечательные советы, например, бросить это дело и не париться», — добавил Павел Пушкин.

По его словам, план космодрома готов. Сейчас компания обосновывает необходимость элементов инфраструктуры на территории будущего объекта и готовит проект санитарно-защитных зон на местности, определяя вид и объемы воздействия на каждый участок. Например, Павел Пушкин представил проект зонирования и расчета вероятности приземления аварийной ракеты. По его словам, за «черную границу», при 120 запусках в год, ракета может упасть раз в 3,5 млн лет.

Ранее г-н Пушкин сообщил «ДК», что начало строительства космодрома сдвигается на неопределенный срок — компания не успела согласовать территорию. В соцсетях он добавил, что с передачей земельного участка могут возникнуть дополнительные проблемы: «Меня тут спрашивают, когда Нижегородская область передаст нам земли для космодрома? Отвечаю — скорее всего, никогда. Земли под космодром должны иметь статус земель для обеспечения космической деятельности. И они должны быть в федеральной собственности».

Отметим, что соглашение о сотрудничестве при реализации инвестпроекта по

строительству суборбитального космического комплекса в регионе подписано в 2019 г. Корпорация развития Нижегородской области и «КосмоКурс». Построить космодром планировалось в 2020–2025 гг., объем инвестиций — 2,6 млрд руб.

РИТЕЙЛ



СТРОЙКА НИЖЕГОРОДСКОГО АКВАПАРКА ЗАТЯГИВАЕТСЯ

Срок введения в эксплуатацию первого в Нижнем Новгороде аквапарка сдвинулся на 2021 г. Об этом сообщает инвестор проекта — «Акватория развлечений». Перенос связан с введением режима повышенной готовности из-за пандемии. У компании возникли проблемы с подрядчиками, которые не смогли выйти на объект, а также с поставками зарубежного оборудования.

Разрешение на строительство объекта, которое ранее должно было истечь в сентябре 2020 г., по постановлению правительства РФ №440 продлено до конца августа 2021 г. Однако инвестор планирует ввести аквапарк в эксплуатацию в I квартале 2021 г.

Отмечается также, что себестоимость строительства осталась на прежнем уровне. В силе остались и намерения части арендаторов, таких как гипермаркет, парфюмерия и фудкорт. Представители сферы развлечений «взяли время до июля» с целью определения общей стратегии развития.

Напомним, что многофункциональный комплекс будет располагаться на пр. Гагарина, между парком «Швейцария» и Дворцом спорта. Это будет четырехуровневый комплекс общей площадью 47 тыс. кв. м и арендопригодной площадью более 30 тыс. кв. м. Пространство рассчитано примерно на 75 торговых операторов. Аквапарк рассчитан на 1500 человек одновременного посещения, включает зону водных аттракционов (девять полноразмерных горок), а также детский

комплекс, термальный блок с различными видами бань и саун (более 21 вида — инфракрасные бани, парильные римские, финская сауна, комплекс хамам и другие), зону фитнеса.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ПАЗ ПЕРЕХОДИТ НА СОКРАЩЕННУЮ РАБОЧУЮ НЕДЕЛЮ

Павловский автобусный завод (входит в «Группу ГАЗ») переходит на сокращенную рабочую неделю. Об этом «ДК» сообщили в пресс-службе «Группы ГАЗ». По информации управляющей компании, режим работы сохранится с 19 июня по 18 декабря. Также на июнь перенесут корпоративный отпуск — производство приостановят на период с 22 июня по 5 июля.

Меры вводятся из-за ситуации на рынке: в апреле и мае продажи сократились на 40%, а объем заказа на июнь — на 60%. В «Группе ГАЗ» не исключают, что рабочая неделя на заводе может быть сокращена в дальнейшем, «если ситуация со спросом останется такой же тяжелой». Это позволит сохранить работников.

«На ПАЗе катастрофическая ситуация с заказом. То же самое сейчас происходит и у поставщиков завода. Больше половины заказов ПАЗа обеспечивают частные транспортные перевозчики, у которых основная часть автопарка простаивает во время режима самоизоляции. Даже после снятия ограничений в городах они не смогут быстро восстановить инвестиционную активность», — отмечает председатель рабочих советов «Группы ГАЗ» **ЕВГЕНИЙ МОРОЗОВ**.

По его словам, помочь предприятию может программа школьных автобусов. Ранее ее обсуждали на совещании у президента России как меру поддержки отечественного автопрома. Он добавил, что губернатор Нижегородской области Глеб Никитин инициировал вопрос о финансировании по этому направлению.

Ранее стало известно, что на сокращенную четырехдневную рабочую неделю переходит и Горьковский автомобильный завод. Режим будет действовать также с 19 июня по 18 декабря. Ситуация на ГАЗе обостряется тем, что в отношении предприятия продолжают действовать санкции.

Добавим, что с января по апрель этого года индекс промышленного производства в Нижегородской области снизился на 5,7% к аналогичному уровню 2019 г.

ТЕСТ НА ВЫЖИВАЕМОСТЬ ДЛЯ ВАШЕЙ ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ

Ситуация с COVID-19 поставила бизнес перед необходимостью довести свою ИТ-инфраструктуру до требуемых стандартов. Итак, каковы основные критерии, позволяющие бизнесу выжить в новых реалиях?

Проверьте себя, честно проставив галочки напротив каждого пункта в чек-листе!

Электронная почта

Стабильно работающий локальный сервис, позволяющий своевременно получать и отправлять документы, вести оперативную переписку, восстанавливать удаленные письма. Организация почтового сервиса (MS Exchange, etc), корректная аутентификация пользователей — все это должно позволять работать с почтой с разных устройств через интернет. Доступ извне необходим как воздух.

Телефония

Локально развернута система VOIP-телефонии на базе ведущих производителей, позволяющая работать в формате внутренних телефонных номеров сотрудников, находясь «на удаленке».

Видеоконференцсвязь

Внедрены инструменты, позволяющие проводить онлайн видеосовещания. Большие возможности решений от Cisco Webex, Microsoft Skype for business и Teams, Zoom и Hangouts, TrueConf. Не забываем про безопасность и защиту данных!

Отказоустойчивая вычислительная инфраструктура

Инфраструктура организации, содержащая вычислительные мощности и ресурсы хранения, обеспечивает непрерывность бизнеса и гарантированное время восстановления в случае отказов. В подавляющем большинстве случаев допустимым будет простой по критическим сервисам от 10 минут до одного часа, а по некритическим сервисам — от двух часов до суток. Вид инфраструктуры: традиционный, конвергентный или гиперконвергентный. Кластерная архитектура. Использование инструментов резервного копирования и архивации данных. Применение решений виртуализации от ведущих лидеров отрасли.

Рабочие места сотрудников

Реализована возможность сотрудников удаленно работать со служебных ноутбуков и мобильных устройств, использование инфраструктуры виртуальных рабочих столов, доступ к корпоративным приложениям и базам данных. Для стабильной работы обеспечена связь ноутбуков с ресурсами сети компании — использование VPN решений.

Безопасность инфраструктуры

Проработан комплексный подход к ИТ-безопасности — гарантии сохранности коммерческой тайны и любых других данных, хранящихся на компьютерах и серверах компании. Это защищенный доступ к веб-ресурсам и безопасному защищенному сервису корпоративной электронной почты; система разграничения доступа к различным информационно-сетевым ресурсам компании, шифрование и защита IP-телефонии и видеоконференцсвязи, создание отказоустойчивых решений, предотвращающих потерю информации, и многое другое.

Сетевое оборудование

Работает надежно скомпонованное отказоустойчивое сочетание пассивного и активного сетевого оборудования, локальных и глобальных сетей, грамотно организован доступ к ресурсам сети интернет — основа для эффективного обмена информацией и качественного доступа к ресурсам и приложениям компании.

Средства контроля, мониторинга и видеоаналитики

Функционируют средства мониторинга компонентов инфраструктуры, сетевого и вычислительного оборудования. Организовано видеонаблюдение на производстве и контроль доступа сотрудников, работающих в офисе, с распознаванием лиц и измерением температуры.

1 (англ.) - никто не идеален



Александр Челебаев
директор департамента информационных технологий ЦКТ «МАЙ»

Техническая поддержка

Приобретаемое и функционирующее оборудование и критичное программное обеспечение обязательно покрывается необходимым и достаточным уровнем технической поддержки. Техническая поддержка от производителя или авторизованного партнера с обозначенным SLA. В реалиях задержек с логистикой запасных частей и доступностью удаленных складов тема наличия сервисных контрактов становится очень актуальной.

Все пункты отмечены? Поздравляем вас, вы выжили.

Несколько галочек не хватает? Что ж, как говорится, nobody's perfect¹.

Думаете, высокие технологии доступны только для корпораций? Мы посоветуем оптимальный вариант для бизнеса любого масштаба. Наши специалисты готовы предоставить детальную консультацию. Ждем вас!



Центр компьютерных технологий «МАЙ», системная интеграция

Звоните: +7 (831) 282-33-01

Пишите: office@maygk.ru

Заходите: www.maygk.ru

Instagram, Facebook, Telegram icons and @gcmayit

ДМИТРИЙ КОЗЛОВ: «С НАШЕЙ ПОМОЩЬЮ МОЖНО ОРГАНИЗОВАТЬ ВСЮ ЛОГИСТИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ»

«Большое преимущество железнодорожного транспорта — прозрачность перевозки и гарантия сохранности груза». Начальник Горьковского территориального центра фирменного транспортного обслуживания Дмитрий Козлов рассказал о наиболее востребованных услугах для бизнеса.

Горьковская железная дорога связывает центральные и северо-западные районы России с Уралом, открывая выход в Сибирь и на Дальний Восток. В состав магистрали входят пять региональных центров: Муромский, Горьковский, Кировский, Казанский и Ижевский.

Горьковский территориальный центр фирменного транспортного обслуживания — это самостоятельное структурное подразделение Центра фирменного транспортного обслуживания (филиала ОАО «РЖД»), оказывающее комплексные услуги в сфере железнодорожных грузоперевозок на территории ГЖД.

Кто ваши ключевые клиенты в Горьковском регионе, и какие грузы они отправляют?

— Самый крупный, ключевой клиент — «Лукойл», поставляющий нефтеналивные грузы: дизельное топливо, бензин, мазут. А также предприятия химической отрасли: «Сибур» и «Русвинил». Есть еще ряд предприятий, которые динамично развиваются. Например, бумкомбинат «Волга», для которого в апреле этого года начаты контейнерные перевозки со станции Правдинск до станции Забайкальск по расписанию, где находится пункт пропуска через границу с Китаем.

Испытывают ли ваши клиенты сейчас какие-либо трудности?

— Безусловно, коронавирус наложил свой отпечаток как на крупные предприятия — те же «Лукойл», Выксунский металлургический завод, так и на малый и средний бизнес. В целом, с начала пандемии в конце марта и в апреле-мае не было предьявлено около 410 тыс. тонн грузов.

Погрузка на Горьковской железной дороге*

12,1 млн тонн грузов

Рост погрузки отмечается по следующим номенклатурам:

1,6 млн тонн
лесных грузов (+4,7%)

919,9 тыс. тонн
химических и минеральных удобрений (+3,7%)

465,2 тыс. тонн
строительных грузов (+10,4%)

* в январе-мае 2020 г. по всем регионам

Источник: пресс-служба ГЖД

Поддерживаете ли вы клиентов, бизнес которых сейчас находится в сложной ситуации, и каким образом?

— Меры поддержки были направлены в первую очередь на предприятия, обеспечивающие доставку продовольственных и других социально значимых грузов. В частности, холдинг РЖД установил скидки на транспортировку зерна, муки, сахара, фруктов, овощей, соков, текстиля и т.д. (до 42,5%), а также на порожний пробег вагонов (до 39,9%).

С 20 июня по 31 декабря 2020 г. будут действовать понижающие коэффициенты на внутрироссийские перевозки широкого спектра грузов на короткие расстояния.

Речь идет о скидке 25% на перевозку грузов первого тарифного класса (сырье цветных металлов и серное сырье, строительный кирпич, минерально-строительные изделия) на расстояние до 300 км включительно, и 50% — для целого ряда

грузов второго и третьего тарифных классов, перевозимых на расстояние до 720 км включительно.

Наши сотрудники также временно перешли на удаленную работу, но перевозочные документы можно оформить дистанционно, с использованием электронной подписи, в автоматизированной системе «Электронная транспортная накладная» («АС ЭТРАН»). На сегодняшний день на полигоне обслуживания Горьковской железной дороги ею пользуются около тысячи клиентов. Через ЭТП «Грузовые перевозки» можно дистанционно заказать и оплатить доставку «от станции до станции», «от двери до двери» и терминальные услуги.

Мы стараемся войти в положение клиентов и максимально облегчить им жизнь в это непростое время. Так, для грузоотправителей введена автоматическая пролонгация на 3 месяца договоров, заключаемых при организации перевозок, а также документов, необходимых для осуществления погрузо-разгрузочных работ, срок действия которых истекает в ближайшее время. Кроме того, отменено обязательное требование о предоставлении эскизов погрузки в вагоны для ряда грузов, в том числе гречи, других круп и грузов в крытых вагонах.

Какие услуги наиболее актуальны для бизнеса?

— На сегодняшний день это терминально-складские услуги: погрузочно-разгрузочные работы, включая разработку чертежа (схемы погрузки на вагон) и индивидуальных схем перевозки груза, услуги по заводу и вывозу грузов автомобильным транспортом, предоставление складов и так далее. С нашей помощью можно организовать вообще всю логистику своего предприятия.



Благодаря так называемым «твёрдым ниткам» графика (отправка грузовых поездов по согласованному времени отправления и прибытия) компании-владельцы подвижного состава получают специально выделенное расписание поезда, а следовательно — гарантию быстрой и своевременной доставки грузов и ускорения оборачиваемости вагонов и контейнеров. А для нас это гарантия предоставления груза под погрузку и возможность спланировать работу локомотивов и локомотивных бригад, эффективно использовать пропускные способности инфраструктуры и так далее. Здесь работа ведется в интересах клиента: так, в конце прошлого года в Удмуртии (Ижевский регион ГЖД) были введены дополнительные нитки графика грузовых поездов для обеспечения перевозок продукции нового крупного производства пилотматериалов — компании «Восток-ресурс».



Это предприятие также пользуется сервисом ускоренной доставки «Грузовой экспресс», отправляя лесные грузы со станций ГЖД в Китайскую Народную Республику. Суть этой услуги в том, что под груз резервируются вагоно-места в грузовых или порожних поездах, следующих по расписанию. Преимущество — в сокращении срока доставки: допустим, на Дальний Восток или в Забайкалье можно доставить груз за семь суток. Этот сервис очень нравится нашим клиентам. В I квартале 2020 г. по графику было отправлено 1462 вагона (84,2 тыс. тонн, +14% к аналогичному периоду 2019 г.). Кроме того, это возможность обеспечить доставку сразу нескольким грузоотправителям одним «сборным» поездом. «Грузовой экспресс» востребован для транспортировки грузов в направлении Китая.

Растет востребованность контейнерных перевозок. В январе-мае отправление контейнеров в границах ГЖД выросло на 17,8%, перевезено порядка 687,1 тыс. тонн грузов — химикаты и сода, продовольственные товары, лесные грузы, нефть и нефтепродукты, метизы. В апреле на ГЖД запущены три новых маршрута контейнерных перевозок. Кроме уже упомянутой транспортировки газетной бумаги из Балхны, начали возить полимеры на экспорт со станции Восстание (Казань) до станции Новороссийск, а также лесные грузы по маршруту Киров-Котласский, Луза — Забайкальск. В перспективе перевозки в составе контейнерных поездов по расписанию будут организованы со станций Зюрья (Свердловская область) и Тихорецкая (Татарстан).

Какие грузы принимаются к отправке?

— Практически любые. Например, в Кирове сейчас клиенты рассматривают отправку мяса на Дальний Восток в термос-контейнерах (в прицепке к транзитному контейнерному поезду). Если говорить, так скажем, о знаковых перевозках, то наш Центр продаж услуг в 2018-2019 гг. организовывал поставки негабаритной техники

СПРАВКА

Горьковская железная дорога (филиал ОАО «РЖД») обеспечивает транспортными перевозками 8 областей (Московскую, Владимирскую, Нижегородскую, Кировскую, Свердловскую, Вологодскую, Рязанскую, Ульяновскую), 6 республик (Мордовия, Чувашия, Удмуртия, Татарстан, Марий-Эл, Башкортостан) и Пермский край. Управление дороги находится в Нижнем Новгороде.

на космодром «Восточный» и материалов для строительства аэродрома в Сарове, перевозку 100 автобусов марки «ЛиАЗ» из Нижнего Новгорода в Таджикистан и другие проекты.

Обратившись к нам, клиент получает полный расклад по услугам и несколько вариантов стоимости отправки своего объема груза. Цена для клиентов — один из решающих факторов, иногда услуги автомобильного транспорта могут оказаться дешевле. Но большое преимущество железнодорожного транспорта — прозрачность перевозки и гарантия сохранности груза. На автотранспорте очень часты аварии и хищения.

Как обеспечивается отслеживание груза на пути к получателю?

— Дислокацию вагона клиенты — как отправители, так и получатели — могут отследить через «АС ЭТРАН» или личный кабинет. Контроль непосредственно сохранности груза обеспечивает Горьковская железная дорога, на постах безопасности груз неоднократно проверяется на предмет повреждений или смещений. Например, при прохождении состава по территории ГЖД со стороны Москвы это происходит в четырех точках — Владимир, Нижний Новгород, Киров, Балезино. Также мы внедряем автоматические системы контроля подвижного состава.

Центры продажи услуг на Горьковской железной дороге

г. Нижний Новгород,

ул. Нолинская, 56

тел. (831) 248-37-37

sales@grw.ru

г. Арзамас, ул. Казанская, 3

тел. (831) 479-28-36

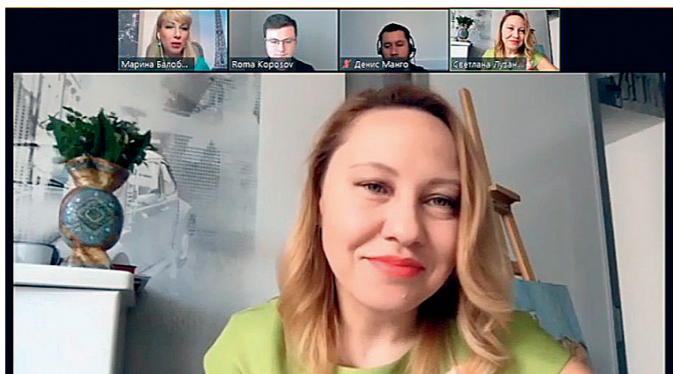
sales1@grw.ru

г. Шахунья, ул. Коминтерна, 13

тел. (831) 526-22-17

sales2@grw.ru

РАЗРАБАТЫВАЕМ СТРАТЕГИИ, РАСТИМ ПРОДАЖИ И МОТИВИРУЕМ ПЕРСОНАЛ



Многие считают, что кризис затянется, нас ждут массовые банкротства, дефолты и так далее. К этому нужно быть готовым.

