



№13 / сентябрь 2022

VE CLEVER

корпоративный журнал

Тема номера:
Цифровая экосистема Ve Clever для бизнеса



Читайте в номере:

У экосистем B2B широкие возможности повысить скорость бизнес-процессов и сэкономить время сотрудников. Это удобная платформа, которая снимает рамки и ограничения для роста бизнеса.

4

Что вам нравится в экосистемах?
Взгляд пользователей

10

Бонусы от использования
экосистемы Ve Clever

13

Рейнжиниринг
процессов печати

Технологично. Экономично. Экологично.

СОДЕРЖАНИЕ:

- 3 *Слово руководителя*
- 4 *Новые продукты*
- 16 *Кейсы наших клиентов*
- 25 *Лайфхаки для бизнеса*
- 29 *Говорят Эксперты*
- 38 *ЭКО*
- 40 *Хобби*
- 42 *Путешествия*

3



18



31



40





От редакции

Цифровые экосистемы

Мы выпускаем очередной номер журнала Be Clever во время сложной геополитической обстановки. Никто не знает, что будет завтра с рынками, с российскими ИТ, с поставками, как мы с этим справимся, в какие сроки.

Но мы точно знаем - тот, кто не думает о будущем, потеряет настоящее. Поэтому основная тема номера «Цифровые экосистемы».

Порассуждаем вместе с вами, что это – новые виртуальные миры или просто возможность более комфортно без потери времени организовывать свою работу и досуг?

И расскажем, как мы видим свое будущее в мире экосистем.

Слово руководителя

Экосистема – это намного больше, чем IT-платформа и логистика

Экосистема – это в первую очередь возможность для быстрого обмена, получения, движения информации, а значит это место, где информация накапливается, обрабатывается и оптимизируется. Жизнь в экосистеме – это возможность развиваться, экономить время и ресурсы, делиться информацией, бережно относиться к потреблению, внешней среде и природе.



Жизнь в экосистеме – это возможность развиваться, экономить время и ресурсы, делиться информацией, бережно относиться к потреблению, внешней среде и природе.

ЭКО – это серьезное слово, а не просто набор звуков. ЭКО – это ответственность и честность. В последнее время стало много «эко» в нашей жизни: «эко» продукты, «эко» потребление, «эко» системы.

ЭКО для Clever bros. – это основа, мотивация, миссия. ЭКО присутствует в наших слоганах. ЭКО – тот двигатель, который развил наше ПО «Караби» в платформу Be Clever.

Об этом мы и поговорим в этом номере.



Новые продукты

Цифровая экосистема



Валерия Килиминская

Когда началась подготовка 13 номера *Be Clever*, мы уже знали, что он будет посвящен экосистемам. Но что писать, как разобраться в потоке информации, которая появляется по ходу становления этого цифрового пространства?

При первом подходе к не таким уж и многочисленным обзорам складывается впечатление, что экосистемы рождаются вслед за написанным контентом. Т.е. слово и мысль провоцируют дело.

При втором приближении, когда вырисовываются детали, понимаешь, что все-таки сначала появляются сами продукты, которые нацелены на стимулирование запроса у пользователей, а потом авторы обзоров начинают это все описывать и сводить концы с концами, чтобы получилась стройная концепция. Но при минимуме информации что-то им приходится домысливать.

Разрабатывать новый цифровой продукт, это идти на шаг-два впереди потребностей пользователей, или вообще придумать что-то сверхновое, а потом убедить пользователей, что ЭТО им жизненно необходимо. То есть опять все начинается с идеи. И это маркетинг в чистом виде.

Так что же такое цифровая экосистема?

Это, однозначно, переосмысленный плагиат: все лучшее берем у Природы, пока что супер-архитектора жизненных пространств.

Артур Тенсли (Arthur Tansley) (15 августа 1871 — 25 ноября 1955) — британский ботаник, считается одним из первых в мире экологов.

В 1935 году в одной из публикаций он сделал важный шаг, увековечивший его имя в науке.



Цифровая экосистема – это переосмысленный плагиат: все лучшее берем у Природы, пока что супер-архитектора жизненных пространств.

В работе «Правильное и неправильное использование ботанических терминов» Тенсли ввел термин «экосистема». Так он обозначил совокупность организмов, обитающих в данном биотопе, которая, по его мнению, является именно системой, с составными элементами, единой историей и **со способностью к согласованному развитию**.

Перефразируем этот тезис для цифрового пространства: цифровая экосистема – это согласованное развитие сообщества пользователей, цифровой среды их взаимодействия и системы коммуникаций для осуществления обмена продуктами и денежными средствами между ними.

«Я предлагаю рассматривать компанию не как представителя одной отрасли, а как часть бизнес-экосистемы, охватывающей множество отраслей. В бизнес-экосистеме компании совместно развивают возможности вокруг инновации: они работают совместно и на конкурентной основе, чтобы поддерживать новые продукты, удовлетворять потребности клиентов и, в конечном итоге, внедрять следующий раунд инноваций» – писал бизнес-стратег Джеймс Мур в статье *Harvard Business Review* в 1993 года. Во всем мире именно его принято считать апологетом бизнес-экосистем.

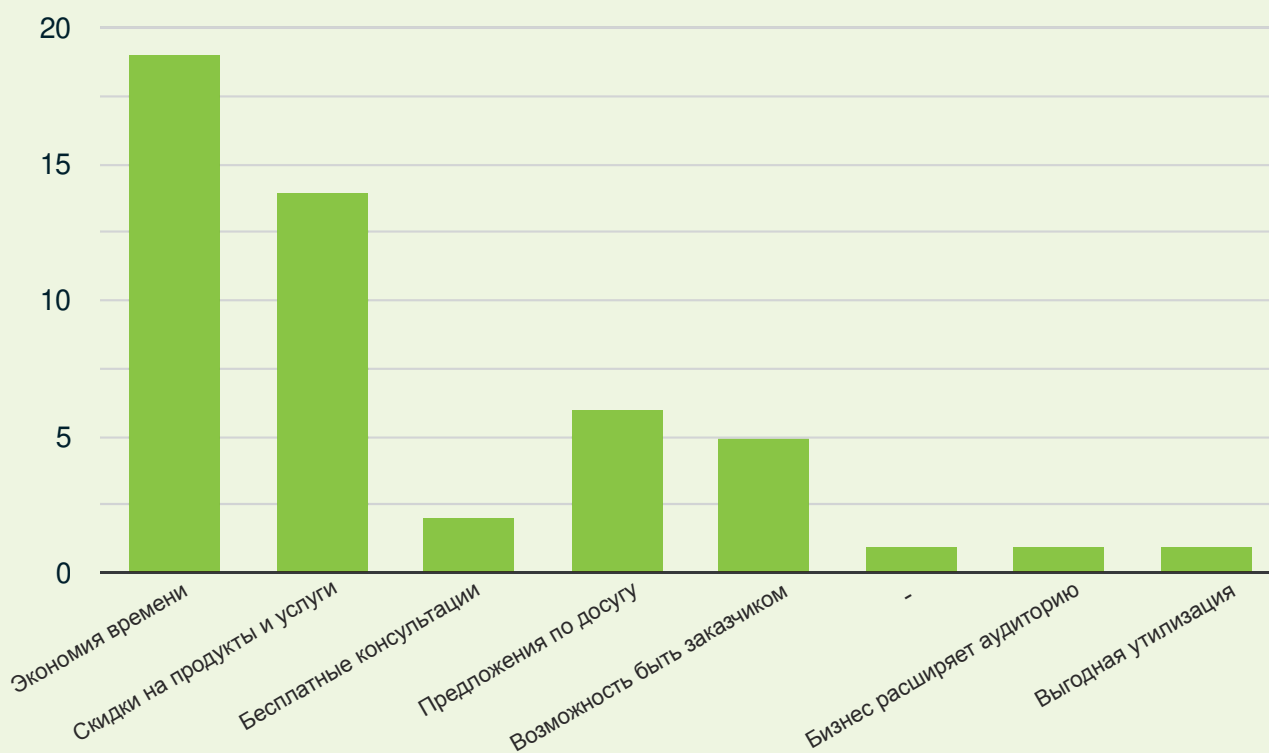
Маркеры, помогающие пользователю определить, что перед вами экосистемный продукт:

1. Единый ID для всех сервисов и продуктов, находящихся внутри экосистемы (далее ЭС).
2. Бесшовные переходы в цифровом пространстве.
3. Открытость коммуникаций для решения многосторонних задач.
4. Понятная система начисления бонусов или преференций от пользования ЭС, которые их заменяют.
5. Положительный пользовательский опыт, который сам «продает» ЭС.

На вопрос «Что вам нравится в этих экосистемах?» самые замечательные ответы:

- ▶ Удобство, единая система начисления бонусов.
- ▶ Все сервисы в одном месте.
- ▶ Вариативность подписки (например, есть семейная на несколько аккаунтов).
- ▶ Синхронизация между устройствами.
- ▶ Логичность и широта возможностей.
- ▶ В Госуслугах экономия времени: если раньше было так проблематично получать загранпаспорт, то сейчас пришёл к назначенному времени, оплатил пошлину со скидкой на сайте, затем забрал загранпаспорт. Удобно.
- ▶ В Яндексе нравится система бонусов, когда пользуешься сервисами по просмотру фильмов, службой такси и музыкальной колонкой Алиса.
- ▶ Ozon – я вижу удобство и экономию времени за счёт того, что всегда можно выбрать удобный пункт в двух шагах от дома. И доставка через Ozon дешевле, чем через СДЭК, когда оформляешь заказы в маленьких магазинчиках из других городов.
- ▶ Поиск.
- ▶ Скорость работы, простота использования.
- ▶ У Apple – полная синхронизация устройств и учетной записи на устройствах, у VK и Сбера – также привязка всех приложений к единому аккаунту, дополнительные скидки и кэшбеки.
- ▶ Удобство, обслуживание, экономия времени.
- ▶ Чувство принадлежности к чему-то интересному, полезному и удобному.

Какие бонусы должна давать эта система, на ваш взгляд, пользователю и бизнесу?



Возникает логичный вопрос – обязательно ли пользователям знать, что они находятся внутри экосистемы?

Абсолютно нет. Пользователь просто выбирает максимально удобную для себя среду онлайн-обитания. Это может быть набор различных элементов из нескольких «сред обитания», и далее, в процессе использования, ненужные, случайные элементы отваливаются, приходит или не приходит осознание того, что твоими действиями кто-то руководит, и если тебе удобно такое руководство, ты остаешься под его протекцией.

Логично, что сами экосистемы на неконкурентных участках будут объединяться в ту же «Партнерскую сеть» за толику малую для того, чтобы не терять пользователя. Например, Сбербанк и Mail.ru Group объявили о создании совместной O2O-платформы онлайн-сервисов доставки еды и такси. «Яндекс» в альянсе с Uber, например, предоставляет цифровую оболочку, а сами услуги такси предоставляют транспортные компании, работающие в этой агломерации.

На рынках B2B все сложнее: здесь надо перешагнуть через предубеждение, что конкуренты заманивают тебя в свои «сети».

Появившееся лет семь назад движение «Партнерские сети» частично уже приучили бизнесы больше доверять друг другу и видеть выгоду от партнерства, когда в разных городах присутствия мы обслуживаем клиентов руками наших конкурентов-партнеров.

Есть ли смысл развивать собственные экосистемы на фоне мировых брендов?

Да, конечно. Ведь все запросы пользователей и на B2C, и на B2B невозможно охватить.

Также есть специфические области, в которых важно комфортно и прозрачно предоставлять единое цифровое пространство клиентам, партнерам, конкурентам для эффективного взаимодействия напрямую друг с другом.

Для этого обязательное условие – удобная для всех платформа, которая будет доступна из любой точки интернета (рунета) с любого работающего устройства. Последняя часть предложения, понятно, написана на злобу дня.

Одной из черт бизнес-экосистем является то, что они собираются для усиления возможностей не только оператора самой экосистемы, а для синергии пользовательского опыта и возможностей всех участников.

При этом экосистемы часто существуют поверх мощных бизнес-платформ.

«Платформа» — это мощный тип экосистемы, обычно созданный и принадлежащий одному предприятию или организации, но запланировано предназначенный для привлечения активного участия большого количества других участников.

7 главных вопросов,

которые нужно проработать при проектировании экосистемы:

- 1)** Какую проблему пользователя или бизнеса решает экосистема?
- 2)** Кто может быть частью экосистемы?
- 3)** Какой должна быть модель управления экосистемой?
- 4)** Как извлечь прибыль от создания экосистемы?
- 5)** Как запустить экосистему?
- 6)** Как обеспечить развитие и долговечность экосистемы?
- 7)** Как обеспечить безопасность всей системы и пользователей?

На примере продукта ГК Clever bros. - цифровой экосистемы Be Clever попытаемся ответить на эти вопросы. Подробности в материале И. Логинова «Цифровая экосистема Be Clever для бизнеса», стр. 8

Что удалось прочитать, чтобы написать этот текст: Википедия, РБК, VC.ru (не путать с Вконтакте), статья Иммона Келли на www2.deloitte.com.



Новые продукты

Цифровая экосистема *Be Clever* для бизнеса

Интервью с руководителем ГК *Clever bros.* Игорем Логиновым.

В своем вступительном слове для 13 выпуска журнала BE CLEVER руководитель ГК *Clever bros.* Игорь Логинов рассказал об ассоциации цифровой экосистемы и живого организма, отметив важный симбиоз выгод – экономия ради экологии. Мы решили продолжить разговор об экосистемах и начали наше интервью как раз с экологии.



Игорь Логинов

- Игорь Александрович, все ли цифровые экосистемы, которые сейчас существуют, являются экологичными, на ваш взгляд?