Очередной прямой эфир «Деловой квартал» провел 10 июня. Предприниматели рассказали, как адаптировать процессы в компании к новой реальности, изменить продукты под меняющийся спрос, автоматизировать продажи и наладить отношения с командой.

Кого оставляем на удаленке, а кому — обратно в офис?

В новой реальности руководитель должен стать ролевой моделью. Как он ставит задачи, как поддерживает себя и его команду, считает основатель бизнес-школы для руководителей и HR «SkillsTime»



МАРИНА БАЛОБАНОВА.

Предпринимателям сегодня нужно определить, кого они оставляют на удаленке, а кого — выводят в офис, и какой функционал переводят на аутсорсинг. Также предстоит подготовить ресурсы для работы каждого направления и провести вводные мероприятия для каждой категории сотрудников.

На следующем этапе необходимо подготовить рабочие места: дистанция, перегородки, техника, дезинфекция, место для общения с клиентами онлайн, средства индивидуальной защиты, лампы, антисептики и журналы контроля.

Марина Балобанова также рекомендовала провести вводное общее собрание для сотрудников, которые вернутся после удаленки в офис, поблагодарить за эффективную работу и рассказать о новых правилах.

«Мир меняется, но люди как собирались у костра миллионы лет назад, так и сейчас они испытывают потребность в сообществе, отношениях, участии»

сти к команде. Поэтому для удаленных и офисных сотрудников необходимо создать единое сообщество, делиться практикой, своими открытиями и проводить практики», — подытожила Марина Балобанова.

Как повысить продажи?



Заместитель руководителя макрорегиона Центр по продажам MANGO OFFICE **ДЕНИС ШМЕЛЕВ** рассказал об особенностях автоматизации процессов отдела продаж.

По его словам, основные задачи, которые необходимо решать в продажах, — это обучение и адаптация новичков, мотивация сотрудников и контроль. «Новым сотрудникам помогут скрипты. На компьютере продавец скрипт работает, выдавая подсказки реплик в зависимости от реакции собеседника. Коммуникация, таким образом, строится по заранее разработанному алгоритму, последовательно продвигаясь к цели», — пояснил он.

Эксперт добавил, что успешнее конвертировать обращения в продажи, повышать финансовую отдачу и в целом держать ситуацию под контролем помогает омниканальный облачный контакт-центр. Подключив сотрудников колл-центра или отдела продаж к облачному контакт-центру, руководитель получает доступ ко всей статистике и аналитике и в режиме реального времени может отслеживать сделки и поток обращений. При отсутствии такого инструмента клиенты, которых ведет сотрудник, «непрозрачны», нет понимания воронки продаж каждого продавца.

Кроме того, контакт-центр может делать автоматический перезвон по пропущенным вызовам: «Все усилия будут бес-

полезны, если операторы по той или иной причине будут терять звонки. А так система сама перезвонит клиенту, а когда дозвонится — соединит с менеджером».

Стратегии выживания

«По самым оптимистичным прогнозам кризис продлится шесть месяцев. 1,5–3 года — это те сроки, которые закладывают глобальные корпорации, которые находятся в России и мире. Многие считают, что кризис затянется, нас ждут массовые банкротства, дефолты и т.д. К этому нужно будет быть готовым», — сообщил ведущий аналитик направления «Стратегическое планирование» компании «АРБ Про» **РОМАН КОПОСОВ.**



РОМАН КОПОСОВ.

Он также рассказал о типовых стратегиях выживания в кризисной ситуации:

1. Выживаем через анабиоз. Подходит для компаний, продукт которых по своей природе «контактный», без возможности перейти в онлайн. Таким предприятиям необходимо рассчитать стоимость перезапуска компании и возможность инвестиций в создание нового бизнес-направления.

2. Уходим в онлайн, там остаемся и растем. Онлайн обеспечивает примерно 15–30% от бывшего оборота компаний, которые выбрали этот путь. Им предстоит рассчитать экономику каналов продаж так, чтобы сформулировать оптимальное соотношение онлайн и офлайн на будущее, за счет онлайн увеличить территориальный охват, а в перспективе и долю рынка.

3. Меняем бизнес-модель. Ситуация, в которой при упавшем объеме продаж выручка никак не покрывает затраты, приостановка бизнеса грозит потерей клиентов навсегда, а перезапуск невозможен и некупаем. В этом случае предлагается держать лояльных клиентов до «лучших времен», менять бизнес-модель или продавать бренд.

Подготовила Юлия Корнева

СЕРГЕЙ ДМИТРИЕВ: «МЫ ДОКАЗАЛИ, ЧТО МОЖЕМ ГОТОВИТЬ ВОСТРЕБОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ»

В перечень направлений подготовки и специальностей Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексева с этого года вернулась образовательная программа «Экономика» — направление подготовки «Менеджмент».



Сергей Дмитриев
ректор НГТУ

Ректор НГТУ **СЕРГЕЙ ДМИТРИЕВ** рассказал NN.DK.RU, как дать детям востребованную профессию.

Сергей Михайлович, как вы думаете, оказала ли влияние коронавирусная пандемия на то, какие профессии и навыки будут востребованы в будущем — может быть, какие-то из них потеряют актуальность, а что-то, наоборот, приобретет большее значение?

— Пока прошло не так много времени, последствия еще будут осмысляться, но совершенно очевидно, что будет потребность, например, в биотехнологах. Коронавирус — не последняя угроза, защиту от смертельных вирусов ищет весь мир. Однозначно, будут востребованы специалисты по медицинской технике — все мы убедились, насколько важно «в борьбе за живучесть» современное оборудование. Будут нужны специалисты по материаловедению: ресурсы планеты расходуются, нужно искать новые возможности... Безусловно, развиваться будет и все, что связано с IT. Мы у себя в техническом вузе декларируем, что IT-технологии должны быть вспомогательными, и даем эти знания всем студентам.

Иногда приходят родители в приемную комиссию и спрашивают, куда бы их ребенку поступить. И наши сотрудники им задают три вопроса: чего ребенок хочет? Что он может? Где вы сможете его «базу» и знания, которые он получит в вузе, потом применить? Вот об этом нужно думать в первую очередь.

И что отвечают родители и дети?

— Часто слышишь, что у ребенка «хорошо с компьютером». Хотя на деле он, например, виртуозно играет в компьютерные игры. Тем не менее, многие именно из этих соображений выбирают направление «Информационные системы и технологии».

И все же, если родители видят у ребенка склонность к точным наукам — к математике, физике, и думают, что «ему бы в Политех», как они могут ему помочь с выбором направления?

— Можно прийти в наш Центр «Профи» и пройти тестирование, которое поможет определить профессиональные склонности (комплекс «Профоренатор»). Это компьютерный тест, около 200 вопросов, и консультация профконсультанта-психолога — как индивидуально, так и в группе. Мы очень приветствуем, когда на тестирование школьники приходят с родителями. Для последних склонности их ребенка иногда становятся сюрпризом.

В связи с коронавирусом центр временно приостановил очные консультации, но стоит заранее знать о такой возможности.

Какие специальности в вашем вузе год от года наиболее конкурсные, наиболее популярные? И где будет ажиотаж в этом году?

— В этом году мы снова ведем набор на направление подготовки «Менеджмент» (образовательная программа «Экономика», бакалавриат). Экономические специальности во всех вузах пользуются популярностью, но я думаю, это связано не столько с представлением об их престижности, сколько с набором предметов, по которым нужно сдавать ЕГЭ. В Нижегородской области ежегодно порядка 13 тысяч выпускников, две трети из них, кроме математики и русского, сдают обществознание, и только 3–4 тысячи — физику, химию, информатику. Все те, кто сдавал обществознание, в этом году могут пойти и к нам на «Менеджмент».

У «технарей» наиболее популярны направления, соответствующие профилю крупнейших промышленных предприятий

региона: это, прежде всего, атомная отрасль, машиностроение и автомобилестроение, приборостроение, металлургия и так далее. Наши выпускники, как правило, к диплому уже обеспечены работой и даже хорошей зарплатой.

Расскажите, пожалуйста, чуть подробнее про экономическое направление: каковы его особенности в НГТУ?

— Несколько лет назад целый ряд вузов страны по решению Рособнадзора был лишен возможности вести набор на «непрофильные» направления подготовки. В частности, и у нас была отозвана госаккредитация по направлению «Экономика и управление». В прошлом году мы снова аккредитовали направление «Менеджмент», доказав Рособнадзору, что имеем право готовить таких специалистов именно для предприятий региона. Ведь чтобы управлять промышленным предприятием, нельзя быть «просто менеджером» — нужно иметь, скажем так, понимание специфики. В этом году ведется набор на платное обучение, но мы подаем заявку на бюджетный прием на 2021–2022 учебный год.

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексева

Нижегород, ул. Минина, 24,
тел. (831) 436-63-07,
e-mail: nntu@nntu.ru

МНЕНИЕ

ОФЛАЙН — ДЛЯ БОГАТЫХ, ОНЛАЙН — ДЛЯ БЕДНЫХ



Елена Гришнева
генеральный директор
международного бюро
спикеров HUBSpeakers

ПАНДЕМИЯ СДЕЛАЛА ЖИВОЕ ОБЩЕНИЕ ДОРОГИМ

Как и все компании event-индустрии, HUBSpeakers попала этой весной под серьезные ограничения деятельности, что временно привело к отсутствию заказов и выручки. У нас есть два офиса — в Москве и Нур-Султане. Поэтому во время пандемии мы могли сравнить, как власти двух стран — России и Казахстана — по-разному отнеслись к задаче обезопасить своих граждан и при этом помочь бизнесу.

В Казахстане с 16 марта был введен режим ЧС. Власти ограничили работу общественного транспорта, торговых центров и магазинов, предприятий и производств. Скопления людей тоже оказались под запретом. **Менталитет казахов такой, что они не привыкли общаться в сети, воспринимать «человека с экрана» как живого, запоминать информацию, которую он до них доносит, и так далее.** В общем, работать в таких условиях не представлялось возможным. С момента введения ЧС и до начала мая заказов у нас не было совсем. Хотя в чем-то ограничения в этом государстве оказались мягче: здесь можно было покинуть дома без пропусков, масочный режим был и остается, но не такой жесткий, как в Москве. Перчатки почти никто не носит. И это понятно — что станет с руками в течение дня в сорокаградусную жару в резиновых перчатках?

С 11 мая страна вышла из режима ЧС, появились первые заказы. Некоторые местные компании уже организуют деловые мероприятия. Пока это встречи, где вживую общаются 20–50 человек, а остальные смотрят трансляцию. Другие заказали выступления российских

и иностранных спикеров в онлайн, а также запись вебинаров и видеороликов. Кто-то уже планирует корпоративы на сентябрь на тысячу человек.

В Москве вместо карантина и ЧС был введен режим самоизоляции. **В отличие от казахстанского потребителя, для российского клиента проведение деловых встреч в онлайн-формате более привычно и понятно. Поэтому спрос на них есть.** С другой стороны, нельзя сказать, что этот бизнес прибылен для большинства участников рынка. Многие деловые конференции перешли в онлайн, но денег с проданных билетов и записей организаторам хватило лишь на то, чтобы выйти в ноль. Например, в Санкт-Петербурге крупный ежегодный форум SOLD OUT прошел в онлайн-формате. Были спонсоры и продажи записей с выступления спикеров. Но миллионный заработок, по сути, пошел у организаторов на покрытие убытков. В общем, такие события сейчас — это больше пиар, чем способ подняться. Зато качественные инстаграм-марафоны — по танцам, похудению, стилю, отношениям, личному развитию — продаются на ура, пользователи готовы платить за это.

Если говорить про то, чем занимаемся мы, то B2B встречи, когда спикер выступает для какой-то корпорации по заказу, даже набрали популярность. Заказчики говорят: «Необязательно, чтобы спикер был знаменитым, главное — драйвовым». За такими ТЗ обычно скрывается желание работодателей организовать для своих сотрудников выступление человека, который мог бы их подбодрить, замотивировать

в сложное время. Это может быть космонавт, который долгое время находился в изоляции, недавно запросили «спикера по счастью».

Есть повышенный спрос на семинары по самопознанию, медитации или по тому, что называется «светская духовность». Знаменитостей вроде Садхгуру — это индийский йог и мистик — не запрашивают из-за гонорара, но похожие спикеры имеют спрос.

Еще популярны темы биохакинга, ЗОЖ, обучение навыкам, которые позволяют сосредоточиться или расслабиться в замкнутом пространстве. Недавно был интересный кейс — онлайн-лекция для одной компании на тему «Достижение цели за 21 день». Работодатель решил, что раз человек сидит на карантине, то пускай он выберет какую-то одну рабочую цель и реализует ее. А вот просто образовательные семинары на тему «Как работать дистанционно» уже не актуальны. В основном, компании готовы слушать такое только бесплатно.

Все чаще запрашивают выступления суперспециалистов, например, стэнфордского профессора Ильи Стрелбулаева и других экспертов, способных предсказать, что дальше будет в экономике, политике, как изменятся потребительские привычки. **Важно, чтобы спикер был интересным человеком и имел обоснованную аналитику о развитии мира.**

Недавно вышла статья Ильи Осколкова-Ценципера, где он сказал очень интересную вещь, с которой я согласна. Кратко ее можно сформулировать так: «Офлайн для богатых, онлайн — для бедных». Тренды таковы, что офлайн в ближайшее время к нам вернется, но будет стоить дороже из-за мер безопасности. Но наверняка, только параноики после пандемии продолжат сидеть дома.

Елена Гришнева

БАНК
ЦЕНТР-ИНВЕСТ

Кредит для трансформации и диджитализации бизнеса

9,5% ГОДОВЫХ

Заполни заявку

1 МЛН РУБЛЕЙ

БЕЗ ЗАЛОГА И ПОРУЧИТЕЛЕЙ

1 день ПОЛУЧИ БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ

Кредит для диджитализации бизнеса:

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

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

8-800-200-99-29

www.centriinvest.ru

МНЕНИЕ

ПЕРИОД С 15 ИЮЛЯ
ПО 15 НОЯБРЯ — ОКНО,
КОГДА НАДО ЗАРАБАТЫВАТЬ

Сергей Макшанов
управляющий ГК «ИТ-АРБ Про»,
эксперт по стратегическому
управлению

Сегодня многое происходит впервые в истории. Общий фон, который задает ситуация, связан с масштабными ограничениями, которые по-разному реализованы в различных странах мира. У нас 236 стран, и сегодня только в двух странах произошел полный выход из пандемии: Вьетнам и Новая Зеландия. Все остальные живут в системе ограничений.

Миллиарды людей по щелчку оказались заперты в четырех стенах. Это привело к тому, что в мире запустились совершенно новые процессы. Вирус — это всего лишь этап, впереди нас ждут еще его последствия.

Оттого, что была нажата кнопка и люди перестали перемещаться по миру, колоссально пострадала отрасль пассажирских авиаперевозок. В мире стоит 16 тыс. бортов широкого фюзеляжа, которые несут компаниям огромные потери. Капитализация авиакомпаний тает на глазах, сегодня уже Zoom дороже, чем Boeing.

Я по-прежнему придерживаюсь мнения, что острая фаза вируса продлится 114 дней, то есть до 15 июля. Период с 15 июля по 15 ноября — это окошко, в котором надо успеть заработать побольше денег. Потому что не исключено, что со второй половины ноября стартует массовая вакцинация, которая будет сопровождаться возобновлением ограничений.

Есть много людей, которые пережили 1998 г., кто пережил кризис 2009 г., свистопляску 2014 г. Так вот, сейчас время констатировать: мы на старте глобального экономического кризиса, который отличается от всех предыдущих

спадов, в том числе от масштабного спада 2009 г.

Дело в том, что в 2009 г. росли Китай, Индия, ЕС. США снижались, но не так сильно. Сейчас крупнейшие экономики мира покажут двузначные цифры падения, потому что трансграничная торговля обрушилась. Это скажется и на экономике России.

После того как мы справимся с вирусом, нас ожидает работа в условиях глобального экономического кризиса. Для ориентира: после 2009 г. большинство отраслей восстанавливалось порядка двух лет. Нынешнее падение будет серьезнее, так что времени на восстановление потребуется больше.

Сейчас мы еще уточняем цифры, но, вообще говоря, у России нет шансов, чтобы снижение экономики составило менее 10%. Снижение будет больше этой цифры. А вот в 2021 г. есть шанс немного отыграть ситуацию. В целом конструкция такая: пережить вирус и с достоинством встретить кризис.

В российской экономике сейчас оперирует порядка 7,5 млн юридических лиц. Приемлемый уровень генерации выручки при этом есть у ряда отраслей. Растут производители продуктов питания, фармацевтика, сервисы доставки, бухгалтерские услуги и так далее.

Где выручка уехала сильно вниз, но кто сможет быстро восстановиться, как только снимут ограничения? Безусловно, это парикмахерские и салоны красоты, аналогичная ситуация будет у общепита, пассажирских перевозок, производства автомобилей, рынка образования и прочего.

Быстрый возврат маловероятен в таких отраслях, как мебельное производство, отрасль гостеприимства, индустрия, офисная и жилищная недвижимость.

Понятно, что в текущей ситуации весь бизнес думает над тем, что делать, если бизнес вести нельзя. На мой взгляд, самое время заняться разработкой.

Ассортимент товаров нужно перерабатывать: нужно создавать большой Low-сегмент, сокращать средний сегмент и оставлять 10–15% на премиум. Середина будет чувствовать себя очень плохо, так что нужно усиливать низкий ценовой сегмент. При этом речь идет не о демпинге, а именно о разработке нового продукта.

Кроме того, нужно заботиться о генерации выручки, то есть усиливать торговые силы, как в офлайн, так и в онлайн. Ни в коем случае торговые силы увольнять нельзя.

Очень важно также провести ревизию партнерств. В первую очередь с поставщиками универсальных рынков, то есть тех, кому мы так или иначе в любом случае будем платить. Например, речь идет о переговорах с арендодателем. То же самое касается операторов связи, транспортных компаний, страховщиков и прочее. Со всеми ними стоит пересмотреть контракты.

Что касается взаимоотношений с сотрудниками. Понятно, что все озверело от онлайн, от отсутствия распорядка дня. Так что очень важно ставить задачи, чтобы народ не впадал в полный анабиоз. Команду нужно подерживать, а два неприкосновенных блока: разработки и торговые силы — должны быть под особым патронажем.

Наконец, время кризисов и серьезных потрясений — лучшее для примирения. Так что полюбите своих конкурентов, сходите к ним в гости.

Сергей Макшанов

ЕГЭ, ВСТУПИТЕЛЬНАЯ КАМПАНИЯ И
РЫНОК ТРУДА: КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ
ЖДУТ АБИТУРИЕНТОВ — 2020

«У нас нет оснований полагать, что выпускники этого года сдадут экзамен хуже, чем их предшественники. С годами все больше школьников целенаправленно готовятся к поступлению в университет».

Этот год запомнится не только коронакризисом, но перестройкой образовательного процесса. Как пройдет приемная кампания в вузы и что ждет студентов на рынке труда, NN.DK.RU рассказали эксперты НИУ ВШЭ — Нижний Новгород.

Изменились ли
правила приема?

По словам начальника отдела развития образования НИУ ВШЭ — Нижний Новгород **НАТАЛЬИ СЕРОВОЙ**, подать документы в вуз абитуриенты смогут до объявления результатов ЕГЭ.

— Сроки начала приемной кампании не изменились. Во всех нормативных документах, которые появились к 1 октября 2019 г., было заявлено, что приемная кампания по программам бакалавриата начинается 19 июня. Однако период сдачи единого государственного экзамена сдвинулся — он начнется 3 июля. Тем не менее, у выпускников 2020 г. есть возможность подавать документы уже с 19 июня. Успокою родителей: на первичном этапе сумма баллов не важна. Каждый вуз перепроверяет данные, указанные поступающими, с помощью федеральной информационной системы. Поэтому сведения о результате ЕГЭ добавляются автоматически и отображаются в перечне подавших документы.

Какие вопросы чаще всего сейчас задают родители и школьники? Как они могут получить необходимые им ответы?

— Всех волнуют вопросы подачи документов в электронном виде и возможность получить консультации. В прошлые годы абитуриенты и их родители чаще всего приезжали в приемную комиссию сами. Часто мы видели растерянных ребят. Была воз-

можность подойти, приободрить. Несмотря на сложившуюся ситуацию, никто не остается без нашего внимания.

Поэтому в нижегородской Вышке разработаны программы онлайн-консультаций по подготовке к ЕГЭ, о процедурах подачи документов и зачисления в вуз. Они стартовали уже в мае и будут идти в течение всего июня. Мы хотим помочь абитуриентам, показать им, что университет заинтересован в поступающих и в любых условиях готов к диалогу.

Что бы вы посоветовали будущим студентам сейчас, пока еще не начались экзамены?

— Пока эпидемиологическая ситуация оставляет желать лучшего, в первую очередь я бы посоветовала не посещать места с массовым скоплением людей. Нужно беречь себя.

Во-вторых, важно правильно сформировать график подготовки к экзаменам в оставшееся время. Точно не стоит пытаться наверстать то, что вы не выучили в течение нескольких лет.

Безусловно, важно за день или два до экзамена прекратить интенсивную подготовку. Лучше просто отдохнуть.

У нас нет оснований полагать, что выпускники этого года сдадут экзамен хуже, чем их предшественники. С годами все больше школьников целенаправленно готовятся к поступлению в определенный университет. Наша молодежь достаточно четко рисует себе свое будущее.

Изменится ли рынок труда, на который придут выпускники?

По словам заместителя директора НИУ ВШЭ — Нижний Новгород **ДЕНИСА ФОМЕНКОВА**, бизнес сейчас реагирует на



кризис, вызванный коронавирусом, примерно так же, как и в предыдущие кризисы. Единственным новым способом адаптации стал перевод на дистанционный режим работы.

— Я не думаю, что этот кризис может серьезно поменять требования к компетенциям сотрудников. На мой взгляд, есть более важные факторы, которые нужно учитывать, и которые сейчас и в перспективе будут формировать и рынок труда, и запрос на компетенции.

В первую очередь, это скорость технологических изменений. Бизнес начинает более активно пользоваться новыми технологиями, это меняет и структуру, и содержание работы. И университеты под это подстраиваются.

Во-вторых, это эволюция самого образования. Раньше можно было отучиться один раз и спокойно работать. Сейчас многим в течение жизни придется переучиваться и осваивать новые компетенции.

Еще один важный фактор — мобильность талантов. Люди, обладающие востребованными компетенциями, могут выбирать, где работать. В том числе, выбирать и страну. И сейчас страны и города конкурируют за таланты.

На мой взгляд, эти три фактора, а не коронавирус, будут определять то, каким образом будет выглядеть рынок труда.

Мы в нижегородской Вышке постепенно приходим к межпредметным и метапредметным компетенциям. То есть, помимо профессионального поля, которое осваивает студент, он должен обладать такими знаниями. Несколько лет назад, например, запустили проект Data Culture.

На всех образовательных программах студенты изучают работу с данными. Поскольку сейчас данных очень много, подобные компетенции необходимы всем, независимо от профессионального блока.

МЫ НА СТАРТЕ
ГЛОБАЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
КРИЗИСА,
КОТОРЫЙ ОТЛИЧАЕТСЯ
ОТ ВСЕХ
ПРЕДЫДУЩИХ,
В ТОМ ЧИСЛЕ
ОТ МАСШТАБНОГО
СПАДА 2009 Г.

Колонка написана на основе выступления Сергея Макшанова на форуме «Самое время» в рамках Недели предпринимательства Свердловской области. Текст подготовила Екатерина Тарханова

МНЕНИЕ

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ У ВАС ТЕХНОСТРЕСС?



Фото: Persona Grata Group
Ромеро Рейес Илаки
креативный интегратор
и стратегический директор
проекта Persona Grata
Group, кандидат физико-
математических наук,
популяризатор науки

СМЕХ — ОДИН ИЗ НЕУПРАВЛЯЕМЫХ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЙ ПОМОГАЕТ СНИЗИТЬ СТРЕСС

Техностресс — внутреннее ощущение перегруженности, неудовлетворенности и стресса из-за большого объема информации и большого количества социальных связей. Как чаще всего люди снимают этот вид стресса?

Около 30% резко снижают количество уведомлений, просто отключают все лишнее: кто-то использует специальные мобильные приложения, кто-то добавляет людей в черный список, мобильные операторы позволяют заблокировать лишние звонки.

Около 19% используют дополнительные инструменты: не берут ноутбук домой, не читают корпоративную почту, не используют компьютер дома, не реагируют на рабочие чаты.

Порядка 16% опрошенных практикуют полный информационный детокс: выезжают на природу, устраивают длительные прогулки без гаджетов, проводят выходные без соцсетей.

Есть небольшая (около 9%) доля тех, кто решает вопрос радикально и вообще удаляется из социальных сетей. Еще 9% включают осознанность: занимаются медитацией, выстраивают личные границы. И есть 16% тех, кто использует деструктивные способы ухода от техностресса: алкоголь, наркотики, уход на сутки и более в компьютерные игры или даже увольнение.

В свое время я сделала серию мастер-классов о том, как преодолеть информационный шум, и через полгода поняла, что только 10–20% слушателей начали применять новую информацию. А остальные оставили все как есть. Именно тогда я начала погружаться в тему киберпсихологии и разобралась,

почему люди не применяют новые знания.

Начнем с того, что у каждого из нас свой культурный код, из-за которого мы по-разному реагируем на техностресс.

Условно людей можно разделить на два типа: «железные люди» и «профессоры X». Первые амбициозны, и всегда стремятся к новым достижениям, вторые за многое отвечают, им важно общее благополучие. Люди, чей стиль работы близок «железному человеку», при технострессе сталкиваются с депрессией и апатией, теряют вкус к жизни и ничего не делают. «Профессоры X», напротив, испытывают тревожность: как все успеть, «как не упустить важной информации, «я не справляюсь с этим». Есть и те, кто в зависимости от ситуации применяет тот или иной стиль работы.

Кто склонен к технострессу? Ключевой вопрос в том, как человек реагирует на негативное воздействие. Есть важный термин «локус контроля», описывающий, как люди воспринимают причины событий в жизни. Он определяется как степень, в которой сам человек полагает, что он в состоянии влиять на результат посредством собственных действий. В зоне риска те, кто переоценивает влияние внешних обстоятельств. В разговоре они чаще всего обращают внимание на внешние факторы: «Сейчас кризис», «Все из-за плохой погоды». Люди с внутренним локусом контроля будут в первую очередь обращать внимание на то, что они сами могут сделать в текущей ситуации.

Человек с высоким уровнем материализма считает, что материальные блага являются центральными для жизни, и воспринимает их

как важнейшие ценности. До недавнего времени был большой тренд на покупку вещей: очереди за новым телефоном, за кредитованностью. Но ситуация меняется. Это второй ключевой фактор техностресса.

Наконец, включается социальная тревожность. Это чрезмерный страх перед социальными ситуациями, или перед взаимодействием с другими людьми, также он нарастает у людей с осознанием, что другие люди их оценивают или изучают, особенно когда они встречаются с незнакомцами в общественных местах.

Что делать, если у вас техностресс?

Первое, что нужно сделать — вернуть себе ресурсное состояние. Только когда мы внутри сбалансированы, мы можем придумать конструктивную стратегию. В состоянии паники или суеты хорошего результата не жди.

Второй этап — переход к внутреннему локусу контроля, и лишь потом — применение стратегии по предотвращению техностресса.

Вернуть ресурсное состояние помогают простые, доступные даже дома вещи: сон, пение, ритмичные занятия (танцы, прыжки на скакалке, шинковка еды), медитация и упражнения по дыханию. Выберите подходящий вам способ.

Есть еще полезная информация на основе одного эксперимента. Два борца участвовали в соревнованиях, после схватки одного отправили медитировать, а второго — смотреть юмористическую ТВ-программу. Через 40 минут у обоих измерили уровень кортизола, ключевого гормона реакции организма на стресс. Он оказался ниже у борца, который смотрел юмористическое шоу. Смех — один из неуправляемых факторов, который помогает снизить стресс. Находите интересные моменты, смейтесь чаще, ищите то, что заставит вас улыбнуться!

Ромеро Рейес Илаки



ВАРВАРКА

СПА И МЕДИЦИНА

ВАРВАРКА СПА - МЕСТО, ГДЕ ВРЕМЯ ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ! МЫ СНОВА РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС!

Назови
кодированное слово
«ВРЕМЯ СПА»
и получи
подарок

ПАРЕНИЕ ВЕНИКАМИ НА ТРАВАХ
МЫЛЬНЫЙ ПИЛИНГ В ХАМАМЕ
СЛАВЯНСКИЕ ТЕХНИКИ МАССАЖА
КОСМЕТОЛОГИЯ

ул. Варварская, 32
262-67-20
www.varvarkaspa

МНЕНИЕ

БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ ТЕПЕРЬ УГРОЖАЕТ НЕ ТОЛЬКО ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ, НО И ВСЕМУ КРУГУ ОБЩЕНИЯ



Наталья Засыпкина
директор клиники
«Академия VIP»

Эти непростые месяцы помогли мне осознать и ценить то, что у меня есть, и жить с еще большей благодарностью за все: за прекрасную семью, за возможность делать что-то хорошее и полезное для людей, за команду профессионалов.

Что касается того, изменит ли карантин и изоляция людей или нет, то тут я считаю, что кто заболел своим здоровьем и здоровье своих близких, тот и будет, только адаптируется и поменяет формат. А тот, кто был невнимательным к своему здоровью, продолжит это своим отрицанием потенциальной опасности и нарушением мер самоизоляции. Только это безответственное отношение к здоровью уже будет ставить под угрозу не только здоровье самого человека, но и весь его круг общения, с совсем уже другими последствиями. А еще я уверена, что эта эпидемия глобально повлияет на все поколения в осознании необходимости профилактики различных заболеваний. Сейчас каждый задумывается о состоянии своего иммунитета, о профилактике обострения своих хронических заболеваний как никогда ранее.

Во время режима самоизоляции мы оказывали только экстренную и неотложную помощь, для этого полностью изменили расписание всех врачей — они выезжали только один-два раза в неделю к пациентам с острыми ситуациями. Было много довольно сложных и запущенных случаев.

Ключевыми идеями всех управленческих процессов этого периода я бы назвала гибкость, командный подход и скорость. Я нахожусь на связи со всеми сотрудниками 24 часа в сутки семь дней в неделю.

А в этот период общение стало еще более тесным, а потому еще более продуктивным. Некоторые организационные решения мы с командой принимали совместно: необходимость усиления онлайн-консультаций, разработка некоторых программ по заботе о здоровье при обострении хронических заболеваний и др.

Мы не сокращали персонал, а потому сразу приняли решение о необходимости получения субсидий в этот сложный период. И за апрель нами уже получены федеральные выплаты в размере МРОТ на каждого сотрудника. Задумываемся о том, чтобы взять льготный кредит.

Роспотребнадзор и минздрав, на мой взгляд, четко и вовремя среагировали. С Роспотребнадзором мы всегда на связи, консультации были необходимы, чтобы определиться с некоторыми нюансами измененного формата работы. Наша тактика — подстраховываться, внедрять дополнительные меры безопасности, поэтому и в этот раз мы дополнили законодательно принятые меры рекомендациями из французских и немецких стандартов. Так получилось, что два года назад мы поменяли стоматологическое оборудование, которое выбрали исходя из эпидбезопасности в первую очередь (системы «АнтиВИЧ», «АнтиГепатит»). Современные установки имеют усовершенствованную конструкцию, а сейчас это еще и можно называть и «АнтиCovid», чем наши стоматологи очень гордятся.

Что касается сложностей, то их несколько. Во-первых — это особая экипировка, и это касается всех сотрудников, которые работают в полной амуниции из шести наимено-

ваний: обычный халат, одноразовый стерильный халат, маска или респиратор, очки или экран, шапочка и перчатки. Конечно же, в этом жарко и некомфортно работать. Во-вторых, увеличились затраты на средства индивидуальной защиты и дезинфицирующие средства. В марте-апреле цены на них сильно выросли.

Весь персонал клиники мы разделили на две группы, которые работают через день, так, чтобы в каждый конкретный день в клинике были только 50% сотрудников и 50% пациентов от обычного числа. Все это было сделано для снижения количества людей, одновременно находящихся в клинике.

В-третьих, нам пришлось увеличить штат младшего медицинского персонала, чтобы соблюсти все меры безопасности, ведь сейчас они трудятся практически непрерывно.

Ситуация в нашей сфере сейчас действительно сложная, но, надеюсь, постепенно нормализуется. Мы находимся на первом этапе частичного снятия ограничений: разрешено оказание плановой стоматологической помощи по терапевтической стоматологии, хирургической стоматологии, ортопедической стоматологии и ортодонтии. На третьем этапе будет возможно вернуться к полноценному «доковидному» объему стоматологической помощи. Но повышенные меры эпидемиологической безопасности останутся с нами еще надолго, ведь окончание самоизоляции не означает полное исчезновение вируса в популяции. Чтобы вернуться к нормальной жизни, нужно быть ответственным по отношению к своему здоровью.

Наталья Засыпкина

ВЫЕЗДНЫЕ ПРОВЕРКИ ПРИОСТАНОВЛЕНЫ. НО НАЛОГОВАЯ ПРОДОЛЖАЕТ РАБОТУ

Правительство продлило до 30 июня мораторий на выездные налоговые проверки бизнеса. Но это не означает, что можно расслабиться: налоговая продолжает собирать информацию по всем подозрительным компаниям, — предупреждает управляющий партнер НПК «Статус» Ксения Фролова.

Меры, которые в дни карантина освободили бизнес от лишней административной нагрузки (в том числе, приостановка выездных налоговых проверок), для многих обернутся головной болью уже в сентябре, — считает **КСЕНИЯ ФРОЛОВА**.

Ксения, как вашего бизнеса коснулся «коронавирусный» карантин?

— Мы продолжаем работать удаленно, но проблемы, как и у многих предпринимателей, у нас есть, и довольно серьезные. Наша большая тема — аренда. Помещения, где мы работаем, управляются ГП НО «Дирон». Эта организация сдает в аренду государственное недвижимое имущество — офисы и помещения свободного назначения в таких известных зданиях, как, например, «Художественные промыслы», «Блинковский пассаж» и ряд других.

К сожалению, в ситуации, когда государство само приостановило работу бизнеса, руководство предприятия не пошло нам навстречу в просьбе не взимать арендные платежи. Нам не хотят делать даже скидок, предоставляют только рассрочку на платежи в полном объеме (включая коммуналку, уборку), которую мы должны будем погасить до 1 декабря. У нас большая команда, мы в своем здании занимаем целый этаж, нам не хотелось бы терять людей. Поэтому мы готовы даже к судебным тяжбам.

У меня остается маленькая надежда на то, что о нашей ситуации узнают власти региона (которыми и учреждено ГП НО «Дирон»). Их слова о поддержке бизнеса не должны расходейся с делом.

Но ваш бизнес не относится к «наиболее пострадавшим», а значит, вам не приходится рассчитывать на послабления со стороны государства. На чем будут основаны ваши иски?

— Именно на том, что власти сами, фактически, лишили нас возможности работать

в офисных помещениях, за которые мы им же и платим.

Я общаюсь с предпринимателями, кто снимает хорошие площади в центре города у коммерсантов. Некоторые из них, лишившись возможности работать в офисе, лишились и заработка. Когда началась вся эта ситуация, они встретились с арендодателями, поговорили... И на время для них вообще отменили арендную плату! Это пример того, насколько одни предприниматели понимают проблемы других. А для государства нас, можно сказать, не существует. Никакой реальной господдержки мы не получили. И это моя боль.

Бизнес бизнесу должен помогать! Кто-то из наших клиентов попросил о снижении стоимости наших услуг, и мы пошли навстречу тем, кого коронавирус поставил на грань выживания. Важно сейчас пережить эти сложности. Однако многие проблемы носят отложенный характер. Второй этап выживания для многих начнется осенью.