Не берусь ответить обо всех экосистемах. Но давайте рассмотрим одни из самых популярных, быстрорастущих экосистем – Wildberries и Ozon. Обе системы ориентированы на увеличение потребления, но не на улучшение качества этого потребления. Они созданы для того, чтобы покупать товары быстро, иногда необдуманно, а потом легко с ними расставаться, отправляя в утиль. Потребителю кажется, что нет ничего проще, чем оформить заказ на Ozon или Wildberries. Пользователь системы считает, что это удобно, выгодно и дешево. Но в результате множество покупок относятся к неосмысленному потреблению, которое в свою очередь стимулирует ненужное производство и негативно сказывается на окружающей среде. Экологичны ли такие экосистемы? На мой взгляд, нет.

- Тогда какие примеры экосистем вам кажутся реально работающими с точки зрения экологии и экономии, удобными и выгодными для пользователей?

Сервис «Госуслуги». Это стопроцентная экосистема, которая позволяет пользователям совершать меньше ненужных действий. Пользуясь сервисом, вам не нужно стоять в очередях, просить содействия у знакомых и друзей, посещать лишний раз ПФР, Налоговую инспекцию, МФЦ и другие органы.

А вспомните, как в самом начале нам было страшно пользоваться порталом. Я пользуюсь сервисом «Госуслуги» уже более 5 лет, и с каждым годом наслаждаюсь все боль-

ше, и удивляюсь, и впечатляюсь. Эта экосистема является хорошим учителем, и она не оставляет после себя отходов. А вот экосистему «Сбер» я могу привести в качестве примера частично. В ней много хорошего, но все же лучше бы конгломерат остановился на своей основной деятельности и продолжил работать как банковский сервис. Зачем устанавливать монополию и подминать под себя все? «Сбер» заявляет, что он сберегает время и ресурсы людей, но в тоже время он строит внутреннюю систему потребительского стимулирования. Да, у них хорошо работает маркетинг, особенно с точки зрения экономики. Но экологичной и экономичной их систему все же не назовешь.

- Давайте поговорим об экосистемах в B2B: насколько они важны и нужны бизнесу?

Экосистемы B2B (Business to Business), на мой взгляд, наиболее важны и уместны.

Во-первых, они помогают нам совершать сделки дистанционно, а это норма уже более 15 лет. Бизнес сопровождается множеством различных условностей, и обмен документами в B2B наиболее важен. Если в B2C продавец диктует свои условия покупателю и покупатель защищен законом, то в B2B между сторонами существуют договоренности, закрепленные документами. ЭДО в этом случае приобретает более высокую важность и полезность, благодаря скорости фиксации транзакций, уменьшению бумажного документооборота, что существенно сказывается на экономии времени, бумаги, затрат на доставку, регистрацию и хранение бумажных документов.

Во-вторых, бизнесу в основном чуждо излишнее потребление, он покупает то, что действительно нужно ему для деятельности. В отличие от покупок для себя, покупки для бизнеса совершаются в рабочее время, и экосистемы B2B позволяют экономить время сотрудников отделов закупок, за которое платит организация. Также именно в B2B возможно взаимодействие и интеграция экосистем с другими системами.

- Какой вы видите нашу экосистему *Be Clever*?

Идея создать свою экосистему родилась не вчера. Мы более 15 лет работаем в корпоративной программе и прошли с ней целый путь – от первой версии Carabi до трансформации в VIS (Veneta Information System), из VIS в CBA (Clever Bros. Assistant) и, наконец, из CBA в *Be Clever*. В процессе программа видоизменялась и раз-



Программа вышла за пределы обмена электронными документами, в ней появился обмен информацией, знаниями, компетенциями, поддерживающими мерами.

вивалась. Если изначально в версиях Carabi и VIS был только процесс продаж и производства, то затем в СВА добавились функции анализа и прогнозирования, а уже в Ве Clever во главе угла стоят совершенные процессы взаимоотношений клиентов, партнеров, сотрудников, поставщиков. Программа вышла за пределы обмена электронными документами, в ней появился обмен информацией, знаниями, компетенциями, поддерживающими мерами. Эти функции и нужны бизнесу в большей степени, потому что благодаря им снижаются затраты времени на коммуникации и получение информации, именно поэтому и название Ве Clever – быть «умным», быть «clever».

У бизнеса появляется возможность выйти за рамки временных ограничений – например, клиент может общаться с партнером во Владивостоке без нашего участия из Санкт-Петербурга или Москвы. У всех пользователей программы в современных условиях должна быть возможность работать в любое удобное для них время, лишь бы это было полезным. В результате пользование системой делает человека более свободным в своем «творческом» и рабочем процессе, снимает рамки и ограничения для роста и развития бизнеса.



В результате пользование системой делает человека более свободным в своем «творческом» и рабочем процессе, снимает рамки и ограничения для роста и развития бизнеса.

- Что уже сделано и что предстоит для экосистемы Ве Clever?

Первое, что необходимо для любой системы – точка входа. Она у нас есть, причем для каждого пользователя она может быть своя – Личный кабинет, Партнерский портал, мобильное приложение, окно входа через интерфейс СРКеу и т.д. Не важно, кем является пользователь – сотрудником, партнером, поставщиком, он заходит в свое пространство, легко его расширяет и переходит в другие области из одной ипостаси в другую. Наш клиент может быть для нас поставщиком, наш сотрудник – нашим клиентом, наш поставщик может быть партнером в отдельном проекте, ГК Clever

bros. может быть партнёром для клиентов в их собственных проектах. Мы все пользователи единой системы, синергия без ограничений в своём умножении. Основной функционал в экосистеме работает. Любой пользователь может отправить запрос, обозначить свою потребность и получить ее решение, а также удовлетворить потребность другого пользователя системы. Мы стремимся к бесшовности и отсутствию временных рамок. Подобные системы есть, но, на мой взгляд, не так логично и легко устроены, и рассчитаны они на H2H, где коммуницируют два человека, а не бизнесы.

Как я уже говорил, экосистема – живой организм, и в ходе ее использования мы будем получать отклики пользователей, участников системы в различных ролях, для ее совершенствования.

Мы будем расширять возможности Ве Clever под новые запросы. Если бизнесу нужно будет интеграция с другими системами и сервисами, такими как СБИС, Страхование, Социальные сети мы сделаем и это, объединив множество систем. «Любая экосистема должна в процессе работы показать свою полезность и начать коммуницировать с другими системами. Это часть космоса, который бесконечен.

Это движение от атома к космической бесконечности, от микромира к мегамиру, и каждый элемент в этом мире имеет значение.

- В текущей политической и экономической ситуации российские экосистемы получают больше шансов для продвижения? Помогут ли они пользователям преодолевать кризис?

У российских экосистем огромный потенциал. Мы уже накопили разнообразный опыт, который нужно использовать и развивать. Конечно, ряд экосистем, как и звезд на небе, погаснет, какие-то будут светить ровно, но обязательно найдутся те, кто будет сверкать ярко, разрастаться быстро, собираться в созвездия и превращаться в Млечный путь!



Любая экосистема должна в процессе работы показать свою полезность и начать коммуницировать с другими системами. Это часть космоса, который бесконечен.

Бонусы от использования экосистемы Be Clever



Игорь Логинов

Рассказывает руководитель ГК Clever bros. Игорь Логинов:

«Первое и самое главное преимущество, которое должны получать пользователи любой экосистемы – сокращение временных затрат. И наша экосистема Be Clever – подтверждение этому.

Еще когда зарождалась наша корпоративная система Sarabi (основа для сегодняшней экосистемы), целью создания как раз была экономия времени. Мы видели, что специалисты отделов продаж достигли своего «потолка» и не могут «пробить» его – они были загружены рутинной из заявок и не стремились избавиться от нее. Она их связывала, сковывала, а им было комфортно.



**сокращение
временных
затрат**



**консультации
по готовым
решениям**



**возможность
для личного
заработка**



**легкая
смена ролей**



**управление
бизнес-процессами**

Мы, преодолевая тернии, запустили программу и тем самым избавили менеджеров от рутины – они стали размещать заявку и далее лишь контролировать на одном экране отклонение в процессе ее выполнения, не тратя времени на оффлайн взаимодействие с различными участниками процесса. Заявка проходит свой путь в программе с минимальным участием сотрудников и пользователей. Экономя время, сотрудники повышают свою эффективность: управляют своим временем и получают новых заказчиков, нужные знания, имеют возможность работать дистанционно и полный доступ к информации о качестве своей работы. Все это элементы мотивации, удовлетворенности и свободы, которые так важны сегодня.

И так любой пользователь экосистемы Be Clever сейчас, размещая свой запрос, регистрируя свой инцидент или заявку, получает от системы варианты решения,

выбирает наиболее эффективный путь достижения результата.

Но экономия времени не единственное преимущество, экосистема позволяет получать нужные **консультации по готовым решениям для бизнеса**, будь то подбор техники для печати или ИТ-обслуживание, и многие другие запросы, выходящие за сферы нашей деятельности.

И чем больше пользователей подключаются к системе, тем больше будет откликов на запросы, потребностей и возможностей для консультаций, подключенных сервисов, таких, как СБИС, страхование.

Любой наш партнер может реализовать свои знания, компетенции, творческие замыслы, отразив их в экосистеме. И став исполнителем, консультантом, авторитетом мнения, получит **возможность для личного заработка**.



В экосистеме размываются границы возможного, мы становимся полезными друг другу и выбираем нужный формат партнерства.

Отсюда вытекает еще один бонус, который не так очевиден на первый взгляд – это **легкая смена ролей**. В экосистеме размываются границы возможного, мы становимся полезными друг для друга и выбираем нужный формат партнерства.

Мы привыкли к понятию «партнерские отношения», наш президент за 20 лет приучил, и я рад, что в нашей экосистеме мы можем применить этот подход, но без кавычек. В его основе лежат реальные ценности, честность и взаимовыручка, и все это не безвозмездно, а согласно актуальным ценам на работы и услуги.

Не важно, кем является пользователь экосистемы Be Clever – сотрудником, партнером, поставщиком – он заходит в свое пространство, а далее может свободно переключаться между ролями. Это преимущество доступно именно в экосистемах для B2B.

Также пользователи системы смогут оценить **преимущества от использования российского софта нашей собственной разработки – СРKey**. ПО будет вшито в систему и позволит нашим заказчикам мониторить состояние печатающих устройств, а в дальнейшем «Интернет вещей». Такой приятный бонус для тех, кто ценит управление онлайн и опирается в работе на статистику и актуальные данные.

Ну и, конечно, мы не забываем, что **сама Be Clever является софтом и провайдером к элементам программы ERP СВА**, позволяет участнику системы стать ее полноценным пользователем в более широком смысле, **использовать ее возможности для управления своими бизнес-процессами**.

Я назвал основные преимущества, но их будет больше, как только система будет расширяться – ее пользователи сами принесут новые полезности, а мы с вами отберем лучшие из них!



Комментарий директора по развитию Елены Матюниной о преимуществах нашей экосистемы Be Clever:



Елена Матюнина



«В последнее время термин «экосистема» приобрел новые значения. В школе мы все изучали многообразие живых организмов, виды экосистем в природе. Но сейчас, когда цифровые экосистемы стали неотъемлемой частью нашей жизни, мы стали привыкать к новому смыслу этого термина.

Я поддерживаю идею создания цифровых экосистем. Мне нравится возможность объединения функций в одном информационном пространстве, которая делает нашу жизнь легче и проще. Иногда решения, которые я вижу в экосистемах Яндекса, Сбера, меня удивляют, не всегда сразу укладываются, а зачем этот сервис здесь?

Но когда удастся воспользоваться новым функционалом, действительно появляется ощущение, что стало удобнее, и для этого не нужно скачивать несколько новых приложений, привыкать к новому интерфейсу. Оплата налогов и штрафов, счетов за электроэнергию, квартиру, детский сад через приложения экосистем – это, пожалуй, лучшее, что можно было придумать, чтобы сберечь время и нервы пользователей.

Но давайте вернемся к нашей экосистеме Be Clever и поговорим о том, что уже сделано и что предстоит, какие выгоды экосистема будет давать пользователям. Главная задача нашей экосистемы – предоставить пользователям максимальный набор функций и полезностей, при этом оставив им выбор пользоваться только тем, что действительно необходимо. Сегодня пользователи должны иметь возможность выбрать только часть услуг или сервисов, включать и выключать онлайн какие-то функции. Я думаю, режим «все включено» – не то, что нужно бизнесу в условиях экономического кризиса.

На пути создания экосистемы Be Clever сделано уже очень много, важным шагом стал переход на версию программы ERP CBA X и создание своей точки входа для каждого отдельного пользователя. В ближайшем будущем предстоит расставить акценты в экосистеме, чтобы каждый видел и мог получить, что ему нужно. Мы открываем минимальные доступы для старта и далее ждем отклики и обратную связь от пользователей, расширяя их возможности по желанию.

Что касается бонусов, хочу дополнить преимущества, которые обозначил руководитель ГК Clever bros. Игорь Логинов.

Наша экосистема позволит с лучшими временными показателями укладываться в **рамки SLA**. Соглашение об уровне сервиса сейчас присутствует в каждом договоре, не важно речь идет о партнере, клиенте или поставщике. На счету каждая минута, а работа в экосистеме позволит соблюдать целевое расходование рабочего времени и выполнять свои должностные обязанности, не отвлекаясь на переписки, звонки. Любой пользователь экосистемы может получить информацию в режиме реального времени. Например, инженер на объекте в режиме онлайн видит все заявки, водитель в пути может добавить пункт в свой маршрут, клиент онлайн видит выполнение своего заказа. SLA соблюдается, согласитесь, это очень важно для бизнеса.

Еще одно преимущество экосистемы для организаций – это возможность **кастомизации, интеграция с Active Directory и Service desk** клиента. В каждой компании существует своя внутренняя информационная политика, своя структура прав и доступов, и наша задача сле-



На этапе внедрения системы настройки должны быть легкими, а в процессе работы дополняющими и поддерживающими друг друга.

довать им в экосистеме. На этапе внедрения системы настройки должны быть легкими, а в процессе работы дополняющими и поддерживающими друг друга.

О новых возможностях экосистемы мы будем рассказывать на странице входа, и у каждого пользователя будет возможность выбрать то, что ему действительно нужно».

Новые продукты

Реинжиниринг процессов печати

Абсолютному большинству компаний нужна не покопийная печать как таковая, а бесперебойная печать и передача процесса на аутсорсинг. Для того чтобы обеспечить переход и настроить работу максимально оптимально мы предлагаем услугу реинжиниринга процессов печати. О том, как родилась идея, в чем суть предложения, кому подходит реинжиниринг в интервью с руководителем ГК Clever bros. Игорем Логиновым.



Игорь Логинов

- Игорь Александрович, расскажите, как возникла идея создания новой услуги?

Идея реинжиниринга родилась во время переговоров с заказчиками. Обычно клиент обращается к нам за сервисом покопийной печати, потому что он у всех на слуху, это веяние моды. Но когда мы начинаем рассказывать, в каких случаях подходит покопийная печать, выясняется, что абсолютному большинству нужна не покопийка как таковая, а бесперебойная печать и передача процесса на аутсорсинг.

В ходе переговоров у заказчика возникает вопрос «Сколько будет стоить?». Справедливая цена – это, безусловно, цена за копию, но справедливой она становится тогда, когда собрана объективная информация об объеме печати. Информация включает в себя статистику по заполняемости листа, количеству печатающей техники, объемам и культуре печати в компании. Но как собрать эти данные?

Мы предлагаем начать сотрудничество и провести реинжиниринг процесса печати, в ходе которого мы соберем статистику и скажем, сколько вы тратите на одну копию. У клиентов, с которыми мы работаем на постоянной основе, мы можем в любой момент вре-

мени назвать стоимость отпечатка и даже уточнить на каких именно устройствах.

Удивительно, но в процессе обсуждения услуги по реинжинирингу и обеспечению бесперебойной печати само понятие покопийки уходит на второй план.

- В чем суть предложения по реинжинирингу печати и что это такое?

Реинжиниринг печатных процессов – это в совокупности аналитика, переосмысление и перенастройка процессов печати в компании для бесперебойной и оптимальной работы.

Начинается все с аудита. Мы исследуем текущее состояние парка печатающей техники: нагрузку и режимы печати, заполняемость листа, логистику печати, программное обеспечение, соотношение монохромной и цветной печати, соотношение пользователей и количества печатающей техники, качество бумаги, условия доступа к устройствам и условия эксплуатации. Также оцениваем прямые и косвенные затраты, бывает ли в процессе «стоп-печать» и возможные потери от нее, используемые расходные материалы и ЗИП, алгоритм их замены и учет, организацию процесса подбора и закупки. Важно понимать, что аудит – один из ключевых этапов реинжиниринга, на его осуществление нужно от 10 до 30 рабочих дней.

По итогам аудита мы видим также состояние печатающих устройств и даем рекомендации по обслуживанию парка техники и продлению срока эксплуатации устройств. Мы выявляем реальные потребности в печатающих устройствах и понимаем, как можно использовать имеющийся потенциал у заказчика. Но самое главное, мы можем рекомендовать перестановку аппаратов, которая обеспечит оптимизацию.

То есть, реализовав даже первый этап реинжиниринга и выполнив ряд рекомендаций, вы сократите расходы на печать до 30% без дополнительных вложений.



Справедливая цена – это, безусловно, цена за копию, но справедливой она становится тогда, когда собрана объективная информация об объеме печати.



Реинжиниринг бизнес-процессов – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения максимального эффекта. Если считать, что обеспечение печати в компании значимый процесс, это может стать образцом для реинжиниринга других процессов.

- Реинжиниринг подходит для всех клиентов? Для кого эта услуга?

Чтобы ответить на вопрос, нужно в принципе рассмотреть понятие «реинжиниринг бизнес-процессов». Это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения максимального эффекта. Если считать, что обеспечение печати в компании значимый процесс, это может стать образцом для реинжиниринга других процессов. Здесь и кроется ответ – реинжиниринг подойдет среднему и крупному бизнесу.

Парк техники должен насчитывать от 50 аппаратов. Тогда, потратив 100 000 рублей, вы получите результат – сокращение затрат на 30%, то есть максимум через 3 месяца вы окупите вложения на сам реинжиниринг.

- Какие еще предпочтения получает клиент?

Самое главное – он получает объективную экспертную оценку состояния печатающей техники в организации. Но также в распоряжении заказчика будут рекомендации по ремонту, включая стоимость ЗИП и работы; рекомендации по использованию расходных материалов для цветных, монохромных, высокоскоростных и ключевых печатающих устройств в зависимости от модели, нагрузки и вида печати.

Но и это еще не все. Мы предоставим предложение по улучшению культуры печати в виде рекомендаций пользователям, памяток, мотиваторов. Доступ к программному обеспечению CPKey позволит в реальном режиме времени отслеживать состояние печатающих устройств, что уже будет являться началом обеспечения бесперебойной печати и переходом на покопийную печать, если в этом будет необходимость.

А еще после реинжиниринга заказчик наконец узнает, сколько у него аппаратов. Как правило, в крупных компаниях не ведут точный учет, и даже в госсекторе, где все должно быть строго, не всегда могут ответить на вопрос о реальном количестве аппаратов. Скажу больше, до тех пор, пока мы в ГК Clever bros. не поста-

вили CPKey и программа на следующий день не показала мне статистику, я не представлял, какое точное количество аппаратов у нас в компании.

- Как реинжиниринг решает вопросы разумного потребления и вопросы экологии?

Отличный вопрос. Во-первых, после аудита плановые закупки печатающей техники будут отложены или совсем отменены, так как мы найдем скрытые резервы и перераспределим их.

Во-вторых, после исследования мы дадим советы, как продлить срок эксплуатации устройств.

В-третьих, там, где можно использовать восстановленные картриджи, мы дадим соответствующие рекомендации.

Все вместе это приведет к уменьшению количества утилизируемого пластика, металла, оргтехники, что положительно отразится на бюджете и экологии.

- С какими подводными камнями столкнется заказчик при проведении реинжиниринга печати?

Не нужно думать, что процесс пройдет безболезненно. Пользователи привыкают к технике и культуре печати, и им не важно, сколько организация тратит на печать. Как только начинается оптимизация процесса печати, появляется сопротивление среди сотрудников. Здесь важно понимать, что мы приходим не для того, чтобы сломать систему, а для того, чтобы дать рекомендации и действенные убедительные аргументы для переубеждения пользователей. Например, мы не предлагаем сразу переходить на коридорную технику, она подходит далеко не под все проекты.

- Приведите успешный кейс реинжиниринга процесса печати.

С удовольствием. Расскажу о переходе на покопийную печать X5 Group. 7 лет назад, когда мы внедрили



Реинжиниринг подойдет среднему и крупному бизнесу.

покопийку в Дикси, я с этим предложением пришел на переговоры в X5 Group. Я рассказал им о продукте, преимуществах и подводных камнях перехода, заинтересовал новой услугой. Осенью 2015 года нас пригласили в пилотный проект по покопийной печати в одном из региональных конкурсов X5 Group. Компания планировала протестировать услугу, и в случае успешной реализации проекта запустить переход во всей сети. Сейчас X5 Group работает только в системе покопийного учета печати. По итогам нашей совместной работы могу отметить, что качество и культура печати в компании существенно улучшились, а затраты уже много лет стабильны – общая культура в X5 Group вышла совсем на иной уровень. Не обязательно, что это результат только реинжиниринга печати, но совершенно точно, что не без его участия.

- Чем отличается реинжиниринг печати от глобального реинжиниринга, и почему с него хорошо начать?

Получив информацию, заказчик может решить, хочет идти дальше по пути оптимизации или у него и так все достаточно хорошо и оптимально работает. Аудит

не всегда выявляет на 100% проблемные стороны, в некоторых случаях требуется только перестановка пары устройств, и уже будет существенная экономия на годы без глобальных изменений.

Результат аудита — это документ, отражающий объективную картину системы печати в организации, уже на основании которого принимается решение о возможности и необходимости изменений.

Целью реинжиниринга является изменение культуры, часто подразумевающее ломку процессов. Это серьезное мероприятие, к нему организация и все участники процесса должны быть готовы.

А у ответственного за процесс должен быть карт-бланш на изменения от высшего руководства.

Получив от нас пакет рекомендаций, вы сможете ответить себе на самый главный вопрос: целесообразно или нет менять культуру печати. Бизнес принимает решение на основании документа и аргументов в нем.

Реинжиниринг печати – это пример, как можно отработать процесс улучшения на малом – на процессе печати, а дальше его масштабировать на другие процессы организации, если в этом есть необходимость.



Кейсы наших клиентов

Поставка софта под запросы вашего бизнеса

Кейс от директора по развитию ГК Clever bros. Елены Матюниной.



В апреле этого года организация ПАО ЦНПО «Ленинец» обратилась к нам с запросом на 2 дополнительные лицензии программного обеспечения Astra Linux.

Организациям, подведомственным Министерству обороны РФ, как и всем тем, кто попал под западные санкции, запрещено использование иностранного ПО. В ПАО ЦНПО «Ленинец» переход на отечественное программное обеспечение начали в рамках программы импортозамещения еще задолго до февраля 2022 года и с ПО группы компаний «Астра» знакомы хорошо.

ПО Astra Linux подходит тем компаниям, которые заинтересованы на 100% обеспечить безопасность своей информации, исключив взаимодействие с иностранными производителями.

Специфика сделки

Представители компании Astra Linux присылают полный перечень доступных к заказу лицензий, которые делятся по сферам деятельности и степеням защиты. В зависимости от этих двух критериев меняется стоимость и наполнение лицензии.

Процедура подбора ПО должна быть тщательной, чтобы приобретенный продукт полностью удовлетворил потребности заказчика. Мы предлагаем наиболее подходящие варианты, но окончательный выбор за ИТ-специалистами заказчика.

Процесс поставки ПО

Очень интересно организован процесс поставки ПО. Поскольку это интеллектуальная собственность и нет физического носителя, то все передается в электронном виде: заказчик получает ссылку в личный кабинет на дистрибутив, где скачивает ПО и самостоятельно все устанавливает. ПО приобретается с доступом в службу поддержки как минимум на год.

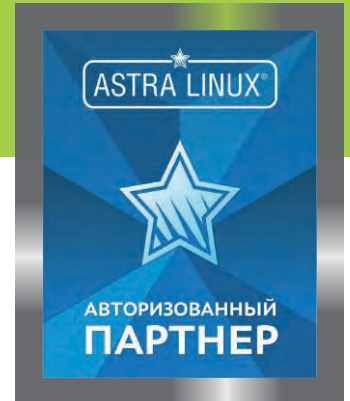
Результаты сделки

ПАО ЦНПО «Ленинец» остался доволен сервисом при приобретении 2 лицензий ПО Astra Linux через нас и сразу сделал запрос на ПО VIPNet SafeBoot. Данное программное обеспечение предназначено для защиты ПК, мобильных устройств, серверов (в том числе и серверов виртуализации) от различных угроз несанкционированного доступа (НСД) на этапе загрузки и от атак на BIOS. В мае мы поставили заказчику данное ПО.

Специалисты ГК Clever bros. могут найти и организовать покупку любого софта под запрос заказчика. Как показывает данный кейс, путь реализации может быть разным, но нет ничего невозможного.

ПРОГРАММА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПО

Установка и поддержка Российской операционной системы



ООО «Клевер Бразерс»
ID: 217800201

ВХОДИТ В РЕЕСТР
МИНЦИФРЫ

СЕРТИФИЦИРОВАНА
МИНОБОРОНЫ, ФСТЭК
И ФСБ

СООТВЕТСТВИЕ ПРИКАЗУ
ФСТЭК №239, 17, 21

ASTRA LINUX

Соответствует нормативным документам регуляторов рынка

А также:
принята в стандарт в Ростех, Росгвардии, Росатоме - более чем в 18 регионах РФ;
принята на снабжение в Вооруженных силах РФ, МВД РФ.

ASTRA LINUX операционная система с проактивной системой защиты информации

Содержание операционной системы **ASTRA LINUX**



ГК Clever bros.: подберем версию, установим, поддержим



Консалтинг
по установке



Персональный
менеджер



24 | 7



Поддержка
на всех
этапах работы



Лицензионное
соглашение



Установка
и развертывание ПО



Обслуживаем
по всей России

15 договоров за год: как одержать победу в конкурсе и...

О проекте крупной нефтегазовой компанией в интервью с руководителем отдела по работе с конкурсными процедурами ГК Clever bros. Иолантой Васевой.



Лана Васева



- Лана, расскажи подробнее о нашем участии в проекте со стороны Тендерного отдела.

Закупки для обсуждаемой нефтегазовой компании мы начали рассматривать в 2018 году, однако в то время было много отказов из-за сложностей с поиском партнеров в небольших городах удаленных регионов, где главным образом и располагаются точки компаний нефтегазовой отрасли. Там, где с исполнением условий ТЗ проблем не возникало, мы принимали участие, но не побеждали из-за отсутствия опыта работ с Заказчиком – данный фактор был критерием оценки заявки. Иногда проигрывали по цене.