Что вы имеете в виду?

— Многие предприниматели сейчас стремятся максимально сократить свои расходы, в частности, снизить налоговое бремя. Момент кажется благоприятным, ведь власти декларируют снижение административной нагрузки на бизнес — например, отмену налоговых проверок. Но не все так просто. У некоторых наших клиентов весной была предпроверка.

Мы надеялись, что будет затишье, что налоговая не будет присылать требования о предоставлении документов, но на деле требований получили целый ворох. Камеральные проверки никто не отменял! Даже допросы проводят дистанционно. Собирают базу, чтобы выйти с ней к бизнесу по окончании моратория и самоизоляции. Потому что бюджет надо чем-то наполнять.



Ксения Фролова
управляющий партнер
НПК «СТАТУС»

Что можно посоветовать бизнесу?

— Спад в работе — это хорошее время, чтобы обдумать и выработать более серьезный подход к налоговой безопасности сделок. Что можно предпринять? Например, привести в порядок документацию. Создать внутреннее положение о проверке контрагентов, разделяя их на три группы: постоянные-крупные-общезвестные, небольшие, малоизвестные и разовые. Сделайте распечатку оборотов с поставщиками, отсортируйте по убыванию оборотов и начните формировать комплекты документов. По всем сомнительным контрагентам соберите скриншоты сайтов, писем, переписки в мессенджерах, ксерокопии коммерческих предложений. Обязательно проверьте наличие первичных документов. Если вы заранее подозреваете, что у вас могут быть проблемы с признанием расходов по какому-то контрагенту, можно делать фото- и видеосъемку приема товара или услуг. Это стопроцентное доказательство, даже если контрагент будет отказываться от сделки.

Вот чем в плане налоговой безопасности можете заняться вы и ваш бухгалтер, пока есть свободное время. Если же его нет, то такую работу вы можете доверить специалистам, которые делали это не одну сотню раз.



НПК «СТАТУС»
пр. Ленина, 54а, 10 этаж,
www.bkstatus.ru

УСТАРЕВШИЕ ТЦ КРИЗИС ДОБЬЕТ. ИХ ПРИДЕТСЯ ПРОДАВАТЬ ПО ЦЕНЕ ЗЕМЛИ

Полагаю, что история с коронавирусом далека от завершения. Нас, скорее всего, ждет еще вторая, а может быть, и третья волна. Ситуацию изменит только появление вакцины или коллективный иммунитет. Только тогда мы сможем вернуться к нормальной жизни. Однако без времяпрепровождения офлайн, в том числе в торговых центрах, люди не могут. Уже сейчас часть населения испытывает дискомфорт, апатию и депрессию. Им не хватает движения и общения.

ИЗ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ ИСЧЕЗНУТ МАГАЗИНЫ-СКЛАДЫ С ОГРОМНЫМИ ПЛОЩАДЯМИ, ОСТАНУТСЯ ТОЛЬКО НЕБОЛЬШИЕ ШОУРУМЫ, ГДЕ БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕН ОГРАНИЧЕННЫЙ АССОРТИМЕНТ

В России сформировалось отрицательное отношение к торговым центрам, безликим коробкам для целенаправленных покупок. Но за 7–8 лет многим из простых ТЦ удалось трансформироваться в многофункциональные и лайфстайл-центры. Люди ходят туда не просто за покупками, а чтобы провести время, встретиться с друзьями. ТЦ можно отнести к так называемому «третьему месту»: первое место — дом, второе — работа, третье — общественное пространство, место отдыха и взаимодействия людей. В странах с экстремальным климатом, таких как Россия, Швеция, Финляндия, или в жарких странах Арабского полуострова, общественные центры будут востребованы всегда.

Как на рынок ТЦ повлияет пандемия?

С одной стороны, первое время люди точно будут осторожничать. С другой, все уже устало сидеть дома и будут рады, когда ограничения наконец будут сняты. Но от психологических последствий этого кризиса людям предстоит отходить как минимум полгода, прежде чем вернуться к нормальному образу жизни. Это еще в лучшем случае.

Часть покупок уже давно совершается в онлайн. Да, были старожилы, которые хотели покупать только в офлайне, но сейчас тренд на онлайн-покупки определенных групп товаров усилился из-за вируса. В некоторых сегментах онлайн приживется. Например, люди поняли, что в 90% случаев продукты они покупают одни и те же, и нет смысла тратить время на поход в магазин, если заказанное могут привезти на дом. Время покупателя, бензин или такси стоят примерно столько же, сколько и доставка. Но, например, покупка деликатесов или одежды для кого-то — особенное удовольствие: ходить, смотреть, выбирать. В России долгое время доставка была доступной: студенты, пенсионеры и мигранты были готовы ее сделать за 100–150 руб. Но стоимость будет расти. Часть доставки перейдет в постаматы на входе в магазины и ТЦ.

Вопрос не том, что торговые центры больше не нужны, а в том, что много проблемных ТЦ с непродуманной концепцией, неинтересных и неудобных, с неудачным месторасположением и так далее. Владельцев таких площадей кризис добьет быстро. А неудачные и устаревшие ТЦ есть в каждом городе. Лю-

ди на эмоциях строили, не нанимали профильных экспертов для реализации проектов. До 2008 г. наблюдался дефицит торговых площадей, и ритейлеры буквально выстраивались в очередь, чтобы арендовать помещение. Сегодня ситуация иная, и выживают сильнейшие.

Проблемные ТЦ будет сложно продать, так как перепрофилировать их почти невозможно. Скорее всего, сделать это удастся только из расчета стоимости земли за вычетом стоимости сноса объекта для редевелопмента. Но хорошие, качественные торговые центры будут нужны всегда. Какой процент классических магазинов там будет — другой вопрос. В ТРЦ можно разместить также и образовательные, развлекательные, социальные или спортивные функции.

Из наших торговых центров, в первую очередь, исчезнут магазины-склады с огромными площадями, останутся только небольшие шоурумы, где будет представлен ограниченный ассортимент. Вы можете выбрать, а на следующий день вам доставят кастомизированный товар необходимой модификации, или, например, обувь определенного цвета и размера.

Будут создаваться так называемые небольшие ритейл-парки. В Европе ритейл-парки строят на окраине города, где располагаются дисконты магазинов. Цены там примерно на 10% ниже, чем в обычных магазинах в городе, а парковка удобная и бесплатная. В таких ритейл-парках происходит выдача онлайн-заказов, и у покупателя есть возможность последний раз примерить, проверить товар и отказаться от покупки.



Саша Лукич
глава проектного бюро Portner Architects (Москва)

Подобные форматы уже хорошо развиты в Великобритании, Гонконге, Южной Корее. Стоимость аренды магазина рассчитывается исходя из размера витрины, а глубина торговой точки небольшая. В России пока все наоборот: витрина небольшая, а сзади еще 2–3 тыс. кв. м для дискаунта. Этот формат и логика скоро исчезнут. В тех торговых центрах, которые мы сейчас начинаем проектировать, мы уже учитываем эту тенденцию. Делаем так, чтобы можно было проще перепрофилировать помещения и даже части ТРЦ. Почти все существующие торговые центры строились просто как коробка, перепрофилировать их сложно или вообще невозможно, учитывая нормативы и этажность. Если, например, первые этажи можно перепрофилировать под склад, то, что делать со вторым или третьим этажами большой глубины и без окон, — непонятно. В будущем это самый большой вызов.

Так, в некоторых помещениях можно в качестве якоря организовать что-то вроде универмага или тематического кластера — концептуального базара, когда один арендатор берет помещение в 3 тыс. кв. м и нарезает его на 50 мелких кусков для ИП, которые сейчас в ТЦ вообще не представлены. Но, конечно, невозможно таким образом перепрофилировать весь торговый центр. И это нужно делать с умом, рецепт не универсальный.

Вспомните, как кризис ударил по российским торговым центрам в 2014 г. Тогда появились эдьютейнмент — формат обучения и развлечения. В течение двух лет он занял высвободившиеся торговые площади. Многие ТЦ открыли свои форматы универмагов, где сдают корнеры. Это вопрос гибкости и изобретательности — что делать в кризис.

Главный показатель для торгового центра — заполненность площадей. На нее влияет месторасположение,

ФОТО: ИЗ ЛЕЧНОГО АРХИВА

наличие парковки, потоки людей, оснащенность ТЦ. Мы часто встречаемся с торговыми площадями из 90–00 гг.: узкие галереи, низкие потолки, отсутствие атриумов, дефицит парковок, люди чувствуют себя неудобно. Если 10 лет назад это воспринималось нормально, то сегодня у посетителя есть выбор.

Те владельцы устаревших ТЦ, у которых были вакантные площади, и до этого кризиса были на коленях: снижали ставки, предлагали длительные каникулы и выгодные условия арендаторам. Словом, выживали, как могли. И у нас было много обращений за последние 5–6 лет на реконцепции ТЦ. Мы сделали несколько радикальных, хороших проектов, но у владельцев уже не было средств на их реализацию. Реконцепцию нужно делать успешным ТЦ, чтобы подогреть интерес покупателей, а не когда уже все совсем плохо.

ХОРОШИЕ, КАЧЕСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ БУДУТ НУЖНЫ ВСЕГДА. КАКОЙ ПРОЦЕНТ КЛАССИЧЕСКИХ МАГАЗИНОВ ТАМ БУДЕТ — ДРУГОЙ ВОПРОС

Неудачные объекты достанутся банкам-кредиторам, которые тоже не знают, что с этими площадями делать. Наверняка все знают такие ТЦ, где остался один супермаркет и пара магазинов на первом этаже. Сейчас до этого состояния дойдут и те, кто был где-то на половине пути.

По моему мнению, около 20–30% вакантных площадей появятся после открытия в торговых центрах, потому что

трудности сейчас будут у всех торговых сетей. За несколько месяцев простоя все понесли огромные убытки. И по цепочке кризис скажется и на поставщиках. Этот отрицательный эффект будет чувствоваться около года при условии, что не будет второй волны.

В конце мая депутаты Госдумы в третьем чтении приняли закон о праве арендаторов торговой недвижимости из числа мелкого и среднего бизнеса досрочно расторгать договор аренды до 1 октября 2020 г. Проект закона несколько раз дорабатывался. Сначала планировалось, что все арендаторы, чья выручка упала более чем на 50%, смогут в одностороннем порядке отказаться от договора аренды. Однако норму смягчили под напором владельцев ТЦ.

Согласно закону, только субъекты малого и среднего предпринимательства из списка пострадавших отраслей вправе потребовать уменьшения арендной платы на срок до одного года в том случае, если договор аренды был заключен до решения о введении режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации на территории региона. В случае недостижения соглашения между арендатором и арендодателем об уменьшении арендной платы или ином изменении условий договора в течение 14 рабочих дней арендатор вправе не позднее 1 октября 2020 г. отказаться от договора аренды.

Скорее всего, к принятию закона привело влияние и лоббистские возможности ритейла. Я понимаю и тех, и других. Но принятый законопроект повлияет на стабильность рынка. Скорее всего, владельцы торговых центров будут просить от арендаторов большой депозит, применят другие рычаги. Таким образом, порог для ИП и новых сетей станет неподъемным. Арендодателям некуда деваться, и они будут искать способы защитить себя.

Саша Лукич

МНЕНИЕ

ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ БУДЕМ РАБОТАТЬ В УБЫТОК. НО ГЛАВНОЕ СЕЙЧАС — ОТКРЫТЬСЯ



Александр Котюсов
ресторатор, глава представительства Федерации рестораторов и отельеров (ФРиО) в Нижнем Новгороде

САМОЕ СЛОЖНОЕ — ВСЕ ЭТИ ПРАВИЛА СОБЛЮДАТЬ ИЗО ДНЯ В ДЕНЬ. ОДИН РАЗ ПОПАДЕШЬ ПОД ШТРАФ — И НЕТ У ТЕБЯ ДЕНЕГ НА СОДЕРЖАНИЕ РЕСТОРАНА

Роспотребнадзор в конце мая опубликовал новые правила работы общепита. Рестораторы, желающие возобновить работу своих заведений после режима самоизоляции, будут обязаны обеззараживать помещения, измерять температуру работников перед началом смены, отстранять от работы тех, у кого есть признаки инфекционного заболевания. Они должны будут обеспечить персонал масками (которые придется менять не реже одного раза каждые три часа) и вести дневник, каждый день записывая туда данные о самочувствии сотрудников, их возможных поездках и контактах с другими людьми. На входе в заведение должны быть установлены аппараты для дезинфекции рук. Ресторан рекомендовано протирать каждые два часа, и каждые 2–4 часа — дезинфицировать поверхности столов, дверные ручки, перила, выключатели...

Есть и специальные рекомендации. Например, нужно размещать столики на расстоянии не менее полутора метров друг от друга, не использовать посуду со сколами и трещинами. А использованную одноразовую — складывать в герметичные пластиковые пакеты.

9 июня Роспотребнадзор по Нижегородской области провел онлайн-встречу с крупными нижегородскими рестораторами, где дал разъяснения по поводу новых правил работы. Впечатления от встречи положительные. Нам удалось детально обсудить все 16 пунктов правил. Хотя вопросов было много. Например, из документа не очень понятно, должны ли термометры быть бес-

контактными? Мы задавали такой вопрос. И в Роспотребнадзоре нам ответили, что можно пользоваться любыми. Но, если термометр у вас не бесконтактный, после каждого измерения температуры желателно класть его в емкость с дезинфицирующим средством.

Много вопросов прозвучало про рециркуляторы. Это недешевое удовольствие для рестораторов. В последнее время эти устройства подорожали в четыре раза: с 5–6 тыс. руб. до 20 тыс. Из обсуждения я для себя вынес, что самое важное при выборе таких ламп — это объем. Если лампы рассчитаны на небольшую кубатуру, то на зал необходимо будет закупить несколько штук, а если на большую — достаточно будет одной на помещение всего ресторана.

Обсуждали маски. По новым правилам все, вплоть до директора, должны работать в масках, но покупать одноразовые — это очень затратно, так как их придется менять несколько раз в день. Роспотребнадзор разрешил обеспечить администрацию и сотрудников заведения персональными масками многократного использования. Работники будут стирать их сами, и задачей работодателя станет только следить, делают ли они это.

Подчеркну, что все правила, на мой взгляд, выполнимы. Ведомство смягчило многие из них к новой редакции. Раньше, например, рестораторов хотели обязать всех посетителей рассаживать за отдельные столики, даже членов одной семьи. Но это абсурдное положение было убрано, и нам разрешено теперь сажать семьи и большие

компании за один стол. Официантам, к счастью, не придется ломать голову, какие узы и с кем вас связывают, чтобы вы смогли пообедать. Никто ни у кого не будет проверять паспорта.

В целом же, с точки зрения бизнеса, ничего хорошего в происходящем нет. Мы уменьшаем количество гостей в ресторане, а значит, снижаем выручку. Но остальные расходы не уменьшаются. И, вполне возможно, что первые месяцы многим рестораторам города придется работать в убыток. Минимальные затраты на внедрение требований ведомства у нижегородских рестораторов составят 50 тыс. руб. В эту сумму входит закупка одного рециркулятора, месячный запас масок на пять человек, антисептики и дезинфицирующие растворы.

Но самое сложное — все эти правила соблюдать изо дня в день. Сотрудники бывают не самые внимательные, а штрафы прописаны суровые — от 200 тыс. руб. на юридическое лицо. Один раз попадешь под такой штраф — и нет у тебя денег на содержание ресторана. Будем надеяться, что надзорные органы штрафы эти все же будут выставлять нечасто или ограничатся административным наказанием физлиц, — заявил он.

На данный момент работа ресторанов и кафе в Нижегородской области официально разрешена только в форматах «доставка» и «на вынос». Мы очень хотим, чтобы наш регион следом за Москвой открыл летние веранды с 15 июня, а с 22 июня — сами рестораны.

Александр Котюсов

ГОВОРЯТ, ЧТО МОЖНО ПРОЖИТЬ БЕЗ РЕСТОРАНОВ. БЕЗ МНОГИХ ВЕЩЕЙ МОЖНО ПРОЖИТЬ, ТОЛЬКО ЗАЧЕМ?

«Компании начинают получать субсидии от государства. «Правительственные пакеты обещаний» становятся реальной поддержкой. Мы не уволили ни одного сотрудника».

Компания «Автосуши и Автопицца» одной из первых перестроила работу сети в период пандемии. Кроме доставки из своих ресторанов, она создала маркетплейс для других заведений и для небольших магазинов. Несколько недель назад «Автосуши и Автопицца» предложили нижегородцам доставку не только готовых блюд, но и наборов продуктов для их приготовления.

Председатель совета директоров компании **МАКСИМ БУРГАНОВ** рассказал NN.DK.RU о новом проекте и ситуации в сети.

Как появилась эта идея — запустить доставку продуктов для приготовления блюд?

— Это инициатива компании «Автосуши и Автопицца». Проект родился случайно.

В изоляции вся наша жизнь была сконцентрирована около кухни. Из-за того, что у меня дома оказалось почти десять человек, еда готовилась практически круглосуточно. В какой-то момент мы поняли, что бегать в магазин, чистить, мыть, резать, да и еще выкидывать испорченные продукты — это безумие. Захотелось создать что-то среднее между готовыми блюдами (потому что это дорого и это надо съесть сейчас) и полуготовыми, которые можно приготовить и сегодня, и завтра, и через три дня. Главное, чтобы привезли их тогда, когда тебе захотелось.

Сейчас мы доставляем продукты для блюд русской и европейской кухни. В проекте участвуют нижегородские кафе сети.

Насколько доставка продуктов выгоднее работы с готовыми блюдами?

— На самом деле, это ничуть не выгоднее. Наценка на продукты меньше, чем на готовые блюда. Но как только люди научатся считать свои деньги и время, то появится и целевая аудитория, которая будет покупать такие продукты на регулярной основе. Это дешевле, чем готовить самому.

Конечно, в продуктовой себестоимости по чистому сырью это дороже, чем в магазине. Но никто из нас не считает, сколько выкидывается остатков, готового продукта, потому что он испорчен. А сколько мы тратим денег на бензин, чтобы доехать до магазина?

Может ли этот проект потеснить сервисы доставки готовых блюд?

— Нет. Это как запчасти для компьютера и готовый компьютер. У них разные клиенты и разные поводы для покупки.

Готовка дома с такими комплектами — это не только быстро, но еще и интересно. Можно готовить с детьми. Это очень сближает и делает вечер или утро интереснее.