Первая победа пришла к нам в марте 2021 года. Это был конкурс на Оказание услуг по сервисному обслуживанию и ремонту вычислительной техники, оргтехники и средств связи. Наша компания была признана единственным участником закупочной процедуры. Это стало отправной точкой для дальнейших побед. За годы участия мы приросли по всем фронтам: у нас расширился Партнерский отдел, мы научились пра-

вильно вычитывать их сложную закупочную документацию и оперативно и качественно собирать заявки, и теперь у нас имелся в наличии первый контракт контракт с юр. лицом группы компаний, который позволял получить дополнительные баллы при оценке последующих заявок.

С весны 2021 года по настоящее время мы заключили 15 договоров. Преимущественно это закупки на выполнение работ и оказание услуг с использованием деталей, запасных частей и расходных материалов для оборудования.

- Что являлось самым главным для Заказчика при отборе претендентов?

Все процедуры по нашей тематике размещались в виде открытых конкурсов, что свидетельствовало о том, что при выборе Исполнителя для Заказчика имеет значение не только цена работ/услуг, но и квалификация претендентов. Оценивался персонал участников процедуры, привлекаемая техника и наличие сертификации системы менеджмента качества; опыт участников по аналогичным работам/услугам как в общем, так и с группой компаний; финансовое состояние, надежность и репутация. Бывают и уникальные требования в каждой процедуре, которые нужно уметь увидеть.

- В чем была уникальность и сложность конкурсов с данной нефтегазовой компанией?

У Заказчика достаточно нетривиальная закупочная документация. Большое количество архивов с файлами, объемная инструкция к подаче, нестандартные формы для заполнения, формулировки об одном и том же в разных документах можно интерпретировать по-разному. Но я не могу сказать, что это делает уникальным этот проект. Любые масштабные закупки сложны для изучения на начальных этапах, но с каж-

дой последующей заявкой и заключением становится легче.

- В чем сила вашей работы?

Часто бывает так, что тендерные процедуры находятся в компании в ведении одной штатной единицы, и по большей части это люди, не обладающие специальными знаниями. У нас в компании тендерами занимается целый отдел профессионалов. Командная работа и высокий уровень мастерства позволяют справиться с проектом любой сложности.

- Помимо высоких компетенций вашего отдела, за счет чего еще удалось справиться со сложностями в данных проектах?

Планомерное погружение в Заказчика: внимательное изучение его документации, коммуникация с контактными лицами по разным контрактам сформировали понятную картину о клиенте, и со временем выработался четкий и последовательный алгоритм действий. Сейчас подачи закупочных процедур и заключения стоят на потоке. Мы свободно ориентируемся в объемной документации, требования "Положения о закупках" клиента хорошо изучены, процесс подписания отлажен, и мы готовы к новым участиям и победам.

- Сколько человек задействовано в проекте? Зависит ли от масштаба проекта, как распределены роли в отделе?

Работа по всем проектам строится по единому принципу. К любому участию подключены все сотрудники моего отдела: аналитики занимаются оценкой целесообразности участия и подготовкой расчета, специалисты собирают и подают заявки на ЭТП, на мне лежит управление и контроль на всех этапах, а также процесс подписания договора и переговоры с заказчиком до момента его заключения. Каждый из нас взаимодействует с ответственными менеджерами клиента, продакт-менеджерами, отделом закупок, отделом ремонта техники и т.д. – свой вклад в участие вносит практически вся команда Clever bros. После заключения договора мы передаем проект на исполнение ответственному менеджеру, и там подключаются все службы исполнения, на нас остается функция контроля качества закрытия договора, возврат залогов, сбор опыта по контракту.

- Что для тебя является важным при решении трудных задач? Есть ли особенный алгоритм действий?

Конкретного алгоритма нет. Всегда важно помнить, что любая задача решаема. Просто первые шаги требуют больших усилий, вовлеченности и сосредоточенности. Так можно сказать про любое начинание.

Нам помогает наш профессионализм и многолетний труд в области тендеров. И даже несмотря на то, что законодательство в последние годы претерпевает много изменений, мы всегда знаем, где посмотреть информацию и как ее применить. Найти нужную строчку в документации на тысяче листов за пару минут – тоже мастерство, приобретенное за годы работы в сфере закупок.

При решении трудных задач также важна коммуникация внутри отдела и организации, общение с Заказчиком.

Проговаривая с сотрудниками конкретные ситуации относительно спорных моментов, нарабатываются компетенции, и со временем вырабатываются шаблоны, по которым необходимо действовать, если возникают трудности.

Диалог с Заказчиком играет большую роль. Например, можно подписывать контракт официальным путем, следуя срокам из документации, и вообще не контактировать с клиентом. Но живой диалог или переписку я вижу гораздо более перспективным способом, поскольку таким образом можно получить больше информации о клиенте, сведений для дальнейших действий, подметить какие-либо нюансы. Все это снижает вероятность ошибок и проблематичных ситуаций в будущем.

Также я вижу на нашем отделе особую ответственность – от момента выигрыша до момента заключения договора именно мы находимся в переговорах с контактными лицами Заказчика, а по первому общению складывается общее впечатление о нас, как о компании. Наша задача – заложить основы партнерских отношений, которые продолжит уже менеджер клиента.

Как найти надежных партнеров от Хабаровска до Москвы за 15 дней

О проекте с крупной нефтегазовой компанией в интервью с руководителем отдела по развитию Partnerской сети ГК Clever bros. Екатериной Лаздовской.



Екатерина Лаздовская



- Катя, расскажи подробнее об участии отдела по развитию Partnerской сети в проекте.

- Наше сотрудничество с Заказчиком началось в апреле 2021 года. Был выигран первый конкурс на оказание услуг по сервисному обслуживанию и ремонту вычислительной техники, оргтехники и средств связи» и необходимо было найти надежных партнеров в 16 городах России – от Хабаровска до Москвы. Тогда я только погружалась в работу отдела, и это был первый масштабный проект для меня.

- В чем была специфика проекта, и какие сложности возникали?

- Главная сложность заключалась в том, что техзадание для «Транснефть Надзор» включало в себя 50 страниц – это огромная спецификация, состоящая из 4000 наименований ЗИП и услуг. Помню, когда только увидела

документацию, подумала сразу, как мы будем передавать информацию партнеру, каким образом он будет проверять 4000 позиций, и главное, как мы сможем удостовериться по всем позициям, актуальны ли цены. В итоге, посоветовавшись с руководством компании и ответственным менеджером проекта, мы решили пойти от обратного и предложили партнерам конкурс, в котором цены запрашивали у них. Это был хороший ход: так мы работали не из ситуации предложения, а из позиции согласования, что существенно сэкономило время.

За полмесяца мы согласовали все условия с партнерами, нашли недостающих партнеров в удаленных точках. Это было отличным результатом, так как переговоры мы вели и с Дальним Востоком, и с Сибирью, где другие часовые пояса.

Отмечу, что по данному контракту партнеры работают стабильно, и все стороны довольны.

- Как вы выстроили отношения с партнерами, которые находятся в других часовых поясах? Использовали ли особенный алгоритм и подход?

- Мы четко планировали свой день. В 9 утра звонили партнерам в Хабаровск, затем уже связывались с партнерами в Сибири и т.д. Весь день был посвящен и выстроен по проекту в зависимости от часовых поясов. Четкое планирование помогало держать руку на пульсе.

Старт проекта для отдела Partnerской сети всегда является более насыщенным и активным. После того, как все тонкости с партнерами согласованы, мы начинаем работать через Partnerский портал – заявка приходит партнеру напрямую от клиента и выполняется без нашего участия.

- Сколько проектов с ПАО «Транснефть» у нас сейчас? Сколько менеджеров закреплено по ведению проекта? Как распределены роли в вашем отделе?

- С марта 2021 года мы выиграли 15 конкурсов. У проектов разная специфика: для одной дочерней компании мы обслуживаем ККМ, для другой – ИБП и принтеры, для третьей – всю ИТ-инфраструктуру. Поэтому можно сказать, что все проекты разные, но есть и общее, это корпоративная культура заказчика. Все сотрудники группы компаний – грамотные профессионалы, знающие свое дело, что очень упрощает взаимодействие и укорачивает процесс согласований по заявкам.

Обязанности по проекту я распределяю между менеджерами в отделе в зависимости от их загруженности. Коллеги, отвечающие за сотрудничество с Заказчиком, в курсе деталей и нюансов проекта. Это удобно на случай отпусков, больничных и т.п.

- Проект уникален или похож на другие? Если есть отличия, давай на них остановимся.

- Как таковых кардинальных отличий нет. Из особенностей отмечу, что у крупных компаний в нефтегазовой отрасли более серьезный подход к выбору инженеров – обязательной является проверка службой безопасности. Просто так инженер партнера доступ не получит, в отличие от других конкурсов, где бывают не такие строгие критерии и рамки отбора. И нужно учитывать, что согласование может занять определенное время.

- Ты сама любишь такие сложные проекты? Довольна результатом?

- Сложные проекты, безусловно, дают дополнительную энергию. Главное, уметь справляться со сложностями быстро. Мне в таких ситуациях помогают открытые коммуникации внутри нашей команды и с партнерами. Как только компромисс найден и согласование завершено, у меня возникает такой заряд бодрости! Я понимаю, что дальше мы будем спокойно работать. Поиск компромисса для меня как для руководителя – это важная функция, также, как и отстаивание интере-



Если специалист отдела продаж – это адвокат клиента, то мы в какой-то степени адвокаты партнеров

сов партнеров. Если специалист отдела продаж – это адвокат у клиента, то мы в какой-то степени адвокаты у партнеров.

- Сколько сейчас у нас партнеров?

- На сегодняшний день в нашей базе 961 партнер, но среди этого числа не все активные – в список входят партнеры в резерве, архиве и черном списке. Из резерва партнеры сейчас активно переходят в развитие. Во-первых, изменилась ситуация на рынке, и партнеры заинтересованы в дополнительной работе. Во-вторых, если мы не смогли договориться по условиям для одного контракта, то по другим проектам можем спокойно согласовать цены и работать.

- В чем ценность ГК Cleverbros. для партнеров?

- Мы принимаем на себя функцию продаж, согласование всех нюансов с заказчиком, соблюдение сроков выполнения заявок – вся ответственность за исполнение договора на нас. Им с нами удобно коммуницировать в едином пространстве экосистемы “Be Clever” через Личный кабинет: информация поступает в реальном режиме времени и не зависит от часовых поясов. Важное значение имеет и эффект синергии в части компетенций, мы постоянно взаимодействуем в информационном поле и обмениваемся знаниями. Все полезности вместе дают экономию времени, сил и средств для наших партнеров, а значит повышают эффективность для всех сторон.

Лучший вид партнерских отношений, когда стороны полезны друг другу

Сеть ресторанов русской кухни «Теремок».

О партнерских отношениях с заказчиком в интервью с руководителем ГК Clever bros. Игорем Логиновым.



Игорь Логинов

- Игорь Александрович, почему вы решили рассказать для рубрики «Кейсы» о нашем сотрудничестве с компанией «Теремок»? В чем уникальность проекта?

- Во-первых, мы работаем с ООО «Теремок - Русские Блины» уже много лет. Первый контакт с заказчиком состоялся в 2008 году, а первая заявка была выполнена в апреле 2014 года.

«Теремок» – это клиент, с которым работать комфортно и удобно несмотря на то, что его контактные лица всегда серьезно отстаивают интересы компании», – отмечает менеджер клиента Наталья Арсеньева.

Во-вторых, уникальность проекта заключается в качестве партнерских отношений. Заказчик может обратиться к нам с вопросами, которые выходят за рамки контракта. С такими организациями легче сотрудничать на расширение, предлагая новые услуги, которые могут улучшить бизнес-процессы. Контактные лица сети ресторанов «Теремок», это настоящие профессионалы. Они не только могут воспользоваться нашими компетенциями, но и поделиться своими. Это самый лучший вид партнерских отношений, когда стороны полезны друг другу. Сотрудничество подразумевает не только отношения «купи-продай», а еще и обмен знаниями и компетенциями, совместный поиск решений.

В последние годы стало важно выстраивать взаимовыгодные, комфортные партнерские отношения, когда заказчик может быть уверен, что у него есть надежное плечо, а мы можем быть уверены в надежности заказчика.

- Почему сотрудничество с сетью ресторанов «Теремок» можно отнести к сложным проектам?

- В начале этого года по результатам очередного месяца я заметил, что уменьшился поток заказов от сети ресто-

ранов «Теремок». Я обратился к менеджеру клиента Наталье Арсеньевой, чтобы уточнить, с чем это связано. Возможно, заказчик не хотел беспокоить Наталью в декретном отпуске лишней раз, но мы выяснили, что компания опробовала услугу покопийной печати у другого поставщика. Нам это было вдвойне обидно, так как мы являемся прародителями этой самой покопийки. Только представьте: вдруг кто-то другой на нашей поляне станцевал красивое диско...

Как только мы узнали об этом факте, подготовили специальное предложение и вышли с ним к заказчику. Переговоры с клиентом были интересными, в некоторых моментах сложными, но в итоге наше предложение было принято, и мы приступили к работе.

- То есть нам удалось удачно преодолеть трудности и расширить сотрудничество с клиентом, верно?

- С 2014 года мы поставляем заказчику картриджи, затем стали оказывать услуги по ТО и ремонту техники – по сути, мы уже обеспечивали бесперебойную печать для сети «Теремок», и вот в 2022 году вышли на покопийку.

- Что принесет компании этот переход?