Ранее вы также запустили проект по агрегации заказов из кафе и магазинов партнеров. Насколько успешен проект сейчас?

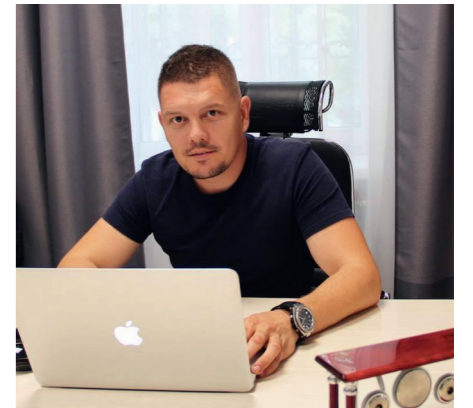
— Уже идут заказы от нижегородцев. Пока, правда, небольшие. Сайт для доставки из кафе Нижнего Новгорода абсолютно функционален и работает. Однако он очень слабо индексируется в поисковых системах, поэтому мы думаем, сколько денег потратить на его раскачку. Поскольку проект некоммерческий, а сама агрегация бесплатна — мы в раздумьях.

Конечно, были дни, когда на сайт заходило до тысячи человек, но конверсия невысока. Видимо, накладывает отпечаток и тот факт, что на сегодняшний день рестораны для многих — это непозволительная роскошь.

В будущем мы планируем и дальше развивать проект. Более того, думаем о том, чтобы как можно дольше оставлять его бесплатным для всех нижегородских заведений.

Какая ситуация складывается в «Автосуши и Автопицца» сейчас?

— С прибылью у нас, как и у всех, туго, но мы не работаем в ноль, и уж тем более, в



Максим Бурганов
председатель совета директоров компании

минус. Возникшие проблемы мы решили с помощью снижения арендной платы, сокращения смен для части персонала, а также благодаря субсидиям.

«Правительственные пакеты обещаний» потихоньку становятся «пакетами реальной поддержки». К сожалению, сейчас далеко не все получают эту поддержку, да и размеры её оставляют желать лучшего. Но мы не уволили ни одного сотрудника.

Как вы думаете, когда пандемия закончится, люди начнут ходить в кафе и рестораны?

— Пойдут. Но, думаю, они разделятся на два лагеря. Первые — это те, кто боится. Они еще долго не выйдут из дома. Вторые уже на низком старте. Думаю, они придут в первый же день. Я сам из второй категории.

Я очень соскучился. И даже не по еде — по атмосфере. Многие говорят, что, мол, можно прожить без ресторанов, и ничего в этом страшного нет. Без театра тоже можно прожить. Много без чего можно прожить, только зачем? Давайте стремиться к комфорту, к духовной пище? Давайте не будем говорить, что можно выжить без этого или того. Я не хочу выживать. Я хочу жить.



Доставка готовых блюд: nn.avtosushi.ru
тел. (831) 217-0000

Маркет-плейс: avtosushi-market.ru

Подключение: info@avtosushi-market.ru

ОЛЬГА МАЗУРОВА: «К НАМ ПРИШЛО МНОГО НОВЫХ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫМ НУЖНА ПОДДЕРЖКА»

ПСБ запустил для малого и среднего бизнеса сразу несколько важных программ поддержки.

Директор управления малого и среднего бизнеса Приволжского филиала ПСБ **ОЛЬГА МАЗУРОВА** рассказала NN.DK.RU об условиях предоставления «кредитных каникул» и программах льготного кредитования.

Как чувствуют себя сегодня представители малого и среднего бизнеса, ваши клиенты? Какую вы получаете от них обратную связь?

— Среди наших клиентов есть предприниматели, на которых практически никак не отразились ограничения, связанные с карантином. Есть и те, кто был вынужден полностью остановить свой бизнес или притормозить рабочий процесс. Пострадали целые отрасли: общепит, бьюти-сфера, фитнес-клубы, предприятия розничной и оптовой торговли, арендный бизнес. По предприятиям туризма и связанным с ними отраслям (например, гостиницы) сильно ударил запрет на авиаперелеты между странами. Отток туристов оставил их без средств.

Поэтому я бы сказала, что клиенты чувствуют себя по-разному. Но при этом даже те, кто мог работать, говорят, что в текущих условиях невозможно строить планы на будущее — ситуация настолько непредсказуема, что о развитии бизнеса пока речи нет, важно хотя бы закрепиться на текущих позициях.

Тем не менее, именно малый бизнес оказался наиболее гибким и адаптировался к возникшим сложностям. Предприниматели пересмотрели продуктовые линейки, перешли на удаленную работу, начали активнее использовать в работе возможности дистанционных каналов. От многих клиентов я слышала воодушевляющие слова о том, что сейчас главное

«КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ СРОКОМ ДО 6 МЕСЯЦЕВ ПОЗВОЛЯТ БИЗНЕСУ НА КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ НАПРАВЛЯТЬ СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА НА НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ — ЗАРПЛАТЫ, ЗАКУПКИ, ОПЛАТУ АРЕНДЫ»

не начать унывать: жизнь продолжается, мы пережили уже несколько кризисов — пройдет и этот. И мы стараемся поддержать предпринимателей, которые болеют душой за свое дело и стремятся сохранить его, несмотря на обстоятельства.

Стало ли у вас меньше клиентов из МСБ в результате «коронакризиса»?

— Нет, не стало. Наоборот, к нам пришло много новых клиентов, которым необходима поддержка.

Какую поддержку малому бизнесу и индивидуальным предпринимателям может оказать банк?

— Мы предоставляем предприятиям из списка наиболее пострадавших отраслей кредитные каникулы сроком до 6 месяцев. Это позволит бизнесу на какое-то время направлять свободные средства на неотложные нужды — зарплаты, закупки, оплату аренды. Срок кредитного договора

увеличится на количество месяцев предоставленной отсрочки, а сумму начисленных, но неоплаченных процентов можно будет внести в дату последнего платежа.

Такие кредитные каникулы у нас получили большинство клиентов, у которых возникла такая потребность.

А если кредита нет, но есть необходимость где-то взять дополнительные средства именно на выдачу зарплат?

— Мы предоставляем малому и среднему бизнесу целевые беспроцентные кредиты (под 0% годовых в первые полгода) на выплату зарплат сотрудникам в период действия ограничений. ПСБ — один из уполномоченных на это банков. В рамках госпрограммы данной услугой могут воспользоваться клиенты МСБ, ведущие деятельность в сферах туристического, гостиничного бизнеса, общественного питания, оказания бытовых услуг населению, дополнительного образования, организации мероприятий — выставочных, досуговых, спортивных и так далее.

Мы можем дистанционно выдать кредит до 3 млн руб. на срок до 12 месяцев, банк при этом предоставляет отсрочку по основному долгу на срок до 6 месяцев.

Работа с клиентами, которым требуется реструктуризация кредитов, также происходит дистанционно? Ведь ранее для оформления таких договоров необходимо было личное присутствие.

— Сегодня все эти вопросы клиенты могут решить онлайн, с помощью системы дистанционного банковского обслуживания. Пакет документов минимален: это заяв-



ление-оферта и, при необходимости, официальная бухгалтерская отчетность на последнюю отчетную дату. Рассмотрение документов и принятие решения у банка занимает всего 1-2 дня.

Какими мерами поддержки могут воспользоваться предприятия из отраслей, не относящихся к наиболее пострадавшим?

— Во-первых, для них упрощена процедура реструктуризации задолженности по кредитам. Можно получить отсрочку на погашение основного долга (до 6 месяцев) либо процентов и основного долга (до 3 месяцев). Решения по данной мере поддержки принимаются в индивидуальном порядке.

Во-вторых, есть программы льготного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, например, так называемая «1764», в рамках которой можно получить финансирование на развитие своего предприятия по ставке не более 8,5% годовых. Эти программы по-прежнему востребованы.

В-третьих, с 1 июня начала действовать анонсированная президентом льготная кредитная программа поддержки МСБ под 2% на возобновление предпринимательской деятельности.

«ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ МЕР ПОДДЕРЖКИ, ДЕЙСТВУЮЩИХ ДЛЯ БИЗНЕСА В НАШЕМ БАНКЕ, МОЖНО НАЙТИ В ИНТЕРНЕТЕ И СОЦ-СЕТЯХ ПО ХЭШТЕГУ #ПСБДЛЯМСБ»

Многие банки и «от себя лично» анонсировали послабления для клиентов...

— У нас отменены комиссии за ведение расчетного счета для юрлиц и индивидуальных предпринимателей. А в марте мы возместили нашим клиентам — юридическим лицам и ИП из пострадавших отраслей — комиссию за ведение расчетного счета. Возврат они получили в апреле. Думаю, этот «бонус» стал для многих весьма приятным.

Добавлю, что полный перечень мер поддержки, действующих для бизнеса в нашем банке, можно найти в интернете и соцсетях по хэштегу #ПСБдляМСБ.

И в завершение разговора расскажите, пожалуйста, о вашем совместном проекте с компаниями MasterCard и «Яндекс» для владельцев автопарков.

— До 30 июня 2020 года, оплачивая топливо бизнес-картой MasterCard через Яндекс.Навигатор, Яндекс.Карты или Яндекс.Заправки, они могут получить скидку 10%. Акция действует на 1000 литров топлива ежемесячно. Кстати, за оплаченное топливо можно возместить НДС. Получить необходимые для этого документы можно, зарегистрировав свое предприятие на Яндекс.Заправках. Предпринимателю останется только направить сформированный документ в налоговую. Все очень просто и удобно — наши клиенты, имеющие парк автомобилей, эту акцию обязательно оценят.



Нижний Новгород, ул. Нестерова, 31
тел. 8 800 333 25 50
psbank.ru



АНДРЕЙ САНОСЯН: БИЗНЕСУ ПРИДЕТСЯ МЕНЯТЬСЯ

Неофициальный сектор в очень сложной ситуации. Ничего нельзя поделывать, если нет ОКВЭД или предприниматели не обращали внимания, есть они в реестре МСП или нет.



фото: сайт правительства Нижегородской области

Заместитель губернатора Нижегородской области **АНДРЕЙ САНОСЯН** 26 мая, в День предпринимателя, на онлайн-встрече рассказал «Деловому кварталу» о мерах поддержки бизнеса и этапах снятия ограничений.

Андрей Григорьевич, давайте подведем итоги двух месяцев работы в новых условиях. Какие тенденции и события стали главными?

— Экономика впервые столкнулась с таким вызовом. Этот кризис нельзя сравнить ни с ситуацией 2014 года, ни с 2008-м. Прошлые рецессии были вызваны политическими и экономическими причинами, а сегодняшний кризис — бактериологический.

Даже если бы мы открыли все предприятия, люди вряд ли бы стали массово ходить в рестораны, спортивные клубы и так далее. Восприятие уже изменилось, потребители психологически не готовы. Очень многие бизнесы, скорее всего, будут вынуждены трансформироваться. Если не менять сферу и направления деятельности, то придется изменить подходы.

Второй важный момент: сейчас необходимо работать со всей цепочкой предприятий. То есть можно открыть производство, но если где-то не функционирует одно звено его цепочки, то это скажется на всех процессах. Например, завод возобновил работу, но его поставщик в другом субъекте — нет.

Неофициальный сектор в очень сложной ситуации. У многих предпринимателей не те ОКВЭД, либо их нет, нет данных о средней зарплате и т.д. Этим людям приходится тяжело. Есть случаи, когда я мог помочь: организовать прием документов, внести в список дополнительный

ОКВЭД — эти вопросы решаемы. А есть ситуации, когда ничего нельзя поделывать. Например, если ОКВЭД нет. И государство, и сам бизнес поняли, что в нынешнем кризисе все сложнее, чем казалось.

Если говорить о плюсах — то, наверное, все мы намного лучше друг друга узнали, стали проще и плотнее общаться.

Это дискуссионный вопрос, кому сейчас тяжелее... С началом пандемии у серого сектора была возможность снизить затраты, уволить или распустив сотрудников. А есть те, кто работал честно и не попал под программу поддержки.

— Это две истории, их надо разделять. Есть предприниматели честные, которые в силу определенных обстоятельств работали, как работало: не обращали внимания на свой ОКВЭД или на то, что их убрали из реестра МСП. И есть так называемые «надомники», которые полностью в серой зоне, особенно много таких в бьюти-индустрии. В первую неделю ограничений вышел из подъезда, а у меня объявление на двери: «Я Маша, живу там-то. Ногти, брови, волосы — все ко мне». Люди сориентировались мгновенно. Зачастую, такую подпольную деятельность ведут те, кто работает в салонах красоты. Причем, думаю, что еще и инструмент используют рабочий.

Поговорим об индустрии красоты, раз уж вы затронули эту тему. По какому принципу открываются салоны?

— Решение об открытии таких предприятий (у нас их 1600) принимается на основании эпидемиологической обстановки. Руководство региона согласовывает свое решение о переходе на тот или иной этап с федеральным Роспотребнадзором. Для тех, кто решил откры-

ваться, принято решение в стопроцентном объеме субсидировать расходы на приобретение и установку камер.

Непростая ситуация и в рознице. На первом этапе было разрешено открывать магазины площадью до 400 кв. м с отдельным входом, но открылись и некоторые магазины в ТРЦ.

— Да, на первом этапе — площадью до 400 кв. м, на втором — до 800. Действительно, есть нарушения, с предприятиями сейчас ведется работа.

При этом не нужно сбрасывать со счетов тот факт, что системообразующие предприятия могут продолжать работу на законных основаниях. Например, многие спортивные магазины функционируют по-разному: те, кто попал в список системообразующих, работают в стандартном режиме, кто не попал — только на доставку и на вынос.

На втором этапе снятия режима ограничений предварительно планируем открыть фитнес-клубы. Массажные салоны, бани и так далее — нет, поскольку риск распространения коронавируса в таких местах велик.

Какие вы для себя лично сделали выводы из этой ситуации?

— Предприниматели — настоящие герои. Рискует деньгами, многие работают в ноль, лишь бы сохранить коллектив. Кто-то вообще вынужден продавать свое имущество, чтобы выплатить зарплаты. Эти люди принимают ответственность не только за себя и свои семьи, но и за своих сотрудников. Так способны поступить только настоящие лидеры.

Юлия Корнева

ВАС ПОДДЕРЖАТ!

Эпидемия коронавируса кардинально изменила ситуацию в экономике. В особенно уязвимом положении оказался малый и средний бизнес. В последние месяцы государство разработало несколько пакетов мер поддержки предпринимателей.

Какую господдержку может получить бизнес, и как будут развиваться инструменты господдержки? Об этом мы поговорили с первым заместителем губернатора Нижегородской области **ЕВГЕНИЕМ ЛЮЛИНЫМ**.

Какие меры поддержки бизнеса уже работают в регионе?

— Есть федеральные и региональные меры поддержки. Большая часть из них «заточена» на сохранение рабочих мест в сфере малого и среднего бизнеса. Сейчас это главная задача.

Во-первых, это программа кредитования под 2% на выплату зарплат и другие неотложные нужды. Если до апреля 2021 г. компания сохранит не менее 90% сотрудников, всю сумму кредита вместе с процентами погасит государство. Если не менее 80%, то половину суммы.

Принять участие в программе могут социально ориентированные НКО, компании из перечня наиболее пострадавших отраслей. Участвовать могут и предприятия из нового перечня отраслей, требующих поддержки для возобновления деятельности: в него вошли преимущественно производственные компании, изготавливающие спорттовары, одежду, мебель, бытовую технику и многое другое.

Во-вторых, продолжает работу программа кредитования под 0% годовых.

Важная мера — субсидии из федерального бюджета на выплату зарплат. Заявки принимает налоговая служба. Право на выплаты из федерального бюджета имеют и ИП без наемных сотрудников.

Кроме того, предприятия пострадавших отраслей также могут получить средства из регионального бюджета на выплату зарплат и оплату услуг ЖКХ. Заявки от предприятий с численностью более ста человек принимает региональный минпром, менее ста сотрудников — комиссии при муниципалитетах. Было много вопросов от ИП без сотрудников, могут ли и они получить такие субсидии. Да, могут. Они также вправе выбрать и другую форму поддержки — заключение



Евгений Люлин
первый заместитель губернатора Нижегородской области

социального контракта, что предполагает ежемесячные выплаты более 11 тыс. руб. Для этого надо обратиться в управление соцзащиты.

Востребованной оказалась программа антикризисных микрозаймов регионально-го Агентства по развитию системы гарантий. По программе «Антикризис» компании пострадавших отраслей могут получить займы по ставке от 1% с возможностью отсрочки уплаты основного долга до 10 месяцев. Важно, что в Агентстве льготные микрозаймы могут получить и компании, которые не входят в федеральный перечень пострадавших. Мы понимаем, что, по сути, эпидемия затронула все предприятия, поэтому разрабатываем меры поддержки для различных отраслей. В ближайшие дни фонд Агентства пополнится еще почти на 300 млн руб.

Продолжает работу так называемая «Программа 1764». Это льготное кредитование компаний всех отраслей по ставке не выше 8,5% годовых. Сегодня по программе работают более 20 банков в Нижегородской области: ВТБ, Сбербанк, Альфа-банк, НБД-банк, Россельхозбанк и другие. В этом году условия программы изменились. Круг ее потенциальных участников расширили. Во-первых, теперь можно рефинансировать

ранее полученные кредиты на пополнение оборотных средств, что очень важно для многих компаний, испытывающих дефицит «оборотки» из-за связанных с пандемией трудностей. Во-вторых, льготный кредит теперь смогут получить и микропредприятия сферы торговли, в том числе те, кто реализует подакцизные товары. Кстати, самозанятые нижегородцы тоже могут принять участие в программе.

Есть и другие меры поддержки.

Куда обращаться предпринимателям, если им необоснованно отказывают в поддержке, тянут с документами?

— Во-первых, на портал мойбизнес52.рф или на горячую линию «Мой бизнес». Там можно получить разъяснения и пожаловаться на работу органов власти, оставить свои предложения по системе господдержки.

Кроме того, и я, и мои коллеги есть в Instagram. Мы всегда на связи. Действительно, часто приходится решать проблемы в ручном режиме.

Будут ли новые меры поддержки для компаний, не относящихся к наиболее пострадавшим отраслям?

— Мы постоянно работаем над тем, чтобы расширить господдержку. Ориентируемся на обращения от бизнеса, от самих предпринимателей. Например, только что подготовлено обращение в правительство РФ о включении в перечень пострадавших еще 56 дополнительных видов деятельности. Это даст компаниям право получить субсидии на выплату зарплат из федерального бюджета и другую помощь. Надеемся, что нас поддержат! Во всяком случае, уже видим конструктивное отношение к нашим предложениям.



Центр «Мой бизнес»
Нижегород, Анкудиновское шоссе, 4
Горячая линия: 8-800-301-29-94
мойбизнес52.рф

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Особыми мерами поддержки могут воспользоваться социальные предприниматели и социально ориентированные некоммерческие организации.

Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области продолжает работу, перейдя на новый формат взаимодействия с начинающими и действующими предпринимателями: это вебинары и удаленные консультации по различным направлениям развития и масштабирования социального бизнеса.

По-прежнему проводятся конкурсы по предоставлению бесплатных рекламных площадей, разработке бизнес-планов, сайтов и франшиз. Реализуются и многие другие направления поддержки.

Бесплатный сервис «Навигатор социальных услуг»

Большинство предпринимателей и социально ориентированных некоммерческих организаций (НКО) не всегда могут самостоятельно реализовать свою продукцию и услуги, и потенциальные клиенты не знают об их деятельности — ведь сведения об этих предприятиях не размещены ни в одном из информационных источников. Навигатор призван решить эту задачу. Сейчас особенно важна информационная поддержка предпринимателей из отдаленных районов области.

На данный момент уже более 100 компаний реализуют свою продукцию и услуги с помощью навигатора. Для удобства пользователей доступна и мобильная версия.

Навигатор, доступный для пользования всем жителям Нижегородской области, позволяет в несколько кликов оперативно найти организацию, оказывающую необходимые услуги социальной направленности. Преимущество сайта — возможность интеллектуального поиска услуг. Поиск легко настроить по направлению деятельности, цене, географическому положению. С учетом текущей эпидемиологической ситуации на сайте появились такие параметры поиска, как предоставление услуг в формате онлайн, бесконтактная доставка, отсрочка платежа.

Выбрав ту или иную услугу, жители региона получают подробную информацию об организации, которая ее оказывает: год основания, коллектив, контакты, результаты, достижения и многое другое. Кроме того, можно посмотреть презентационный виде-

оролик о деятельности организации.

Для регистрации в «Навигаторе социальных услуг» необходимо направить заявку на размещение информации о компании по адресу НАВИГАТОРС.П.Ф.

Максим Черкас
министр промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области

— Очень важно оказывать всестороннюю помощь социальным предпринимателям. Наш Центр инноваций социальной сферы, который федеральные эксперты оценили как один из лучших в стране, разработал целый спектр региональных мер поддержки. Это бесплатная реклама, обучающие программы, льготные кредиты, грантовые конкурсы, консультационная поддержка, услуги по разработке сайтов, бизнес-планов, франшиз.

Сейчас к ним добавился еще один инструмент — «Навигатор социальных услуг», сервис, помогающий социальным предпринимателям предлагать свои услуги именно тем, кто в них очень нуждается. Это уникальная разработка, которая не имеет аналогов в России.

Игорь Седых
директор Центра инноваций социальной сферы (ЦИСС НО)

— Социальные предприниматели Нижегородской области очень активно перестраивают свою работу в условиях коронавируса. Они проводят онлайн-уроки и развивающие занятия, оказывают удаленные консультации по различным направлениям, в том числе по работе с детьми с ограниченными возможностями, людьми с инвалидностью и другими социально незащищенными категориями населения. Портал «Навигатор социальных услуг» предусматривает систему отзывов об их работе, на основе которых формируется рейтинг организации.

Мнение других получателей услуг важно для потенциальных клиентов при выборе компании. Ждем от нижегородцев активного участия в развитии этой системы!

Внебюджетные источники финансирования

Центр инноваций социальной сферы привлекает к сотрудничеству крупные предприятия региона. Так, в рамках партнерства с Выксунским металлургическим заводом (входящим в состав Объединенной металлургической компании) и администрацией г.о.г. Выкса третий год подряд в Выксе успешно реализуется программа по развитию социального предпринимательства «Начни свое дело».

Программа состоит из трех блоков: образовательная часть (акселератор), грантовый конкурс и сопровождение проектов победителей (наставничество). Одно из ее главных преимуществ — создание новых рабочих мест. В текущей обстановке, когда многие предприятия закрылись, а люди потеряли работу, это особенно актуально.

Образовательный блок был организован в онлайн-формате с использованием цифровой платформы. По итогам первого этапа программы более ста жителей г.о.г. Выкса получили новые знания в области социального бизнеса. Более 60 бизнес-идей и проектов было представлено на рассмотрение наставникам. Принято более 40 проектов на участие в грантовом конкурсе, результаты которого будут известны уже в конце июня.

По итогам конкурса предприниматели смогут получить гранты в размере до 200 тыс. руб.

Новый акселератор «Стратегия и тактика социального бизнеса»

В ближайшее время ЦИСС НО запускает новую программу для начинающих и действующих социальных предпринимателей общей продолжительностью 1,5 месяца.

За время обучения проекты в сфере социального предпринимательства пройдут процедуру ускоренного роста. Программа позволит будущим предпринимателям совместно с экспертами детально проработать



НАВИГАТОР
СОЦИАЛЬНЫХ
УСЛУГ



бизнес-модель своей идеи и «упаковать» ее для нахождения потенциальных партнеров и инвесторов.

В ходе «Акселератора» начинающие и действующие предприниматели изучат основы эффективной организации продаж, содержание маркетинга проекта, узнают секреты успешной организации бизнес-процессов и построения экономики проекта, познакомятся с правилами создания личного бренда в социальных сетях и продвижения продукта в интернете, а также с инструментами поддержки социального предпринимательства.

Заявки на участие принимаются на портале ЦИСС52.РФ в разделе «Поддержка».

Реестр социальных предприятий Нижегородской области

С этого года социальные предприниматели могут вступить в региональный Реестр социальных предприятий — тех, чья деятельность направлена на помощь социально уязвимым категориям населения: это может быть производство продукции или предоставление услуг, создание льготных рабочих мест. Кроме того, в понятие «социальное предпринимательство» входит деятельность, которая затрагивает отрасли дошкольного образования и общего образования, дополнительного образования детей, здравоохранения, физической культуры, социального обслуживания,

культурного просвещения и другие социально значимые направления деятельности.

На данный момент статус социальных предприятий подтвердили более 170 организаций.

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ВЕДЕТСЯ РАЗРАБОТКА РЕГИОНАЛЬНОГО ЗАКОНА О СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ, В КОТОРОМ ПРЕДУСМОТРЕНЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Организации, включенные в реестр, имеют возможность пользоваться мерами поддержки, разработанными для них в рамках нацпроекта. Также в настоящее время ведется разработка регионального закона о социальном предпринимательстве, в котором предусмотрены дополнительные льготы для социальных предприятий.

Кроме этого, организации из реестра могут воспользоваться региональными финансовыми мерами поддержки, а именно — компенсацией затрат на оплату труда работников и на оплату коммунальных услуг.

Ознакомиться с необходимыми формами документов и методическими рекомендациями по вступлению в реестр можно на портале ЦИСС52.РФ. Для вопросов по поводу включения в реестр и заполнения документов организована горячая линия, телефоны: 8 (831) 429-07-25, 8 (930) 700-08-55. В связи со сложившейся эпидемиологической ситуацией прием документов продлен до 1 августа.

Региональные конкурсы по разработке бизнес-планов, сайтов и франшиз

До 21 июня на портале ЦИСС52.РФ принимаются заявки на участие в конкурсах, направленных на выявление и поощрение компаний, задачей и основной деятельностью которых является решение социальных проблем и улучшение качества жизни населения региона. Для победителей конкурсов будет на бесплатной основе разработаны 10 бизнес-планов, 5 франшиз и 5 сайтов.

Победители определяются на основе установленных критериев оценки, в числе которых — социальная необходимость проекта, целевая направленность, участие в образовательных программах организатора конкурса и другие критерии.

Участниками конкурса по разработке бизнес-планов могут стать субъекты МСП и социальные предприятия (имеющие официальный статус социального предприятия), а конкурсов по разработке франшиз и сайтов — социальные предприятия (также имеющие официальный статус).

По итогам 2019 г. 10 победителей регионального конкурса «Точка роста» получили помощь в разработке бизнес-планов, пять победителей конкурса «Территория успеха» — помощь в «упаковке» франшиз. Для 10 победителей конкурса «Социальный предприниматель 2.0» разработаны сайты.

Более подробная информация о конкурсах размещена на портале ЦИСС52.РФ в разделе «Поддержка».

Подача документов и заявок на участие во всех проектах, реализуемых ЦИСС НО, осуществляется через официальный интернет-портал поддержки социальных предпринимателей Нижегородской области ЦИСС52.РФ.

На портале также размещена подробная информация о программах поддержки ЦИСС НО и сроках их реализации.



Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области



тел. (831) 435-15-24
ЦИСС52.РФ



В АПРЕЛЕ Я СЪЕЗДИЛ В МОСКВУ И ЗАБОЛЕЛ

Коронавирусом многие болеют бессимптомно. Управляющий партнер юридической компании «Войнов, Маслов и партнеры» Александр Маслов — один из тех, кто довольно тяжело перенес COVID-19. 2 мая он был госпитализирован в городскую больницу №28, откуда по мере сил вел онлайн-репортажи в фейсбуке.

О публиковать выдержки из своего «больничного дневника» **АЛЕКСАНДР МАСЛОВ** разрешил «Деловому кварталу».

7 мая

В связи с возникающими вопросами о том, где я и как я, решил написать пост. Я болею коронавирусом и сейчас нахожусь в больнице №28. У меня все нормально. О лечении в больнице расскажу в следующих постах, а пока — о госпитализации.

В апреле я съездил в Москву, потом находился на самоизоляции и заболел.

С первого дня температура поднялась до 38°, во второй уже была 39°, а потом держалась около 39,5°, если не сбивать.

Во второй день я позвонил на горячую линию в Роспотребнадзор. Там мне порекомендовали обратиться в департамент здравоохранения (я встал на учет как прибывший из Москвы — это мне пригодилось позднее) и в поликлинику по месту, где я самоизолировался. Но до поликлиники я уже не дозвонился — поздно было.

На третий день я потерял обоняние, которое очень многое дает и для вкуса: осталось лишь холодное-горячее, сладкое-соленое и острое. Неприятные ощущения. Получилось вызвать врача из поликлиники.

Я уже понимал, что что-то пошло не так, но хотелось надеяться на лучшее. Участковый врач пришла в марлевой повязке, послушала меня и сказала, что признаки пневмонии не видит, поэтому назначает мне больничный с диагнозом ОРВИ. На вопрос, а как же анализ, ответила: «Всем просто так не делают». «Я же из Москвы приехал», — уточнил я на всякий случай. «Мне все равно, откуда вы приехали, я уточняла у главврача».

Честно говоря, я расстроился, потому что в «Гемохелпе» делают анализы на ко-

ронавирус, как и компьютерную томограмму КТ грудной клетки, только если нет признаков ОРВИ. Так что путь туда мне был закрыт. Но через пару часов мне перезвонили и поликлиники и сказали, что анализы все-таки возьмут.

Пришла девушка, уже с более крепкой повязкой и в перчатках. Взяла у меня мазки из горла и носа и сказала, что мне позвонят в течение двух-трех дней, если будет положительный результат. А если не позвонят — значит, отрицательный.

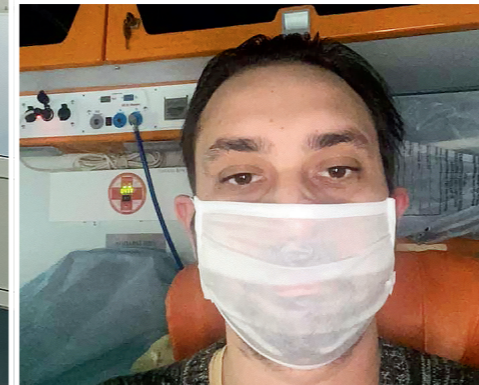
Четвертый день отметился бессилием: тяжело встать, тело как в компьютерной игре — как не со мной и шатает.

На пятый день открылась диарея. Все, что вливается в тебя, очень скоро выливается. Понял, зачем люди скупали туалетную бумагу.

На шестой появилась сухость в носу и во рту — кашля еще несколько дней не было. Родственники настояли, чтобы я уже вызывал скорую помощь. Но это отдельный квест. Диспетчер не верит, что надо приезжать. Как и с участковым врачом, приходится доказывать, почему к тебе надо направить скорую. У меня «сошли» долго держащаяся температура, слабость и отсутствие обоняния.

Фельдшер скорой послушала меня, измерила уровень кислорода в крови и сказала, что у меня, похоже, пневмония. Принимала только больница №28 в Сормове, так что отвезли меня сюда. Это было 2 мая. На следующий день после госпитализации мне позвонили из поликлиники из сообщили, что у меня положительный тест на COVID-19.

Теперь про лечение в больнице. Не у всех коронавирус проходит легко, даже у молодых. Мне, например, 35 лет. Вызывая скорую, я ожидал, что мне для постановки диагноза сделают КТ легких. К со-



жалению, 2 мая в больнице томограф не работал. Поэтому сделали рентген и поставили диагноз — левосторонняя верхнедолевая пневмония.

С первого дня мне дважды в день, утром и вечером, кололи в вену антибиотик цефтриаксон. В живот колют гепарин для разжижения крови. Прямо в пресс! Раз в день в таблетках дают еще один антибиотик — азитромицин, от кашля трижды в день амброксол и парацетамол для снижения температуры.

На второй день, 3 мая, мне предложили лекарство от ВИЧ — называется «Калидовир». Поскольку на него нет клинических испытаний по действенности в отношении коронавируса, то мне дали подписать письменное согласие на его применение. В принципе, все подписывают, если хотят лечиться. На сайте лекарства написано, что оно рекомендовано и от коронавируса.

И самое главное. В первые два дня у меня в палате было устройство для снабжения кислородом.

Основная беда вирусной пневмонии — недостаток кислорода в крови. Уровень кислорода измеряют приборчиком, который надевается на палец. Когда я поступил, у меня он был 96%, снижался в первую ночь до 94–95%, а во вторую — до

92–93%. Мои часы «Гармин» одно время показывали и 90, но врач сказала, что они врут. Не знаю, чему верить, но дышал я очень часто, чтобы хоть как-то повысить уровень кислорода у себя в крови.

Кроме того, уровень кислорода повышается, если лежишь на животе или на боку, а не на спине. Поэтому рекомендуют до 16 часов в день лежать на животе. А спать лучше на боку.

На третий день пребывания в больнице, и на восьмой день болезни, меня перевели в другую палату. Здесь уже не было устройства для дыхания кислородом, потому что оно требовалось более тяжелым больным.

На четвертый день к нам с проверкой в больницу приехал замгубернатора Давид Мелик-Гусейнов, заматанный, как все врачи, в полную белую экипировку. Я как раз спал на животе. Он спросил, рассказывали ли нам, почему надо лежать на животе? Никто не успел ответить, вот он и рассказал про кислород (см. выше). На спине легкие работают хуже!

Но реально лучше мне стало на десятый день болезни (пятый день в больнице). И температура упала до 36,8°, и кислород повысился до 97–98%.

Жду направление на КТ. И еще нам говорят, что нас выпустят, когда тесты на ко-

ронавирус дважды покажут отрицательный результат. Мазки для теста из носа и горла берут через день.

8 мая

Мне сегодня еще лучше, спасибо большое всем, кто писал слова поддержки! Жду своей очереди на КТ! В свою очередь, хочу поблагодарить врачей, которые нас лечат. Тут спрашивали, почему мы, больные, носим повязки? В первую очередь — чтобы не заражать врачей! Им и так жарко в своих костюмах, отопление недавно отключили!

13 мая

Спасибо всем, кто меня поддерживал все эти дни! КТ вчера показала улучшение ситуации в легких, и меня наконец-то отпустили домой! Я подписал обязательство не выходить из дома, пока у меня не будет двух отрицательных тестов. Их будут брать врачи из поликлиники.

Поскольку я пока неблагонадежен, обратно меня тоже везут на скорой помощи. Они сейчас заняты, я ждал своей очереди на доставку пять часов, но это не главное. Главное — что сегодня я ночую дома! Спустя 11 непростых дней, проведенных в хирургическом отделении, переделанном для лечения.

23 мая

Рад написать, что у меня все хорошо, один тест был уже с отрицательным результатом, жду второго! Вот уже 10 дней прошло с момента, как меня отпустили из больницы на отдельную квартиру, где я продолжаю находиться в самоизоляции.

Ко мне приходила участковый врач, проверяла температуру, кислород и слушала легкие. Но она заболела. Мне не говорят, чем. Хочется надеяться, что не ковидом, но логика упрямо подсказывает обратное.

Один раз мне сделали ЭКГ и взяли анализ крови. Неделю назад у меня закончился курс противовирусного препарата (тот, который против ВИЧ), а четыре дня — назад курс антибиотиков! Анализ крови показал, что у меня все в порядке, только повышено содержание ферментов печени, что неудивительно от такой убойной дозы лекарств. Теперь пью таблетки для восстановления печени.

Врач расстроила сначала тем, что меня выпишут только после КТ, которую сделают не раньше 9 июня (первую КТ в больнице мне сделали 9 мая). Такой длинный срок объясняют тем, что стекловидные образования — на КТ пораженные участки легких выглядят как матовое стекло — рассасываются не ранее чем через 4–6 недель. Вот такие последствия! Но потом, после консультаций с другими врачами и руководством, врач сообщила, что больничным мне закроют 29 мая — через месяц после того, как открыли. Надеюсь, ее болезнь не помешает этому, и уже на следующей неделе я полноценно вернусь к обычной жизни! А пока работаю дистанционно.

Обещал рассказать про анализы на антитела на COVID-19. Сдал кровь пару дней назад, чтобы определить, образовались ли у меня или нет. Как выяснилось, образовались, да еще в таком хорошем размере: 10 единиц. Как сказали врачи, максимум, что они видели, это 12.

29 мая

Ура! Спустя месяц мне закрыли больничный! В итоге 11 дней я провел в больнице и 20 дома — до и после госпитализации. Повторная проба на COVID-19 девять дней назад тоже была отрицательная, но выяснил я это только сегодня, потому что участковый врач все еще болеет.