- Покопийная печать отлично подходит для сетевых компаний и ритейла. Это не просто дань моде, это возможность расчета обеспечения бесперебойной печати и переложения затрат на цену копии. Что это значит?

Покопийка позволяет управлять внутренними затратами, а также меняет культуру печати внутри организации. Каждый сотрудник, отправляющий документ на печать, понимает, сколько это стоит для его организации. И если он уважительно относится к издержкам и придерживается культуры печати – это способствует процветанию самой компании и экономики страны в целом. Беречь ресурсы своей организации, особенно в непростой период для страны, очень важно.



Покопийка позволяет управлять внутренними затратами, а также меняет культуру печати внутри организации.

- Давайте вернемся к переговорам с сетью ресторанов русской кухни «Теремок». Вы подчеркнули, что заказчик всегда серьезно отстаивает интересы компании. А что в таком случае помогает договориться?

- Компетенции, знание своих продуктов, понимание реальных потребностей заказчика. Не все клиенты сразу понимают, что им нужно; некоторые не могут

сформулировать; другие сомневаются, а сможем ли мы выполнить сложную задачу. Поэтому наша главная цель – доступным языком донести все наши возможности, и далее говорить с клиентом на одном языке.

А компетенции на стороне заказчика и желание отстаивать свои интересы помогают привести переговоры к взаимовыгодному сотрудничеству и настоящим партнерским отношениям.

Выход за рамки существующих договоров и обязательств двигает в развитие обе стороны. Мнение клиента

О партнерских отношениях с ГК Clever bros. в интервью с руководителем группы технической поддержки в компании «Теремок» Александром Ельниковым



Александр Ельников

- Хочу поблагодарить ГК Clever bros, что она есть и за то, что она делает.

Вы постоянно находите в поиске лучших решений под наши заказы. И как сказал Игорь Александрович, выход за рамки существующих договоров и обязательств двигает в развитие обе стороны.

- За что цените сотрудничество?

Вы всегда готовы к открытому диалогу. Это практически уникальное состояние отдельных партнеров, при котором ты услышишь честный ответ, и, что немаловажно, будешь услышан. Особенно актуально, если идет обсуждение новшеств.

- Что для вашей компании является самым важным в партнерах?

Отношения, когда обе стороны получают равную выгоду.

- Почему вы решили перейти на покопийную печать?

Мы постоянно развиваемся и ищем оптимальные решения в тех или иных направлениях. В переходе на покопийную печать в какой-то степени повышается прозрачность затрат и снижаются внутренние издержки. Если проще, оптимизируем узкие места в процессах.



В переходе на покопийную печать в какой-то степени повышается прозрачность затрат и снижаются внутренние издержки.

- Мы очень любим рестораны русской кухни «Теремок», расскажите, какие новые горизонты открываются перед компанией в нынешней ситуации?

Сложно ответить на этот вопрос. Хотелось бы продолжать открывать новые рестораны. Расширять зону присутствия. Радовать гостей вкусными блинами.

У генерального директора всегда амбициозные планы, и мы, как одна большая команда, стараемся их осуществить.



Теремок



Как построить крепкие партнерские отношения, если у заказчика повышенные требования? Заработать репутацию в его глазах!

О сотрудничестве с ПАО «СИБУР Холдинг» в интервью с руководителем отдела по ремонту техники Венета Систем Александром Пантелеевым.



Александр Пантелеев



- Расскажи о нашем сотрудничестве с ПАО «СИБУР Холдинг». По каким услугам мы работаем?

- Для ПАО «СИБУР Холдинг» мы оказываем широкий спектр услуг. Основным флагманским направлением является обслуживание печатающей техники. Парк аппаратов насчитывает не менее 40 устройств, но есть ключевые 10 – это цветные МФУ Kyocera А3 формата. Наши инженеры каждый месяц приезжают в нефтегазохимическую компанию для технического обслуживания и, в случае необходимости, ремонта аппаратов. Кроме этого, для клиента мы восстанавливаем картриджи и осуществляем поставки ИТ-оборудования и оригинальных расходных материалов.

- Почему проект можно отнести к сложным и уникальным? И как нам удается сложности преодолевать?

- Во-первых, из-за удаленного расположения заказчика. Нефтегазохимическая компания находится в деревне Лужицы Усть-Лужского сельского поселения Кингисеппского района Ленинградской области. Для инженеров ГК Clever bros. посещение холдинга занимает целый день, так как не мене 2,5 часа тратится на дорогу в одну сторону, зимой даже больше. Инженеры – все же не водители, это дополнительная нагрузка для них.

По рассказам клиента, предыдущий поставщик отправлял на объект двух инженеров на два дня с одной ночёвкой. У нас же получилось организовать процесс так, что один инженер ранним утром выезжает, а поздним вечером возвращается.

Во-вторых, из-за сферы деятельности холдинга – ПАО «СИБУР Холдинг» производит нефтехимическую продукцию – на предприятии действуют повышенные меры пожарной и электробезопасности.

Для посещения объектов компании наши инженеры обязательно используют средства индивидуальной защиты: комплект антистатической одежды, противударную спецобувь с маслостойкой подошвой, каски и другие защитные элементы. Хочу отметить, что аналогичные требования действуют также на заводах Hyundai и Nissan, поэтому наши инженеры имеют полные комплекты спецодежды, а также группу по электробезопасности.

В-третьих, как только началась пандемия, требования для посещения предприятия ужесточились. Например, специалисты ПАО «СИБУР Холдинг» в защитных комбинезонах сами разгружали машины с товаром, проводили его обработку и дезинфекцию и только спустя сутки или двое заносили картриджи и ИТ-оборудование в офисы. Первое время в таких комбинезонах с респиратором и в защитных очках приходилось и нашим инженерам проводить обслуживание. Это довольно тяжело целый день провести в невентилируемой одежде с затруднённым дыханием. Но с этой задачей они справились.

- Какой результат сотрудничества с ПАО «СИБУР Холдинг» на данный момент?

- С клиентом мы работаем с 2010 года. У заказчика нет нареканий по обслуживанию, ремонту техники, поставкам ИТ-оборудования и картриджей. Для цветных МФУ Kyocera ПАО «СИБУР Холдинг» предпочитали закупать оригинальные расходные материалы, но в связи с нестабильной ситуацией – приостановкой работы многих вендоров, удлинении логистических цепочек и повышении цен – мы обсуждаем возможность перейти на восстановление большей части картриджей. Цены на услугу – стабильные, а на оригинальные картриджи постоянно меняются. Но самое главное, что ПАО «СИБУР Холдинг» понимают опасность использования совместимых картриджей, и мы вместе с заказчиком можем быть спокойными за аппараты.



Клиент лоялен к нам за надежное обеспечение бесперебойной печати.

- Мы можем назвать сотрудничество с холдингом СИБУР настоящими партнерскими отношениями?

Определенно. Сначала мы зарабатывали репутацию в их глазах. Но за более 10 лет у нас уже сложилось взаимопонимание, определенный алгоритм работы с учетом всех требований заказчика. Клиент лоялен к нам за надежное

обеспечение бесперебойной печати. Мы в свою очередь всегда готовы пойти навстречу и в случае форс-мажора (выход из строя сразу нескольких аппаратов) выехать внепланово и устранить неисправности, либо провести плановое обслуживание раньше срока. Это я называю настоящими партнерскими отношениями.

Лайфхаки для бизнеса

Сейчас один из самых непростых и нестабильных периодов для России и бизнеса в целом. Мы еще не можем оценить, до какой степени на нас отразятся санкции Европы и США, но уже понимаем, что они затронут большинство сфер и ударят по экономике страны.

Однако не нужно поддаваться панике, нужно предпринять меры, которые помогут бизнесу не потерять деньги в нынешней ситуации.

ГК Cleverbros занимается обеспечением бесперебойной печати и бесперебойной работы ИТ-инфраструктуры уже более 20 лет и на основании пережитых ранее кризисов разработала 5 советов в этой области:

1. Выполняйте регулярное техническое обслуживание вашей компьютерной, печатающей и другой техники

ТО – это не просто «утренний кофе» для компьютерной, печатающей и другой техники, но и гарантия бесперебойной работы устройств.

Выход из строя даже одной единицы техники может быть критичным для системы в целом.

Несмотря на то, что у современной электроники очень высокий уровень отказоустойчивости, влияние внешних факторов может постепенно накапливаться и затем повлиять на работу устройств.

О каких внешних факторах идет речь?

- Пыль и грязь.
- Конденсат и влага.
- Скачки напряжения в сети электропитания.
- Повышенная температура в помещении, прямые солнечные лучи.
- Металлические скрепки, ворс, различные волокна и другие мелкие предметы, попавшие в устройства.
- Просыпавшийся тонер (отработанный тонер) для печатающих аппаратов.



ТО – это не просто «утренний кофе» для компьютерной, печатающей и другой техники, но и гарантия бесперебойной работы устройств.

- И, конечно, «вмешательство» пользователей.

Очень сложно самостоятельно предотвратить воздействие всех вышеперечисленных факторов. Но их влияние можно существенно уменьшить, а иногда и полностью устранить. Именно для этого и служит техническое обслуживание, в ходе которого специалисты устраняют все внешние факторы в системе, тем самым приводя ее в режим нормального функционирования.

Для различных аппаратов сроки проведения ТО различны. Приведем наиболее общие рекомендации:

- Копировальные аппараты - 1 раз в месяц;
- Принтеры и факсы - 2 раза в год;
- Мониторы, компьютеры, ноутбуки - 1 раз в год;
- Серверы – 1 раз в месяц (проверка серверного помещения, проверка состояния (индикации), 2 раза в год (чистка от пыли, тестирование ИБП).

Кто-то может спросить: «Зачем лишние траты? У нас и так все хорошо работает». Это - типичное заблуждение. Практика доказала – стоимость ремонта в несколько раз превышает суммарную стоимость ТО, которое могло бы предотвратить поломку агрегата. И дополнительным бонусом для вас будет не только предотвращение ремонта, но и продление срока эксплуатации вашей техники. Техника будет всегда под контролем.

2. Перед покупкой любой новой техники попробуйте сначала восстановить старую

В рамках растущего дефицита техники от европейских и американских вендоров, скачков курса доллара, роста цен на моноблоки, ноутбуки, принтеры и МФУ, спекуляций и искусственного ажиотажа в большинстве случаев выгоднее будет отремонтировать старую технику, чем покупать новую.

Конечно, чтобы точно сказать, можно ли отремонтировать устройство или осталось только сдать его на утилизацию, следует провести диагностику.

По нашему опыту можем сказать, что в 70% случаев старую технику можно и нужно отремонтировать.

Наиболее часто поломка устройства становится следствием того, что не соблюдались правила его эксплуатации, из-за длительного использования и износа деталей, вследствие использования расходных материалов низкого качества, повышенной нагрузки, агрессивной



В 70% случаев старую технику можно и нужно отремонтировать.

среды, человеческого фактора: чай в принтере, кофе на клавиатуре ноутбука и т. д. И ремонт является единственным вариантом это исправить, поскольку заменить любую деталь проще, чем покупать новый принтер, моноблок, ноутбук.

А если вы обратитесь за услугой по ремонту к профессионалам, то сможете получить гарантию на использование техники в течение нескольких лет и с легкостью решите задачи своего бизнеса.

Ремонт техники – это не только вынужденная мера, но и выбор в пользу разумного потребления и экономии денежных средств.

Комментирует руководитель ГК Clever bros. Игорь Логинов:

«Если еще недавно все наши статьи о ремонте и регулярном ТО оставались без особого внимания и комментариев, то на сегодняшний день чувствуется живой отклик и поддержка услуги. Бизнес и пользователи вынуждены обращаться к ремонту техники. Да, с точки зрения потребителя сейчас это вынужденная необходимость, но в то же время это выбор в пользу бережливого потребления и экологичного подхода «не приобретать то, что вам не нужно». А еще это реальная экономия денежных средств.



Это выбор в пользу бережливого потребления и экологичного подхода «не приобретать то, что вам не нужно».

Мы в ГК Clever bros. рекомендуем ремонт техники только тогда, когда это целесообразно делать. Если более выгодно купить новое устройство (конечно, с учетом затрат на утилизацию старой техники), то мы не будем настаивать на ремонте. Но в нынешних условиях подобрать бюджетный вариант принтера или МФУ непросто. Во-первых, цена на печатающую технику выросла не на

50%, как цена на бананы, например, а на 200-300%. Во-вторых, мы не питаем иллюзий, что новые вендоры, которые придут к нам из Китая или Индии, предложат цены, которые были на рынке еще вчера. Все хотят заработать во время кризиса, и вендоры – не исключение. Но меня больше удивляет, на сколько поднимают цены дилеры и дистрибьюторы. Сейчас на рынке очень много спекуляций, каждый пытается урвать свой кусок, не заботясь о долгосрочной перспективе. А еще специально создается ажиотаж внутри – с тем же сахаром, офисной бумагой, печатающими устройствами. Мы же знаем, что принтеры и МФУ были на складах, но их придерживали и не продавали умышленно, максимально поднимая цены. Но вернемся к ремонтам. У нас есть множество кейсов про обслуживание и ремонт печатающих устройств. Например, в марте 2021 наши инженеры отработали заявку на обслуживание устаревшего принтера HP LaserJet 4+ 1995 года; в апреле мы также отремонтировали возрастное устройство со стажем в 15 лет – Toshiba e-Studio 161. Оба принтера продолжают отлично работать и при своевременном ТО прослужат еще долгие годы. Поэтому призываю вас обслуживать и ремонтировать свою технику и обращаться за консультациями в ГК Clever bros. Потому что в период, когда практически не достать и не восстановить расходные материалы для аппаратов, технику можно поставить на участке, где небольшой объем печати, и тогда новые принтеры и МФУ покупать не надо. А мы подскажем, как это правильно сделать».