5 июня

Чувствую себя хорошо. 1 июня приступил к работе! Мне обещали сделать контрольную КТ после 10 июня (через 4–6 недель от предыдущей), потому что последствия повреждений легких, со слов врачей, быстро не проходят.

Редакция «Делового квартала» желает Александру скорейшего восстановления и крепкого здоровья!



КАЖЕТСЯ, 20–30% ОФИСОВ ОПУСТЕЮТ НАВСЕГДА

Какие отрасли выиграли от коронавируса, а какие просели, и когда ждать восстановления, в колонке для NN.DK.RU рассказал Сергей Негодяев, директор по работе с портфельными компаниями Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ).

Компаний, закрывшихся из-за проблем, вызванных эпидемией, сейчас в портфеле ФРИИ нет, — утверждает **СЕРГЕЙ НЕГОДЯЕВ**: «Предприниматель — существо крайне живучее».

Корона-кейс — это сильный пинок для офлайн-торговли

— У населения упала покупательская способность: бизнесы закрываются, люди остаются без работы, замедлился спрос, а также цепочки поставок и производство. То есть по инерции все сферы понемногу посыпались. Очевидно, что наиболее сильно нынешний кризис сказался на бизнесе, связанном с путешествиями. Большой удар уже пришелся по коммерческой недвижимости, к которой относятся гостиницы, офисы, торговые центры. Сферу недвижимости ждут большие изменения после того, как люди выйдут из домов. Гостиницы во всем мире закрылись до туристического сезона, который начнется весной 2021 г. Такие решения приняли крупнейшие международные сети типа Marriott по ряду своих отелей.

Серьезные потрясения переживают владельцы торговых и развлекательных центров, так как небольшие арендаторы, скорее всего, могут больше никогда не открыться, а большие несут постоянные убытки и вынуждены будут передоговариваться с арендодателями на новые условия, которые позволят им выжить. И это происходит на фоне того, что в последнее время все только и говорят о том, что онлайн убьет офлайн. Корона-кейс — это если не контрольный в голову, то как минимум сильный пинок для офлайн-торговли, которая будет вынуждена искать новые модели, чтобы выживать и конкурировать.

Бизнес фитнеса и спортзалов тоже пострадал. Клиентов сейчас нет, а затраты на аренду остались. Еще хуже ситуация у тех, у кого была программа открытия новых объектов, которую не успели вовремя заморозить.

КРУПНЕЙШИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ КУЛУАРНО ОБСУЖДАЮТ ПЛАНЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ОФИСОВ КЛАССА А НА 80% И ПЕРЕВЕСТИ ВСЮ РАБОТУ В УДАЛЕННЫЙ РЕЖИМ

Не забываем про ресторанный бизнес. Он просел одним из первых. Аренда в списке расходов ресторанов занимает заметное место, а на фоне того, что рестораны — это в целом не очень рентабельный бизнес, если они не являются сетевыми или частью большой группы, аренда и расходы на персонал приводят к большим убыткам. Многим небольшим кафе и ресторанам заработка и в хорошие времена хватало только на то, чтобы кормить владельцев и сотрудников.

Сейчас человеческий поток упал, а расходы по аренде и заработной плате остались. Даже если ресторан перешел на доставку, то это максимум 15–30% от прежних оборотов. То есть в самом лучшем случае люди работают сейчас бесплатно просто для того, чтобы сохранить бизнес.

С сетевыми ресторанами все немного проще: есть эффект масштаба, сетевые кухни, централизованное производство, запас ликвидности и доступ к кредитному и инвестиционному финансированию. Такие организации должны выжить и вскоре открыть свои двери для гостей.

К сожалению, очень тяжело приходится индустрии кино и офлайн-развлечений (театр, музыка и т.п.). Два месяца они живут без выручки и практически без возможностей заработать. Вероятно, владельцы сократили персонал, но договориться о снижении аренды удалось не всем.

В нынешней ситуации многие порезали расходы на привлечение новых клиентов и интернет-рекламу. Соответственно, и компании малого и среднего бизнеса, которые занимались маркетингом, ощутили падение доходов. Многие бизнесы, которые испытывают проблемы, считают, что сейчас не самое время привлекать клиентов, и это оказывает влияние на их подрядчиков.

Необязательно видеть, как работает каждый сотрудник

Когда можно ожидать восстановления спроса в пострадавших отраслях?

Что касается недвижимости — большой вопрос, когда отрасль восстановится. Кажется, что 20–30% офисов опустеют навсегда. И сотрудники, и руководители «распробовали» формат удаленной работы, который доказал свою эффективность. Компании поняли, что необязательно видеть, как работает каждый сотрудник. Отказ от офиса позволит сократить затраты на 15–20%.

15–20% обусловлены тем, что далеко не все сотрудники могут позволить себе удаленную работу, так как живут в маленьких квартирах: домочадцы могут отвлекать их от работы и от отдыха, что крайне негативно влияет на психологическое состояние и продуктивность.

На примере стартапов мы видим, что у некоторых небольших компаний арендные платежи доходят до 500 тыс. руб., что является заметной частью бюджета. На фоне стагнации бизнеса эти компании просто-напросто отказались от офисов и сейчас чувствуют себя еще лучше, чем до кризиса.

Крупнейшие международные компании кулуарно обсуждают планы отказаться от офисов класса А на 80% и перевести всю работу в удаленный режим. Арендодателям нужно будет реструктурировать свой бизнес и искать форматы, которые могут заполнить освобождающиеся площади, например, создавать коворкинги.



ФОТО: ИЗ ЛЕЧНОГО АРХИВА

Фитнесы и рестораны ждут момента, когда они, наконец, смогут открыться и начать зарабатывать деньги. Причем спортзалы в период самоизоляции продавали абонементы на будущее со скидкой. Те, кто хотел их приобрести, уже это сделали. А вот выжившие кафе и рестораны, по моим ощущениям, ждут рост популярности, поскольку люди нагрянут туда после длительного уединения.

Все, что касается маркетинга и продаж, в прежний режим работы войдет с конца августа — начала сентября.

Существует предположение, что летом люди после длительного пребывания дома массово разъедутся по отпускам. В самоизоляции была возможность меньше потреблять, и многие ею воспользовались. А у части населения даже появился излишек денежных средств. Крупные туроператоры уже открыли продажи. Если ограничения по карантину снимут, а границы откроют, то туристическая в этом году может вернуться к 50% выручки прошлого года. При этом в связи с закрытыми границами прогнозируется значительный рост внутреннего туризма. Пока границы закрыты, население сможет поехать в Сочи, Крым, Алтай и так далее.

Что касается производства товаров и промышленности, а также цепочки поставок, то видится, что восстановление не будет очень быстрым из-за реструктуризации структуры спроса и пула поставщиков. По оценкам McKinsey, индекс промышленного производства упадет на 3–13%. Восстановление может занять от шести месяцев.

Кому пандемия сыграла на руку?

РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ И ОБРАЗОВАНИЕ ВЫРОСЛИ В 3,8–4 РАЗА. ПО ИНФОРМАЦИИ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ, ПОСЕЩАЕМОСТЬ КИБЕРСПОРТИВНЫХ ПЛОЩАДОК ВЫРОСЛА ВДВОЕ

По данным МТС, развлекательный сегмент и образование выросли в 3,8–4 раза. По информации операторов связи, посещаемость киберспортивных площадок выросла вдвое. Показали хорошие результаты все сервисы, которые помогают малому и среднему бизнесу становиться цифровым.

Очевидно, выросли интернет-магазины и весь онлайн-ритейл. Если раньше у нас был только «Утконос», то сегодня все крупные игроки рынка запустили свои решения.

Люди насмерть бьются за свой бизнес

Как реструктурировались портфельные компании ФРИИ?

Ни одна компания, которая есть в нашем портфеле, не опустила руки — все продолжили работать и искать новые точ-

ки роста и способы выживания, хоть для многих это было действительно сложно. Компаний, закрывшихся из-за проблем, вызванных эпидемией, сейчас в нашем портфеле нет. Предприниматель — это существо крайне живучее. Люди насмерть бьются за свой бизнес, изобретая новые возможности.

Например, компания KidsWay (сервис авто-няни и сопровождения детей на занятия) полностью перестроилась на систему доставки. Они возят продукты из нескольких сетей, помогают с доставкой вещей для пожилых людей и т.п.

Компания «Инфобот» (сервис роботизированных звонков) потеряла много старых клиентов по линии маркетинга, но получила новых в рамках направлений, резко выросших в период кризиса. Также команда совместно с рядом клиентов сделала сервис по контролю работы удаленных сотрудников. Теперь робот обзванивает сотрудников и уточняет статус выполнения задач, поставленных руководителями.

Те из наших стартапов, кто имел подушку безопасности, в новых условиях сосредоточились на выполнении стратегических задач: на повышении стабильности собственной платформы, реализации стратегических инвестиционных проектов. Кто-то потерял всего около 5% выручки и сильно не пострадал. В общем, все как-то реструктурируются: либо у них есть ресурс, либо они дожидаются, когда спрос на их продукты и решения восстановится.

Подготовила Юлия Корнева



В КРИЗИС ПОТЕРИ НЕИЗБЕЖНЫ КАК В ВЫРУЧКЕ БИЗНЕСА, ТАК И В ДОХОДАХ РАБОТНИКОВ

«Сегодня ко всем, даже к какому-нибудь звездному Криштиану Роналду, приходят менеджеры и говорят — все, товарищ, работы у нас для тебя не хватает, на обычный гонорар рассчитывать не стоит».



Фото: Оргхим

Генеральный директор биохимического холдинга «Оргхим» **НИКОЛАЙ ХОДОВ** рассказал в прямом эфире NN.DK.RU о том, как крупные промышленные предприятия в России переживали кризис, вызванный пандемией коронавируса.

Смело прощайтесь минимум с 10% выручки

К сожалению, пандемия коронавируса и связанный с ней карантин — это не локальные проблемы. Мировая экономика в рецессии с 20 марта, поскольку сотни стран по всему земному шару ввели ограничения на передвижения людей. Ежедневно теряется от 0,5% до 1% мирового ВВП, то есть, каждую неделю человечество недозарабатывает около \$800 млрд.

Если и применять юридическое понятие «форс-мажор» к чему-нибудь, то вот он самый. Десятки тысяч компаний на всех континентах не создают добавленной стоимости. В странах и регионах, где эпидемиологическая ситуация ухудшилась, частный сектор экономики на несколько недель останавливали полностью.

Естественно, все это сказалось на бизнесе. По моим оценкам, большинство предпринимателей может смело попрощаться минимум с 10% своего оборота за этот год. И это самый оптимистичный прогноз.

НАША ЗАДАЧА — ДОЖИТЬ ДО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДЪЕМА С НАИМЕНЬШИМИ ПОТЕРЯМИ

Пострадал и наш холдинг. К счастью, мы не ушли в простой, так как работаем в химической отрасли, а значит, наши предприятия являются непрерывно действующими. Кроме того, «Оргхим» выпускает с 2000 г. дезинфицирующие средства, что накладывает на него дополнительные обязательства в этот период. Также нам не пришлось много тратиться на внедрение новых мер безопасности — у нас и так положены средства индивидуальной и химической защиты для работников. Но уже с конца января мы вынуждены были закрыть свой офис в Китае. Он не работал до 8 апреля. С марта 80% сотрудников нашего российского офиса и сотрудников управляющей компании работают из дома. Работники на производствах, которые входят в группы риска, переведены на дистанционную занятость или взяли отпуск. Такая адаптация не обошлась дешево еще и на фоне процентов уменьшения спроса, о которых я говорил выше.

При этом хочется отметить, что в Нижегородской области ограничения работы предприятий изначально были наиболее мягкие, а разъяснения того, зачем они нужны, в том числе со стороны лично губернатора Глеба Никитина — наиболее понятные и доступные. Это смягчило удар.

Любой спад переходит в подъем. Главное — пережить

Сегодня процесс нашей адаптации завершен. И, мне кажется, в мире уже нет бизнеса, который не адаптировался бы к новым условиям работы. В ближайшее время главные задачи нашего холдинга, как и тысяч других предприятий — пережить нижнюю точку мировой экономической активности и подготовиться к тому, что будет после пандемии.

Что касается первой задачи, то тут есть несколько важных нюансов. Во-первых, львиную долю усилий мы тратим на выполнение текущих обязательств. Во-вторых, хотелось бы использовать все возможности, которые дают рынки, чтобы снизить будущие потери. То есть, мы неизбежно будем формировать подушки безопасности, сокращая различные издержки.

На данный момент руководство компании уже отказалось от командировок, сократило рабочее время сотрудников, приостановило найм новых, если это не были

горящие вакансии. Заново оценены перспективы проектов, которые казались нам рискованными, сделан выбор в пользу тех, которые принесут прибыль в ближайшие три-четыре года. К счастью, никаких конфликтных ситуаций внутри компании эти антикризисные меры не спровоцировали.

Власти утверждают, что задача бизнеса сейчас — во что бы то ни стало сохранить занятость, но все прекрасно понимают, что в кризис не потерять невозможно.

Прежде всего, у многих начнут сокращаться рабочее время и заработок. Не бывает так, чтобы в нижней точке экономической активности ты получал все то же, что зарабатывал раньше. И сегодня ко всем, даже к какому-нибудь звездному Криштиану Роналду, приходят менеджеры и говорят — все, товарищ, работы у нас для тебя не хватает, на обычный гонорар рассчитывать не стоит.

То же и про бонусы менеджменту — теперь им неоткуда взяться. В корпоративной отчетности наших основных клиентов мы видим, что есть зеленые строчки, сообщающие о позитивных событиях — например, «завод в Китае восстановил свою производительность». Но речь идет о восстановлении, а не о росте бизнеса. Какие прибыли, если девять недель он был в простое? И все бонусы работникам и менеджменту на 2020 г. по итогам благополучного 2019-го там урезаны в пользу оперативной текущей деятельности. «Оргхим» собирается идти тем же путем.

Однако любой спад, любой кризис однажды неизбежно сменится экономическим подъемом. Наша задача — до него дожить с наименьшими потерями, и конечно, понять, как мы будем существовать в изменившемся мире. На мой взгляд, это самое сложное, это главный вызов для любого предпринимателя.

Скорее всего, коронавирус в ближайшем будущем не исчезнет из нашей жизни. По-прежнему люди будут им заражаться, попадать в больницы. Но лишь с той разницей, что болезнь станет более контролируемой: появятся специализированные больницы и доктора, маски и антисептики в нужном количестве, приток и отток больных станет прогнозируемым. И судя по тому, что сейчас российские власти предпринимают, они заняты попытками взять вирус под такой контроль.

Предприниматели тоже должны научиться с ним жить. Прикинуть, какие привычки людей сохранятся после пандемии — будут ли везде носить маски, чаще мыть руки, много пользоваться быстрой и качественной доставкой? А затем найти в этом для себя новые возможности. Недаром в Китае иероглиф «кризис» состоит

из двух частей одновременно: «опасность» и «возможность».

Напомню также, что экономика сейчас дешевле, доллар дешевле, компании часто предлагают скидки и акции, чтобы стимулировать продажи. И этим надо пользоваться.

Чем больше бизнес, тем позже тебе будут помогать

В основном власти сейчас помогают предприятиям малого и среднего бизнеса как наиболее уязвимым субъектам экономической деятельности. «Оргхим» к таким предприятиям не относится, и поэтому мне сложно оценить существующие меры поддержки. В этом плане чем больше бизнес, тем больше ответственность, и тем позже тебе государство будет помогать. Это логично.

Из того, что в последнюю встречу с правительством озвучил Президент, меня лично обнадежило обещание компенсировать предприятиям процентные ставки на получение оборотного кредитования в период сложной экономической ситуации. Эта компенсация могла бы стать се-

рьезной поддержкой именно для крупного бизнеса.

Также хотел бы, чтобы правительство продумало какие-нибудь меры, стимулирующие спрос на определенные товары. Мы хоть и представители химической промышленности, но в основном работаем на автомобильные заводы, и если машины перестанут покупать, вся цепочка встанет.

Похожих мер наша индустрия сейчас ждет от правительства США, так как многие производства в Азии пока не могут восстановиться из-за отсутствия спроса в прежнем объеме у основных покупателей — американцев.

В целом, мне кажется, объемами государственной поддержки сейчас недоумен лишь тот, кто раньше работал «по черному» — зарабатывал и раздавал работникам деньги, но налоги не платил. И теперь, в кризис, хочет получить поддержку от государства, но не может найти себя ни в каких списках, никак не может подтвердить свое существование. К сожалению, таким людям государству действительно будет трудно помочь. До них поддержка дойдет в самую последнюю очередь.

Полное восстановление экономики займет полтора-два года

Распространение коронавируса и принятые странами ограничительные меры ввели мировую экономику в состояние рецессии. В чем особенность этого кризиса, рассказали профессор кафедры экономической теории и эконометрики НИУ ВШЭ — Нижний Новгород **СВЕТЛАНА ГОЛОВАНОВА** и аспирант **МАРИНА ТЕЛЕЖКИНА**.

« В отличие от «привычных» кризисов, начальным шоком стало сокращение личного потребления и приостановка видов деятельности, связанных с личным общением. Эти шоки распространяются вверх и вниз по цепочке создания стоимости, охватывая в конечном итоге всю экономику. В разных странах первичным шоком затронуты примерно одни и те же сектора. Это весь сектор услуг, связанный с личным потреблением (кейтеринг, туризм, фитнес, торговля); перевозки. Эти шоки переносятся на смежные отрасли: сокращение перевозок означает снижение спроса на нефтепродукты, сокращение туризма влияет

на гостиничный бизнес и т.д. В обрабатывающей промышленности отмечают значительное снижение выпуска, снижение уровня использования производственных мощностей и индекса предпринимательской уверенности до уровней 2009-2010 гг. Сложно прогнозировать скорость выхода экономики из кризиса, учитывая «нетипичность» шока, положившего ему начало. Очень многое зависит от того, будет ли быстро разработано лекарство (вакцина), устраняющее первопричину спада экономической активности; насколько синхронными и эффективными будут меры, предпринимаемые

разными странами мира. Россию нельзя рассматривать в отрыве от остальной экономики. Производственные цепочки давно стали транснациональными: спад в одной стране отражается на спросе на продукцию в другой. Одних российских усилий недостаточно для восстановления отечественной экономики. При благополучном сценарии выход из кризиса начнется уже в конце лета с восстановлением экономической активности. Полное восстановление экономики (при отсутствии второй волны инфекции), если ориентироваться на опыт 2008–2009 гг., может занять 1,5–2 года.

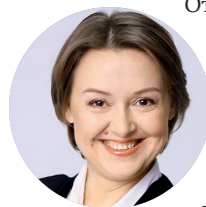


EVENT ОЖИВЕТ В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ ОСЕНЬЮ

«Падение доходов компаний-организаторов мероприятий сейчас оценивается как почти стопроцентное». Есть ли праздник на карантине, и какими будут мероприятия после снятия ограничений?

Массовые мероприятия запрещены в Нижегородской области с 17 марта. Индивидуальные предприниматели и компании event-сферы лишились возможности работать... Или все-таки нет? «Деловой квартал» выяснил, что происходит сейчас на рынке и есть ли праздник на карантине.

Мало что может заменить живое общение



Отрасль пострадала очень сильно. Запрет на массовые мероприятия просто «обнулил» индустрию, — говорит **НАДЕЖДА ЗАЕЦ**, директор нижегородской «Студии Сюрприз».

— После запрета мероприятий, рассчитанных на 1000 человек, еще была надежда, что проекты с меньшим количеством участников все-таки состоятся. Причем не только у нас: некоторые клиенты продолжили проводить тендеры на корпоративные ивенты, а мы — в них участвовать. А потом буквально в течение одной недели мероприятия стали отменяться одно за другим. И отменялись они «насовсем», без возможности переноса на другое время. Это связано с тем, что для корпоративных выездов на природу и фестивалей обязательно нужна хорошая погода. В ноябре-декабре такой формат уже не актуален.

«Студия Сюрприз» работает удаленно с 23 марта и по сей день. У нас стопроцентная отмена офлайн-проектов и, соответственно, убыток по этому направлению за период пандемии. Меры компенсации есть, и они применимы. Мы получили субсидию по федеральному закону. Нам предлагали получить льготные кредиты. Другое дело, что этого, конечно, недостаточно. Особенно принимая во внимание, что даже после отмены карантинных мер сохранится сложное экономическое со-

стояние во всех отраслях, и работы над проектами для клиентов может не быть еще долго.

Про адаптацию к кризису. Если говорить именно об организации самой работы, то мы перестроились очень быстро, так как в компании и до пандемии были технологии удаленного управления проектами, общие планировщики задач, CRM, IP-телефония. Перед уходом на удаленку мы выработали общие правила и договоренности и просто сменили один общий офис на много домашних. Думаю, что более частой станет практика удаленной работы. У нас все скучают по офису, но вместе с тем отмечают, что для некоторых задач работа дома более эффективна.

Что касается наших проектов, то мы реализовали несколько из них онлайн для постоянных клиентов и участвуем в тендерах на новые онлайн-форматы. Уже сейчас понятно: чем бы дело ни кончилось, онлайн-инструменты будут востребованы. И как самостоятельные продукты, и как часть офлайн-ивентов. Но мы проводили опрос для клиентов — многие в ситуации неопределенности не готовы выходить в онлайн и заняли выжидательную позицию.

Часть клиентов пробуют онлайн «лайтово» — не вкладываясь в покупку коммерческих сервисов и работая с общедоступными инструментами, которые легко интегрируются с корпоративными IT-системами. Некоторые компании, особенно с разветвленной филиальной сетью, нашли именно в онлайн решение своей главной проблемы — как одновременно вовлечь в событие своих сотрудников из всех городов. И все без исключения очень скучают по офлайн-событиям. Мало что может заменить искренние эмоции и драйв от общения вживую.

Заказчики безмолвствуют

«Последнее мероприятие, которое я вел, прошло 14 марта 2020 г. С 27 марта мы



«Деловой квартал» надеется, что в ноябре вручение премии «Человек года» пройдет в прежнем формате!



с семьей самоизолировались за городом. Работы сейчас в моем сегменте нет никакой», — рассказал ведущий, индивидуальный предприниматель **ИВАН ГРОНСКИЙ**.

— К сожалению, от налогов меня никто не освобождал: как ИП я вынужден был заплатить государству все, что должен, за 2019 г., плюс аванс по УСН за I квартал 2020 г. Причем на возврат этих средств рассчитывать не приходится. Государство обещало сделать налоговый вычет только для самозанятых. Если честно, не очень понятен такой дифференцированный подход: ИП сейчас деньги тоже были бы кстати, как и любому гражданину РФ. Зато я получил поддержку в виде МРОТ от государства. Причем очень оперативно. Подал документы на нее — и через день мне на счет упали деньги. Так что МРОТ получить от государства возможно, и это хорошая новость для предпринимателей вроде меня.

С марта по май мне не удалось поработать ни на одном онлайн-мероприятии в качестве ведущего. Некоторым моим коллегам повезло больше, но расценки на эту работу сейчас такие, что моя профессия из способа заработать превращается в хобби. Если же ты ценник не снижаешь — работы нет. Хотя, по факту, для ведущего единственное отличие онлайн-мероприятия от офлайн-ового заключается в том, что ты не

приезжаешь на площадку. Готовиться к общению в сети надо даже больше, потому что формат новый, нет прямого контакта с людьми, чью реакцию на происходящее ты должен ловить во время работы.

Еще один минус работы онлайн заключается в том, что это нестабильная занятость. В большинстве случаев, когда мероприятие частное и в нем участвуют менее 20 человек, его организаторы справляются с поддержанием интереса у гостей и без ведущих. Более крупные события в сети часто отменяются или переносятся.

В общем, мне кажется, что в будущем онлайн-встречи едва ли вытеснят офлайн и не станут ему полноценной заменой. Они, скорее всего, останутся его дополнением или вынужденной формой связи людей с разных континентов. Многие люди соскучились по живому общению и рвутся за ним на улицу.

Когда массовые мероприятия разрешат снова? На данный момент есть негативный прогноз, есть позитивный, и есть — «средняя температура по больнице». Согласно третьему варианту развития событий, массовые мероприятия снова начнутся в августе-сентябре. Но тенденции таковы, что компании, обычно заранее бронирующие ведущих на свои мероприятия, пока безмолвствуют. И я могу понять работодателей: сейчас бизнес теряет много денег, и все затягивают пояса. Я много работаю с крупными концернами — Volkswagen, Audi — и слежу за тем,

что происходит на этом рынке. Пишут, что у производителей легковых авто спрос обвалился на 70%. Это значит, что они будут экономить на всем, на чем могут, в том числе на мероприятиях. Так что пока до окончания кризиса далеко. И чем скорее будет изобретена вакцина от COVID-19, тем лучше будет для всех.

Создали свою онлайн-студию

Падение доходов компаний-организаторов мероприятий сейчас оценивается в 90%, — считает **АРТЕМ СТАТИН**, учредитель «А-ГРУПП», член правления в Ассоциации компаний по техническому обеспечению мероприятий.



— Проекты в интернете, запущенные после нача-

ла самоизоляции — это совсем другие цифры, другие деньги. Мало кто понимает, как с этим работать, и спрос на новые форматы невелик. В результате компании активно сжимаются. Во-первых, избавляются от неэффективных сотрудников, а во-вторых, от тех, которых не в состоянии прокормить. В итоге на рынке труда появилось огромное количество безработных. По моим оценкам, больше половины специалистов в нашей сфере потеряли работу или потеряют ее в ближайшее время.

Многие, конечно, выживут даже в эти сложные времена и переформируются. А вот технические компании, предостав-

ляющее в аренду оборудование под мероприятия, если не обанкротятся, то уйдут в режим, когда работают лишь один-два директора, а все сотрудники уволены или в простое.

Наша отрасль формально попала в список тех, кому положена государственная помощь. Но одна из ключевых проблем заключается в том, что законодательная система построена на ОКВЭДах, и многие из них не указаны в разъяснительных документах. Думаю, это произошло потому, что event-сфера до сих пор нормально не регламентирована. В отрасли созданы ассоциации, которые занимались исправлением ситуации, но они не успели закончить свою работу до пандемии. В результате в лучшем случае 30% ОКВЭДов получат необходимую им поддержку.

Объемы этой поддержки также недостаточны. Для сравнения: в Голландии прокатная компания показывает государству отчетность за прошлый год — и государство компенсирует ей 90% выручки. Нашим коллегам в Швейцарии выплатили 80% затрат.

Конкретно нашей компании пригодились бы оборотные средства. Мы можем быстро создавать продукты и вводить их в строй, но на это нужны стартовые инвестиции. Также актуальны полная компенсация зарплат, отсрочка по налогам и кредитные каникулы.

Наша сфера деятельности хороша тем, что она гибкая. К третьему месяцу пандемии «А-групп» создала много новых продуктов. Мы увидели, что онлайн-мероприятия выглядят одинаково, условно — «человек вещает о чем-то на фоне старого ковра». Но людям не нравится это единообразие, они в поиске качественного и безопасного контента. Поэтому мы с партнерами создали свою онлайн-студию. Это телевизионная студия, позволяющая сделать любое онлайн-мероприятие с соблюдением санитарных норм — от выступления лекторов до концертов и выпускных. Также мы теперь создаем видео-визитки для компаний и их руководителей.

По моим ощущениям, даже когда офлайн снова станет легальным — онлайн никуда не уйдет. Люди привыкают к такому досугу. Трансляции позволяют им посещать мероприятия, которые они бы раньше не посетили. Шевеление на рынке, по моему мнению, начнется в лучшем случае в сентябре, а в худшем случае — в следующем году. Нас закрыли раньше всех и позже всех, скорее всего, откроют, причем с сильными ограничениями. Есть надежда, что День Победы, когда бы власти его ни провели, будет сигналом для начала работы.

Алена Глазкова

ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА В США В УЖАСЕ

«Экономика пошатнулась, миллионы потеряли работу, царит полная неопределенность. Все это провоцирует людей на агрессию».

Предприниматель **Илья Осипов** семь лет назад переехал из Нижнего Новгорода в США. «Деловой квартал» поговорил с ним о том, как изменилась жизнь американцев после пандемии и что стало причиной массовых беспорядков по всей стране в конце мая.

Перемещение — свободное, помощь от государства — авансом

— В США много погибших и много зараженных — это всем известно. Однако не могу сказать, что в большинстве штатов был установлен жесткий карантин. В Калифорнии, где я живу, чтобы выйти на улицу, не нужны ни пропуска, ни QR-коды. Люди могут свободно гулять, если это им необходимо. В то же время в нашем районе власти попросили граждан увеличить дистанцию во время общения до двух метров. Но если вы члены одной семьи, то можете общаться на меньшем расстоянии. Также желательнее разговаривать с посторонними в маске, а саму маску носить в общественных местах (хотя бы на шее). В остальном за последние месяцы моя жизнь почти не изменилась, как и у многих бизнесменов в IT. Работа из дома для нас — обычное дело.

Приятным бонусом стало то, что государство поддержало и работников, и бизнес.

Во-первых, практически все мои знакомые со статусом гражданина Америки получили пособие. Причем, чтобы тебе пришли деньги, не надо было подавать никаких заявок. Просто если ты гражданин Америки, то тебе по факту — за то, что ты в прошлом году подавал налоговую декларацию — выслали по \$1000 на взрослого и по \$500 на ребенка.

Во-вторых, государство предложило финансовую помощь предпринимателям. Система такая: бизнесмен, если его дело пострадало от пандемии, заходит на специальный сайт и пишет заявку с просьбой о помощи и обоснованием, почему он эту помощь должен получить. После чего ему

авансом власти переводят \$10 тыс. И уже потом заявку рассматривает специальная комиссия, определяющая, насколько сильно ты пострадал и нужны ли тебе дополнительные средства.

Наша компания тоже обращалась за поддержкой, но получила лишь аванс. В доплате комиссия отказала, сославшись на то, что мы пострадали меньше, чем многие другие. И я понимаю логику этого решения: в городах закрыты тысячи магазинов, многие рестораны, кинотеатры, компании сферы услуг и развлечений. Более 20 млн человек лишились работы.

Ни разу не видел невежливой полиции, но в бедных районах все иначе

В России я считал себя человеком с активной гражданской и политической позицией. Четко представлял, с кем хочу дружить и сотрудничать. Ходил на митинги, вместе с другими протестующими попадал в отделение. Но в США я чувствую себя далеко не в повестке.

Российское деление на левых и правых, патриотов и «либералов» тут не работает. Все иначе, все диаметрально отличается от того, к чему я привык. И поэтому даже за семь лет жизни в Америке, думаю, не смог полностью определиться, взгляды каких политических сил мне импонируют больше. К счастью, политика тут не мешает мне пока делать бизнес.

Массовые возмущения в США начались с того, что в Миннеаполисе жестоко убили афроамериканца Джорджа Флойда. Судя по видео, на него надели три полицейских бугая. Один из них был азиатской внешности, но сейчас этого никто не вспоминает. Местные жители восприняли это событие не как несчастный случай, а как яркое проявление расизма. Возник протест. И довольно быстро из привычных для американцев митингов он превратился в погромы и беспорядки.

Я очень сочувствую погибшему, я тоже против расизма, против полицейского произвола, но не считаю, что все это по-



вод, к примеру, переворачивать машины или бить витрины.

У меня вообще сложилось ощущение, что тема расизма в Америке немного преувеличена. Я не встречался с бытовым расизмом в Штатах, тем более в Калифорнии, где люди особенно терпимы к представителям других рас. Но в США есть проблема, и достаточно признанная, которая заключается в существовании «белых» районов и районов, где проживают афроамериканцы и смешанное население. Зачастую вторые — настоящие гетто. Почему же так получается? Да потому что Америка структурирована таким образом, что налоги от собственности и налоги на доходы физических лиц здесь идут в бюджет муниципалитета. Таким образом, богатые районы получают в казну много денег, ведь в них живут благополучные люди, и каждый дом здесь стоит в среднем порядка \$1 млн.

Налог на собственность в таком районе американец платит от 1 до 1,5% в год. Например, мои знакомые, проживая в благополучном районе, вынуждены ежегодно платить \$11–12 тыс. налога в год. За собственный дом! Естественно, муниципалитет на эти средства может обеспечить налогоплательщикам комфортную жизнь: содержать хорошую школу, библиотеку, полицию, чистить улицы, высаживать клумбы и прочую инфраструктуру. В таких районах и полиция ведет себя очень вежливо. Я живу в пригороде Сан-Франциско, и мой район также считается благополучным — так вот я не видел здесь

ни разу в жизни невежливой полиции. Наоборот, они очень дружелюбные ребята.

Как-то я пообедал с сыном в кафе и увидел за соседним столом полицейских — огромные парни в форме, обвешанные оружием, от шокера до пистолетов. В свой обеденный перерыв они, как любые нормальные люди, болтали и смеялись. Мой сын стал спрашивать: что там у полицейских такое висит на поясе? Я предложил ему подойти и спросить. Вы не представляете, как были рады эти ребята! Настоящее шоу ему устроили! И улыбались сами при этом как дети.

В бедных районах, где стоят маленькие, словно картонные, домики или дешевые трейлеры вроде тех, что показывают в сериале «Breaking bad», обстановка другая. Люди живут там плохо, платят низкие налоги, и муниципалитету не на что содержать эти территории. И полиция, там, возможно, ведет себя иначе.

В общем, проблема расизма в США во многом возникает из-за межклассовых противоречий: большинство «белых» — люди со средними доходами и выше, у них есть хорошие дома, квартиры, машины и т. п. Большинство представителей других рас живут бедно. Отмечу, что и среди полицейских у нас есть представители самых разных рас и национальностей.

Государство старается выровнять ситуацию субсидиями. Создает структуры, которые нячнутся с теми, у кого нет денег на жилье, медстраховку и поиск нормальной работы. И этих организаций столько уже, что иногда мне кажется, что нужно быть

лентям или очень плохим парнем, чтобы оставаться на дне.

Бизнес лишают собственности, но полиция бездействует. Это к лучшему

В Америке принято протестовать культурно. Тут в этом плане большая свобода высказывания: если ты против бедности, расизма, произвола — можешь выйти с плакатом к мэрии, и никто тебя не прогонит. Главное — не мешать дорожному движению. Можно выкрикивать, что хочешь, любые лозунги, полиция будет просто стоять рядом. Но стоит взяться за камень — и представители правопорядка начнут выполнять свою работу.

Но сейчас экономика пошатнулась, миллионы потеряли работу, царит полная неопределенность. И я понимаю, что решать свои проблемы может быть сложно, когда крутом карантин. Все это провоцирует людей на агрессию, на радикальные шаги. Протестующие решили, что плакатов и мирных митингов недостаточно, к разумным людям присоединись мародеры и бандиты, считающие нормальным бить витрины, поджигать здания и похищать чужую собственность.

Владельцы бизнеса, особенно малого, были в ужасе. Многие вложили в эти магазинчики и офисы полжизни. В Америке полно протестантов, и в протестантской культуре считается за благодетель иметь собственный небольшой бизнес, вести его честно и передавать по наследству. Теперь они лишились всего.

Муниципальная полиция бездействовала: им отдали приказ не вмешиваться и ждать, пока беспорядки начнут пресе-

кать войска штата или национальная гвардия. И это даже хорошо. Если они начнут махать дубинками, скорее всего, местная либеральная пресса миглом это заснимет и выставит их притеснителями.

Власти и полиция выбрали правильную стратегию. И если они не дадут больше повода для возмущения граждан — конфликт исчерпает себя. И американцы, и американский бизнес снова будут в безопасности, а власти задумаются о том, что делать с проявлениями жестокости отдельных полицейских.

Илья Осипов

Родился 6 января 1975 г.

«Гуру нижегородского интернета». Медиаменеджер, предприниматель, блогер, общественный деятель (выступает за гражданские права и свободы в области распространения информации).

Карьера:

известность в России получил как основатель одного из крупнейших городских сайтов NN.RU (основан в 1999 г. с партнером Михаилом Иосифовичем, через 14 лет развития продан Hearst Shkulev Media / «ИнтерМедиаГруп»); 2006–2008 гг. — директор портала «Москва.Ком»; 2009–2011 гг. — владелец и управляющий издательского дома «Биржа Плюс».

В США развивает стартап WOWCube (лауреат Нью-Йоркской премии World Technology Award 2018, призера Edison Awards 2020).

Семья: женат, воспитывает двоих детей.



Дарите впечатления любимым!

**Мы открыты
для Вас!**



Реклама *спа

Europe & Asia
Medical Spa



Нижний Новгород, Гранд отель «Ока»
пр. Гагарина, 27 (831) 231-06-91
Есть парковка для гостей

**SPA-ритуалы* выполняют мастера —
коренные жители острова Бали**