Ситуация на рынке печати и ИТ сейчас нестабильная, но сложилась она не только из-за санкций. Комментирует руководитель отдела ремонта техники Александр Пантелеев:

«Вопрос о целесообразности дорогостоящих ремонтов встал гораздо раньше, чем техника успела резко взлететь в цене после введенных санкций. Этому предшествовал жуткий дефицит электроники из-за мирового кризиса в производстве полупроводников. К началу нового года самые популярные модели печатающей техники исчезли с рынка. Остатки продавались уже по неприлично высоким ценам. Естественно, что ремонтировать старую технику оказалось не просто выгодно – не оставалось другого выбора. И было очевидно, что

такая ситуация – это не какой-то сбой в логистике или проблем на таможне, а глобальная проблема для всего мира на несколько лет. С учетом нынешней ситуации, когда к пустым складам добавился уход с рынка ведущих производителей (по крайней мере по их заявлениям), и скачки курса валют, становится очевидным, что ту технику, которая имеется, надо беречь. И не только проводить ремонты, но и своевременно обслуживать принтеры, чтобы избежать серьезных поломок в будущем».

3. Начните восстанавливать картриджи

Восстановление картриджей, это наилучшее решение, когда надо экономить, но при этом не терять на качестве печати.

Цены на оригинальные и совместимые картриджи активно поднимаются. Это связано не только с санкциями, но и с ожидаемой политикой тех поставщиков совместимки, которые на нашем рынке остаются. Также не все модели картриджей можно найти в наличии. Именно сейчас стоит рассмотреть услугу восстановления картриджей как экологичную и экономически выгодную альтернативу.

Что такое восстановление картриджей?

Восстановление картриджей (чистка, диагностика, замена изношенных комплектующих, заправка тонером) - это возможность возобновить печатающие свойства расходных материалов, отработавших цикл печати.

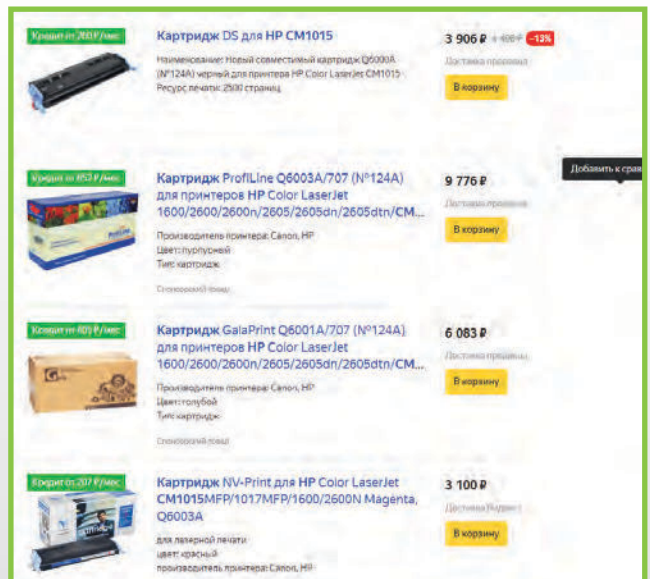
В чем экономия?

Возьмем рандомно для примера картридж HP CLJ CM1015.

- В прайс-листе ООО «Венета Систем» восстановление с заменой комплектующих будет стоить 3 040 руб.
- На Яндекс.Маркете этот же картридж еще можно купить от от 1 980 руб. до 9 900 руб. Оригинал же будет стоить, если сумеете найти - 22 000 руб.

Как говорится, комментарии излишни.

ВРНОД	МОДЕЛЬ ПРИБОРА	МОДЕЛЬ КАРТРИДЖА	ПРОГРАММНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ	ВОССТАНОВЛЕНИЕ С ЗАМЕНОЙ КОМПЛЕКТУЮЩИХ	СТОИМОСТЬ КАРТРИДЖА ВЕНЕТА СИСТЕМ
HEWLETT PACKARD	HP DesignJet T420	С2204A (HP20) Yellow			
HEWLETT PACKARD	HP CLJ CP625	CE250A (HP20) Black	3430	2130	2420
HEWLETT PACKARD	HP LJ Pro M405dn	CF200X (HP20) Black	3040	4770	3750
HEWLETT PACKARD	HP CLJ CM1015	Q6000A Black	3430	3040	3750
HEWLETT PACKARD	HP DesignJet T420	С2204A (HP20) Yellow			
HEWLETT PACKARD	HP CLJ CP625	CE250A (HP20) Cyan	3430	2330	2420
HEWLETT PACKARD	HP LJ 1380	С2204X	3240	3030	3330



Картридж DS для HP CM1015
3 906 руб. -13%

Картридж ProfiLine Q6003A/707 (№124A) для принтеров HP Color LaserJet 1600/2600/2600n/2605/2605dn/2605dtn/CM...
9 776 руб.

Картридж GaiaPrint Q6001A/707 (№124A) для принтеров HP Color LaserJet 1600/2600/2600n/2605/2605dn/2605dtn/CM...
6 083 руб.

Картридж NV-Print для HP Color LaserJet CM1015MFP/1017MFP/1600/2600N Magenta, Q6003A
3 100 руб.

4. Отдавайте предпочтение российскому софту

Некоторые ИТ-компании уже заявили об уходе с российского рынка, поэтому сейчас самое время выбрать в качестве альтернативы отечественное программное обеспечение. Мы на собственном опыте доказали, что российское ПО может обеспечить бесперебойность и эффективность работы бизнеса любого масштаба.

Также вполне актуально подключать программные решения, которые смогут проанализировать ваши затраты. Например, ПО СРКей поможет собрать статистику по расходам на печать, сделать необходимые перестановки техники и снизить затраты на печать в условиях всеобщего подорожания. И ПО СРКей не перестанет неожиданно работать из-за санкций.

5. Позаботьтесь о своем бизнесе в комплексе

Работа техники без перебоев в кризис особенно важна. Поэтому пользуйтесь техникой бережно, вовремя обращайтесь за консультациями к специалистам по настройке и оптимизации процесса обслуживания ИТ-инфраструктуры.

Восстановление картриджей

Простое, надежное и выгодное решение

8 800 10-10-585

info@cleverbros.ru

www.veneta.ru



Венета систем.



ГРУППА КОМПАНИЙ
CLEVER BROS.
CLEVERBROS.RU



Ресурс печати как у оригинального картриджа

Качество печати и ресурс картриджей подтверждены STMC-тестированием. Результаты тестов можно посмотреть на нашем сайте.



Замена комплектующих

Используем расходные материалы Static Control - лидера отрасли комплектующих.



Гарантия на восстановленные картриджи

Гарантируем исправность вашей печатающей техники в течение всего периода использования восстановленных картриджей.



Сохранение экологии нашей планеты

За 21 год Венета Систем восстановила свыше 1 500 000 картриджей, что равно 1700 тоннам отходов.

ЭКОНОМИЯ
ДО 60%
БЮДЖЕТА
НА ПЕЧАТЬ

ВМЕСТЕ С ВОССТАНОВЛЕНИЕМ КАРТРИДЖЕЙ
ПРЕДОСТАВЛЯЕМ КОМПЛЕКС УСЛУГ
ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕСПЕРЕБОЙНОЙ ПЕЧАТИ

Наши преимущества:



Доступность информации

Отслеживание заявки через личный кабинет. Хранение информации по выполненным заказам.



20 лет на рынке печати

Опыт и профессионализм. Надёжность и клиентоориентированность.



Стандарты качества по всей России

Собственный отдел качества. Работа с одним партнером в регионе.

Говорят Эксперты

Рекомендации по подбору печатающих устройств

Интервью с продакт-менеджером по подбору печатающей техники Михаилом Волкотрубенко.



Михаил Волкотрубенко



- Какой алгоритм подбора печатающих устройств существует у нас в компании? Как им правильно пользоваться заказчиком?

Для подбора техники самое главное клиенту определиться с двумя вещами – что нужно печатать и в каком объеме. Все остальные параметры уже вторичны.

Далее существует несколько вариантов:

- 1) У нас есть опросный лист, состоящий из 15 пунктов, в который собраны все вопросы, без уточнений во вторичных параметрах, типа разрешения печати, скорости выхода первой копии и других практически никому не интересных уточнений. Только самые важные вопросы, по которым подбираются аппараты, наиболее хорошо выполняющие возложенные на них задачи по печати.
- 2) У многих нет времени и желания заполнять какие-то файлы, можно обратиться к менеджеру, и он, задав определенные вопросы, создаст заявку на подбор техники.
- 3) Можно сделать заявку самостоятельно из Личного кабинета, заполнив нужные пункты.

По указанным параметрам подбираются все устройства, которые представлены на рынке, за исключением тех, которых нет в наличии. Очень многие привыкли

и хотят продолжить работу с одним вендором, и тогда круг сужается до одного – двух устройств. Далее, если есть затруднения с выбором устройства, могу посоветовать обратить внимание на цену копии. Мы считаем её не только исходя из стоимости картриджа и барабанов, но туда включены все компоненты, имеющие ресурс: такие, как узел термозакрепления, узел переноса, ролики и т.д., - чтобы получить наиболее достоверную информацию о стоимости печати.

- Есть ли печатающие устройства, которые авторизованы в Программе импортозамещения?

Если речь идёт о реестре Минпромторга, то ни одного печатающего устройства оттуда я не знаю. Из «отечественных» производителей могу выделить двух вендоров: «F+» и «Катюша». Первый производит на территории Ленинградской области клоны 3-х аппаратов американской компании «Lexmark» со «значительной степенью локализации», как утверждается. Насколько она значительна – вопрос. У «Катюши» появились для предзаказа полноцветные аппараты A3 D330 / D332 под оригинальной маркой Sindoh — копии аппаратов Konica Minolta.

- Какая общая ситуация сложилась на рынке на сегодняшний день?

Сейчас на рынок временно приостановили поставки практически все крупные вендоры, кроме Куосега. Продаются либо складские запасы, либо «серые» поставки. Оборот активно набирает китайский Pantum. Упомянувшиеся выше «F+» и «Катюша» также производят отгрузки. В основном это всё А4 формата монохромные устройства. Если нужна цветная печать или А3 формат, то это либо Куосега, либо «Катюша».

Что касается цен, то они увеличились в среднем в 2-3 раза вследствие увеличения числа посредников перед попаданием товара к конечному потребителю, увеличившихся издержек на логистику и скачков курса доллара.



Во всех случаях при подборе техники я рекомендую обращаться в нашу компанию – мы найдем на складах или подберем максимально точную по параметрам замену печатающего устройства и сможем поддерживать его работоспособность, а также поставлять расходные материалы.

Опросный лист для подбора орг. техники

1) Тип устройства:

- Принтер;
- МФУ;
- Сканер;
- Возможно, что-то ещё _____.

2) Тип печати:

- Лазерный (предпочтительно);
- Струйный;
- Другое (укажите) _____.

3) Цветность устройства:

- Монохромный (чёрно-белый);
- Цветной.

4) Формат бумаги:

- А4;
- А3;
- А0;
- Устройств А1 крайне мало.

5) Какими картриджами предполагается пользоваться:

- оригинальные;
- совместимые;
- восстановленные.

6) Где будет установлен:

- Склад;
- Офис;
- Другое (укажите) _____.

7) Предполагаемый объём печати в день/месяц:

- Персональный (50/1000);
- Малый офис (100/2000);
- Средний офис (300/5000);
- Большой офис (500/10000);
- Огромный офис (1000/20000).

8) Двусторонняя печать (дуплекс):

- Нужен;
- Не обязательно.

9) Автоподатчик (для МФУ или протяжных сканеров):

- Не обязательно;
- Нужен односторонний;
- Нужен двусторонний.

10) Сеть: нужна или не обязательно.

11) Wi-Fi: нужен или не обязательно.

12) Факс: нужен или не обязательно.

13) Тонер-картридж и фотобарабан в виде отдельных конструктивно-независимых модулей:

- Нет, нужен совмещённый;
- Да, нужны отдельные (для экономии на картриджах);
- Не важно.

14) Нужно ли дополнительное оборудование:

- Лотки;
- Тумба;
- Финишер;
- Дырокол;
- Степлер;
- Сортировщик;
- Фальцовщик;
- Другое _____.

15) Дополнительная информация и пожелания: любая доп. информация от клиента.

Если нужно купить печатающее устройство сейчас, то принимайте решение быстро

Интервью с директором по логистике ГК Clever bros. Анной Масолкиной.



Анна Масолкина



- Анна, расскажи, отсутствие расходников и готовых решений на рынке печати, это реальный или искусственный дефицит?

- Определенные позиции среди печатающих устройств трудно найти, но можно подобрать альтернативы из ближайших в семействе или от других вендоров. Нужно понимать, что сейчас дистрибьюторы распродают то, что есть на складах, а новых заводов печатающей техники и расходных материалов от иностранных производителей в последний месяц не происходило. И когда возобновятся поставки и в каком объеме, вряд ли возьмется кто-то предсказать.

- А что происходит с ценами на те позиции, которые есть в наличии?

- Поставщики и дистрибьюторы подняли цены настолько, насколько позволили им рыночные условия и спрос. И даже сейчас, когда курс доллара упал до 60 рублей (на момент подготовки номера в печать), цены на товары не опускаются. Повышение не оправдать логистическими издержками, так как распродаются запасы техники. Поставщики перестраховываются, бояться упустить момент заработать.

- Как обстоит ситуация с расходными материалами?

- С расходными материалами лучше, их легче найти. Сложности возникают только по тем брендам, дефицит на которые начался задолго до старта военной спецоперации. Например, ажиотаж с покупкой расходных материалов Konica Minolta возник еще в 2021 году и был связан с 2 пожарами на заводе в Тацуно в Японии и приостановкой работы производства. По более популярным брендам – HP, Kyocera, Canon – ситуация обстоит лучше, но цены высокие также, как и на принтеры и МФУ. У тех клиентов, которые ранее использовали только оригинальные картриджи, сейчас есть альтернатива в виде услуги восстановления.

- Какие вендоры заявили о прекращении работы в России, а кто продолжает работать?

- Из вендоров Ricoh заявили о приостановке работы в России, и на данный момент обратных заявлений их представители не давали. Остальные бренды хранят молчание.

Что касается Kyocera, то запасы их аппаратов и расходных материалов есть, так как в России у них свой склад, и большое количество товара успело заехать к дистрибьюторам.

Компании Brother удалось перестроить логистические цепочки и завезти небольшую партию товаров.

- Какие альтернативные решения есть на рынке печати? Что предлагают Катюша, Pantum? Кого еще мы можем рассмотреть?

- Мы не торопимся с предложением аппаратов Pantum и Катюша. Нужно собрать больше информации от реальных пользователей устройств: убедиться, что достаточно расходных материалов для их аппаратов, в наличии имеются Сервисные центры для ТО и ремонтов. Аппараты всегда нужно выбирать так, чтобы обеспечить бесперебойную печать в организации.



Аппараты всегда нужно выбирать так, чтобы обеспечить бесперебойную печать в организации.

И пока есть альтернативы среди проверенных брендов, лучше обратиться за подбором и консультацией в ГК Clever bros.

- И последний вопрос, какой совет ты дашь нашим заказчикам?

- Мы ожидаем, что появятся новые бренды, о которых ранее мало кто слышал.

Я думаю, что существующие вендоры смогут найти новые логистические маршруты и наладить поставки. Не стоит поддаваться панике и спешить с приобретением, если нет острой необходимости.

Если же необходимо приобрести печатающее устройство сейчас, то принимать решение нужно быстро и заказывать у проверенного поставщика, который подберет устройства под запрос и с учетом возможных сложностей с расходными материалами.

Алгоритм подбора Рабочих мест

Материал от продакт-менеджера по IT Евгения Командиркина.



Евгений Командиркин



Алгоритм подбора рабочих мест основывается на потребностях клиента.

Возможны следующие варианты рабочих мест:

- **Стационарный ПК + монитор.** Стандартное решение – процессоры семейства intel. Это начальный уровень Intel Pentium и более производительный Intel core i3 семейство. Реже поступают запросы на процессоры производителя AMD. Сегодня по минимуму просят ОЗУ 8Gb, обязательно SSD диск в качестве загрузочного устройства. Операционная система Windows 10 Pro. Мониторы минимально от 21.5 дюймов, но все же стандартно сейчас 23.8 дюймов.

- **Более производительная рабочая станция.** Подойдет сотрудникам, которым нужна производительность для обработки больших массивов данных, работы в ресурсоемких программах и приложениях. Процессоры семейства Intel core i5 и Intel core i7, также AMD Ryzen 5 и AMD Ryzen 7. Оперативной памяти ставится 16gb, SSD диск, плюс добавляется HDD 3.5 дюйма для хранения данных.

Также в такие рабочие машины часто устанавливаются отдельный видеоадаптер для работы с 3D графикой. Мониторы подбираются более качественные, с хорошей цветопередачей, разрешением и откликом.

Форм-фактор* системного блока может быть разнообразный: от мини (объемом 1 литр) до высокопроизводительной станции башенного типа.

- **Отдельный вариант моноблок.** Моноблок, это форм-фактор, в котором сочетаются производительная система и экран хорошего качества, минимум кабелей подключения. В подавляющем большинстве у таких систем встро-

енный WiFi и Bluetooth, веб-камера. Ставятся мобильные и десктопные процессоры, видеоадаптеры. Популярное решение в последнее время: эргономично, производительно, симпатично. Один стандарт в офисе\компании.

- **Ноутбук.** Тут все понятно. Главное преимущество – занимает мало места, мобильность, автономность. Вариантов можно много подобрать – легкие, компактные, большие, мощные, начального уровня. На любой вкус и кошелек, как говорится.

- На что обращать внимание заказчикам при поставке задач для поставщиков?

В данной ситуации заказчикам трудно, как и поставщикам. Многие организации планировали бюджеты заранее, готовили спецификации, согласовывали с руководством. На фоне геополитической обстановки на многие позиции есть ощутимый дефицит. Если дефицита нет, то цены взлетели круто, чаще в два раза и непропорционально официальному курсу USD/RUB. Заказчикам приходится менять/занижать спецификации, «хотелки», понижать требования к оборудованию.

Дистрибьюторы и вендоры ищут новые способы доставки оборудования в РФ, логистические цепочки, обход санкций. Все это сильно отражается на цене.

Если раньше заказчики вольно выбирали из большого ассортимента, теперь выбирают то, что есть, и то, что уже едет. Наверное, на это и надо обращать внимание, пока ситуация не стабилизируется и рынок не выправится.

- Есть ли на российском рынке оборудование, которое реально работает по Программе импортозамещения?

Оборудование есть, и оно последнее время было сильно востребовано, особенно в госсекторе. В связи с постановлениями правительства РФ, по факту обязывает закупать именно российское оборудование. В закупках свыше 1 млн руб. есть мониторы, ПК, сетевое оборудование, коммутаторы, моноблоки, ноутбуки, ИБП. Но тут тоже все непросто: фактически оно российское и находится в реестре Минпромторга, но в тех же ПК российского там только материнская плата, которая построена на заграничных комплектующих. Также и с моноблоками дела обстоят, да и с другим оборудованием. Процессоры Байкал и Эльбрус тоже российские, но чипы закупаются у тайваньской корпорации TSMC, которая поддержала санкций, и временно эти процессоры не поставляются. Однако имеется достаточно много оборудования из реестра Минпромторга на складах, которое заранее было произведено в больших количествах, и ГК Clever bros. с удовольствием осуществит поставки по программе импортозамещения.

***Форм-фактор** (от англ. form factor) или **типоразмер** – стандарт, задающий габаритные размеры технического изделия, а также описывающий дополнительные совокупности его технических параметров, например форму, типы дополнительных элементов, размещаемых в/на устройстве, их положение и ориентацию.

Обслуживание рабочих мест

С оплатой: >> по количеству пользователей
>> по количеству рабочих мест

Что входит в обслуживание



Восстановление работы
компьютерного оборудования.

Очистка ПК от вирусов
и фишинговых программ.

Восстановление доступа
к общим файловым ресурсам.

Восстановление доступа ПК
к локальной сети.



Восстановление
и настройка,
программного обеспечения.

Восстановление данных
из резервной копии.



Восстановление
работы телефонии.



Восстановление работоспособности
сетевого и печатающего оборудования,
видеонаблюдения, СКУД

Замена фискального
накопителя.



Восстановление
работы почтовых служб.

Наши преимущества:



12 | 7



Персональный
менеджер



Скорость обработки
заявки



Партнерская сеть
по всей России



Профессиональные
инженеры



Подменное
оборудование

Обслуживание ИТ-инфраструктуры в ритейле

Интервью с руководителем ИТ-направления ГК Clever bros. Никитой Шебуняевым.



Никита Шебуняев



- Никита, ты не так давно стал руководителем службы ИТ в ГК Clever bros. Расскажи немного о себе, об образовании и опыте работы?

- У меня высшее техническое образование. Я закончил Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» по специальности «Компьютерная безопасность». Опыт работы в ИТ-аутсорсинге более 6 лет. Два года я занимался обслуживанием компаний «Связной» и «Евросеть», гипермаркетов «Карусель». Когда в тендере по обслуживанию X5 Group победу одержала Венета Систем, меня пригласили продолжить обслуживать сеть. И вот уже 4 года я работаю в ГК Clever bros., прошел путь от ИТ-инженера до руководителя службы ИТ.

- Чем занимается ваша служба? Какие вопросы и задачи клиентов решаете?

- Отвечу на вопрос на примере проектов, которые мы обслуживаем.

Для X5 Group (магазины «Перекресток», «Пятерочка», «Карусель») мы занимаемся обслуживанием ИТ-инфраструктуры в Северо-Западном регионе, Центральной России и на Урале. Работы включают открытие магазинов (пусконаладочные работы, прокладку структурированных кабельных систем (СКС); настройку, подключение и обслуживание компьютерного, весового и контрольно-кассового оборудования, систем видеонаблюдения, рабочих мест; аутсорсинг печати на копиях на основе.

Для «Зенит-Арены» ГК Clever bros. занимается обслуживанием серверных помещений. Мы оказываем услугу технологического клининга, подразумевающую уборку

серверных шкафов и стоек и работы на высоте.

Для магазинов известной обувной сети наши инженеры обслуживают системы видеонаблюдения. Сейчас также речь идет об увеличении объемов работ с заказчиком. Моя задача – это контроль над инженерами и связь с партнерами по выполнению работ. В штате у нас более 10 инженеров, остальные задачи мы решаем с помощью партнеров.

- Расскажи об особенностях работы с крупными клиентами: что помогает их обслуживать?

- В первую очередь помогают хорошо налаженные коммуникации и понимание особенностей работы клиентов в ритейле. За 7 лет работы с X5 Group я хорошо разобрался в специфике и основных требованиях таких заказчиков.

К основным особенностям отнесу: строгое соблюдение SLA, режим работы 24/7 без праздников и выходных, скорость реагирования и решения критичных инцидентов.

Если с клиентами по обеспечению бесперебойной



Контракты с крупными клиентами из сферы ритейла обычно подразумевают штрафные санкции при нарушении SLA, поэтому особенно важно подстроиться под режим работы заказчика.

печати возможны более гибкие рамки реагирования, то у магазинов X5 Group, ООО «ТК Лето» и других жесткие требования по временным срокам решения их инцидентов.

Например, недавно к нам пришла срочная заявка по магазину «Карусель», где пропала связь и Интернет. Необходимо было за 2 часа устранить проблему, так как уже начались продажи акционных товаров, алкоголя, сигарет, и клиент не был готов терять свой доход. б.

Мы в указанные сроки вернули в рабочее состояние их коммуникации.

- У нас есть города на Дальнем Востоке по обслуживанию ИТ-инфраструктуры? Если да, расскажи, как вы выстроили процесс работы с партнерами в другом часовом поясе?

- Что касается Дальнего Востока, то тут приходится держать руку на пульсе и в вечернее, и в ночное время. Я сам работал инженером и знаю, что такое не дозвониться до руководителя... работа останавливается. Для заказчика это может быть критично, мы не допускаем таких сбоев в работе.

- Тебе приходится ставить задачи только своим сотрудникам или партнерам также?

- Да, я ставлю задачи как своим инженерам, так и инженерам партнеров. Руководитель отдела по развитию Партнерской сети Екатерина Лаздовская передает мне контакты партнеров, и я консультирую их, когда возникают вопросы по ИТ-обслуживанию. Если речь идет о партнерах в Санкт-Петербурге, я лично передаю заявки и нужную информацию.

- Удобнее работать со своими инженерами или через партнеров?

- Конечно, работать со своим штатом удобнее. Но дело в том, что не все партнеры согласны на такие условия. Например, ИТ-инженеры, с которыми я работал ранее по обслуживанию компаний «Связной» и «Евросеть», гипермаркетов «Карусель», не хотят в штат, так как у них свой статус ИП, и мы сотрудничаем с ними как с партнерами.

- Через какие каналы связи вы работаете с клиентами, с партнерами?

- Все коммуникации мы ведем через ERP CBA.

- Как собираешься улучшить работу своего подразделения?

- На данный момент выстраивается структура отдела. Недавно мы увеличили штат ИТ-инженеров до 15 человек.

Также мы усиливаем компетенции и подтверждаем их, получая сертификаты по обслуживанию оборудования, например, Штрих-М, АТОЛ, TRASSIR.

- Возникают ли сложности в связи с экономической и политической ситуацией?

- В связи с началом военной спецоперации сложности возникают со сроками поставок ЗИПа. Конечно, заказчики понимают, что все мы находимся в одной лодке и идут навстречу. Но это в том числе благодаря налаженным коммуникациям специалистов отдела закупок и умению наших инженеров держать руку на пульсе.

Благодарю тебя за интервью.

Желаем успехов на новой должности!



Почему это удобно и выгодно

Электронный документооборот (ЭДО) — это процесс, который ускоряет и упрощает передачу информации между контрагентами и внутри компании, позволяет контролировать взаиморасчеты между организациями или территориально удаленными подразделениями.

Так ли это удобно, быстро и выгодно узнаем из комментариев руководителя ГК Clever bros. Игоря Логинова:



Игорь Логинов

«Первый раз об электронном документообороте я услышал 15 лет назад. На одном из семинаров мы с коллегами стали обсуждать, как использование ЭДО отразится на нашем бизнесе. В своей дипломной работе я выделил электронный документооборот как один из ключевых рисков для услуги восстановления картриджа. Я понимал, с развитием ЭДО, печатать будут меньше, а значит, и обращаться к нам будут меньше. Шли годы, об ЭДО много говорили, но печатали все больше. Технология была не до конца отработана, пользователи саботировали внедрение, не спешили расставаться со своей рутинной, менять процессы. Но вода точит камень не силой, а постоянством воздействия. Постепенно ЭДО стал распространяться среди крупного корпоративного бизнеса и государственных организаций, менеджмент продавливал, как мог, эту перспективную инновацию.

Как приверженец разумного потребления, я считаю, что направление должно развиваться активнее.

Мы с нашим главным бухгалтером делали множество подходов к расширению бухгалтерского ЭДО, настоятельно убеждали своих менеджеров влиять на контактных лиц. И почти каждый раз отправляя приглашение, мы не видели спешки от наших заказчиков и поставщиков. Но почему?

Электронный документооборот – это удобно по ряду причин.

Во-первых, это быстрый обмен документами. И не важно, у вас филиал в Воронеже или партнеры в Сибири.

Во-вторых, это экономия средств. Сколько стоит отправленный логистикой документ? Один отпечаток – 1 рубль, а вот доставка – минимум 200 рублей, а иногда и больше тысячи.

В-третьих, ЭДО уменьшает количество неправильно оформленных документов. Сотрудники внимательнее относятся к документам.

В-четвертых, это бережное отношение ко времени сотрудников и их нервам.

В-пятых, это экологично. Представьте сколько автомобилей по всей России доставляют в эту минуту документы?

В-шестых, это решение проблемы хранения и утилизации документов. У нас архивы занимают несколько десятков метров площадей в офисах. Зачем в наш современный век цифровой информации платить за аренду и занимать лишнее пространство? А это еще бумажная пыль, аллергия, урон здоровью всех сотрудников офиса.

Безусловно есть риски, что документы в электронном виде могут быть утеряны. Но и в бумажном существуют такие же риски.

В ГК Clever bros. за последние 3 месяца увеличилось количество компаний, которые перешли на ЭДО, более чем в три раза. По нашей стратегии мы должны перевести на ЭДО не менее 50% контрагентов до конца года.

Несколько шагов для подключения к ЭДО.

Советы Игоря Логинова:

Нужно выбрать платформу, желательно не одну, для удобства в будущем. Это временные затраты на старте, к которым следует отнести как к инвестициям. Необходимо назначить ответственных лиц и наделить их полномочиями, а ответственным изучить платформы и разработать процесс внедрения.

Построить систему мотивации как для своих сотрудников, так и для контрагентов (да их тоже нужно мотивировать).

Засучить рукава и сделать это.

Оценить результат и не останавливаться на достигнутом. По моей оценке, одна минута, затраченная на внедрение ЭДО, сэкономит несколько часов сотрудников. А это много для любой организации.

**Наталья Селиванова**

Главный бухгалтер ГК Clever bros. Наталья Селиванова обращает особое внимание на риски бизнеса, который не использует ЭДО:

«Отсутствие документов, кроме бухгалтерских и налоговых рисков, несет самые обыкновенные денежные риски.

Документы – это прежде всего деньги компании. Любая потеря документа чревата потерей денежных средств или переплатой контрагентам. Также существуют налоговые риски и риски НДС. Были случаи в моей практике, когда клиенты отказывались от договоренности с менеджером, и мы, не имея на руках подписанных клиентом документов, ничего потребовать от заказчика не могли.

ЭДО упрощает работу всем, прежде всего специалистам отдела продаж, с которых мы требуем собирать документы по всей стране. ЭДО избавляет от лишних рисков. Доставка документов осуществляется быстро и четко».

**Светлана Звонцова**

О том, из чего состоит процесс подключения к ЭДО, в комментарии бухгалтера Светланы Звонцовой:

«В ГК Clever bros. процесс подключения состоит из нескольких этапов: сначала специалист отдела продаж делает заявку на подключение нужного ему контрагента и по возможности уточняет, с каким оператором тот работает, далее я обрабатываю заявку, проверяю в какой системе работает клиент и отправляю ему приглашение, которое клиент обязательно должен принять. Мы занимаемся документооборотом через систему СБИС и Диадок, но у контрагентов могут быть и другие системы учета, со всеми операторами клиентов мы можем обмениваться документами.

ЭДО экономит бумагу и затраты на логистику, это быстрый способ получить документы в оригинальном виде с эл. подписью. Наши контрагенты могут получать нужные им документы уже через минуту после отправки и утверждать их».

Научиться потреблять только то, что действительно нужно, а не все без разбора

Возможно, очередной виток кризиса – тот идеальный момент, когда пришло время для снижения потребления? Может эти витки и повторяются потому, что люди потребляют то, что им не нужно?

Руководитель ГК Clever bros. рассказал, в каких случаях возможно снижение потребления, и что мы можем сделать уже сейчас.



Игорь Логинов

«С появлением и бурным развитием AliExpress, Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет и других интернет-магазинов и сервисов чрезмерное потребление увеличилось в разы и уже превышает разумные рамки. Так много стало ненужных вещей, которые мы приобрели, повинувшись порыву «хочу», но не пользуемся и отправляем на свалку. Например, мусор в нашем ЖК стали вывозить два раза в день, а жильцов не прибавилось...



«Научиться потреблять только то, что действительно нужно, а не все без разбора», – мне бы хотелось, чтобы это стало миссией, истинным желанием большинства людей.

Снижение потребления возможно в двух случаях. Первый – **снижение реального дохода покупателей**. Не самый приятный способ, так как отсутствие возможности купить ненужное снизит возможность купить нужное и разрушит систему стимулирования людей к эффективной работе. Т.е. достаточно много людей работают, чтобы была возможность свободно покупать то, что им хочется. Поэтому вариант снижения реального дохода покупателей не самый лучший. Второй способ снижения потребления – **повышение цен**. За те товары, которые наносят самый большой вред окружающей среде, нужно обязать платить соответствующий экологический сбор. Стоимость утилизации нужно включать в цену товара. И тогда производители будут менять формулу при создании упаковки, искать пути ее эффективной переработки, а потребитель выберет экологичную и экономичную альтернативу.



Стоимость утилизации нужно включать в цену товара.

Повышать цены и учитывать экологический сбор – простая, но не единственная мера. На мой взгляд, нужно **сокращать длинные логистические цепочки и делать упор на региональный товарооборот**. Многие производители мечтают выйти на международный рынок – это веяние моды, которое распространили Соединенные Штаты, осуществив перенос своего локального производства в Китай и Латинскую Америку и оставив себе сферу услуг и потребление. Хорошая была идея, только вот США лишились рабочих мест и увеличили поток кораблей с товарами.

Помните, как марте 2021 года торговые суда образовали пробку в Суэцком канале и застряли на несколько дней? Уму непостижимо, сколько сейчас кораблей с товарами курсирует по морям и океанам, чтобы потом эти самые товары оказались на свалке.

Мне нравится русская народная пословица «Где родился, там и пригодился». Да, Латинской Америке нужно сбывать свои бананы, но мы же можем обойтись и без них или, по крайней мере, в существенно меньшем количестве. Бананы приносят больше пользы там, где растут. Нам же больше нужны наши продукты: молоко, квашеная капуста, картошка, яблоки, хлеб, груши и лесные ягоды. То же самое касается производства мониторов и компьютеров: ничто не мешает их производить здесь – нужно только локализовать производство и не только по сборке.

И может сейчас настал тот идеальный момент, когда пришло время для снижения ненужного потребления?

Кризис сам напрашивался, и вот созрел, чтобы человеку открыть глаза – хватит уже столько потреблять!

У региональных брендов появился шанс занять освободившееся место. Выбор товаров уменьшится, и это ограничение естественным образом снизит потребление. Может быть, мы станем меньше терять времени и огорчаться по поводу того, что в магазине больше не представлено по пятьдесят моделей утюгов, среди

которых даже не знаешь какой выбрать? Может быть, мы упростим жизнь и сделаем ее экологичнее?

В разумном потреблении имеет место несколько принципов. Не покупать то, что не нужно; не выбрасывать то, что еще можно использовать; отказаться от одноразового там, где это возможно; меньше производить ненужного.

Если каждый начнет с себя сегодня, а организации задумаются, насколько их продукт полезен, нужен, ценен, как долго и для кого он реально послужит, то тогда мы сможем снизить уровень потребления уже завтра или хотя бы послезавтра».



Важные принципы:

**не покупать то, что не нужно;
не выбрасывать то, что
еще можно использовать;
отказаться от одноразового
там, где это возможно; меньше
производить ненужного.**



Хобби

Театр – это отдельный мир, который раскроет в тебе творческий потенциал и новые грани личности

О своем хобби и одном из видов арт-терапии в интервью со специалистом отдела ИТ Полиной Пихо.



- Полина, занятия по актерскому мастерству, участие в спектаклях, все это звучит очень интересно и захватывающе. Расскажи, как ты решилась пойти в студию, что тебя сподвигло?

- Мы с братом и его женой решили записаться на курс «Ораторское мастерство», а попали на курс «Театральное мастерство и сценическая речь» в киностудии «Лендок». Когда занятия закончились, мне предложили продолжить заниматься в театральной студии, я согласилась.

- Сколько времени ты занимаешься?

- Занимаюсь в студии с сентября 2021 года. Занятия проходят один раз в неделю.

- Что самое интересное в ваших занятиях? Как они проходят?

- Занятия в театральной студии позволяют примерить на себя разные роли. Попробовать эмоции, раскрыть себя. За 3-х часовое занятие мы делаем разминку для тела и речевого аппарата, разбираем и прорабатываем образ и затем непосредственно репетируем пьесу. После полного понимания своей роли на занятиях начинается рутинное повторение, проработка сцен, что является неотъемлемой, очень интересной и в тоже время тяжелой работой.

Дополнительно можно участвовать в различных тренингах и мастер-классах. Например, у нас был мастер-класс по гриму, на нем мы пробовали рисовать на лице старость и молодость (пример на первом фото).

- Какие роли ты уже сыграла? Чем они тебя вдохновляли или вдохновляют?

- На сцене мне еще не посчастливилось выступить, но я пробовала себя в роли актрисы в короткометражном фильме. Это был пятидневный курс «Кино», где мы сами придумывали себе образы, писали сценарий и готовили диалоги. Я выбрала не свойственную для себя роль блогерши. Фильм можно найти в сети под названием «Кубан любви».



- Ты довольна своими результатами? Планируешь продолжать занятия?

- Да, я довольна результатами. Я рада, что решилась попробовать себя в театре и имею возможность работать с очень талантливыми, позитивными людьми. Театр – это какой-то свой отдельный мир. Конечно, я планирую продолжать занятия как минимум до первой премьеры.

- Посоветуешь другим обратить внимание на такие курсы и попробовать себя в роли артиста?

- Я рекомендую каждому пробовать проявлять себя с творческой стороны. Театр является одним из видов арт-терапии, дополнительным способом развития личности.

Театр многому учит: помогает распознавать эмоции, понимать самого себя и других людей.

В студии преподают не только речь, но и проводят дыхательные практики, обучают движению тела, что также полезно для здоровья.

- Пригласишь читателей нашего журнала на спектакль?

- Как только будет готов наш спектакль, я всех с удовольствием приглашу на наше выступление!





Путешествия

Индия – страна контрастов, многочисленных ритуалов и старинной цивилизации, а еще ароматных специй и танцев.

О взгляде на страну, ее традиции и культуру в интервью с бывшим специалистом отдела договоров Дмитрием Зыковым.

- Дмитрий, Индия – очень интересный выбор для путешествия. Расскажи, почему ты отправился именно туда?

- Индия – это первая страна, куда я отправился путешествовать еще в далеком 2014 году. Я хотел, чтобы мое первое путешествие было самым запоминающимся, поэтому выбор был сделан в пользу полуострова Индостан в Индийском океане.

- Каким было первое впечатление о стране? Изменилось ли оно под конец поездки?

- Влажно, жарко и очень шумно (*смеется*). Помню, когда мы только прилетели в Индию, и бортпроводники открыли дверь самолета, мы сразу же почувствовали аромат индийских специй, который не покидал нас вплоть до возвращения домой.

- Сколько времени ты был в Индии? Этого было достаточно, чтобы познакомиться с культурой и традициями?

В Индию я приезжал три раза, в общей сложности провел 6 недель. И каждый раз Индия открывалась с новой стороны. Но хочу сказать, что невозможно познакомиться с такой богатой культурой даже за 5 лет.

- Какие места ты посетил? Что особенно понравилось? Что поразило?

- Посетил плантации чая, реку Ганг, действующую Ритуальную колесницу для самоубийства, всего не рассказать... Но больше всего запомнилось посещение Индийского штата Карнатака, расположенного в юго-западной части страны. Там расположен огромный храмовый комплекс, где ты будто попадаешь в прошлое на 3000 лет назад, и это просто потрясающе.

- Расскажи больше о самих индийцах? Как они относятся к своей стране, какие привычки у них, чем менталитет отличается от русского? Как они относятся к туристам из России?

- Индия хоть и бедная страна, но очень колоритная. Она сумела объединить в себе колониальное

наследие Великобритании и сохранить свои обычаи, традиции, легенды и культуру.

От Туманного Альбиона им достались левостороннее дорожное движение, но «правила» они придумали свои, например, сигналить в любой ситуации. Лапта – это вид спорта, который также достался им также по наследству. Профессиональные игроки зарабатывают баснословные деньги, как и их популярные актеры. Простые жители Индии живут очень бедно, но несмотря на это они открыты, общительны и честны. Индийцы очень серьезно относятся к религии и верят в перевоплощение души. Многие знают по 4-6 языков, причем, не имея даже школьного образования, и работают в сфере IT, например, в корпорации Apple, а также являются шахматными гроссмейстерами.



Простые жители Индии живут очень бедно, но несмотря на это они открыты, общительны и честны.

Русские для них – как с другой планеты, некоторые индийцы даже просят сфотографироваться. В беседах забавно было объяснить, что такое снежные сугробы. Но многие в Индии знают Москву или хотя бы слышали о ней.

- Расскажи подробнее об индийской кухне. Понравилась? Какие блюда посоветуешь читателям обязательно попробовать?

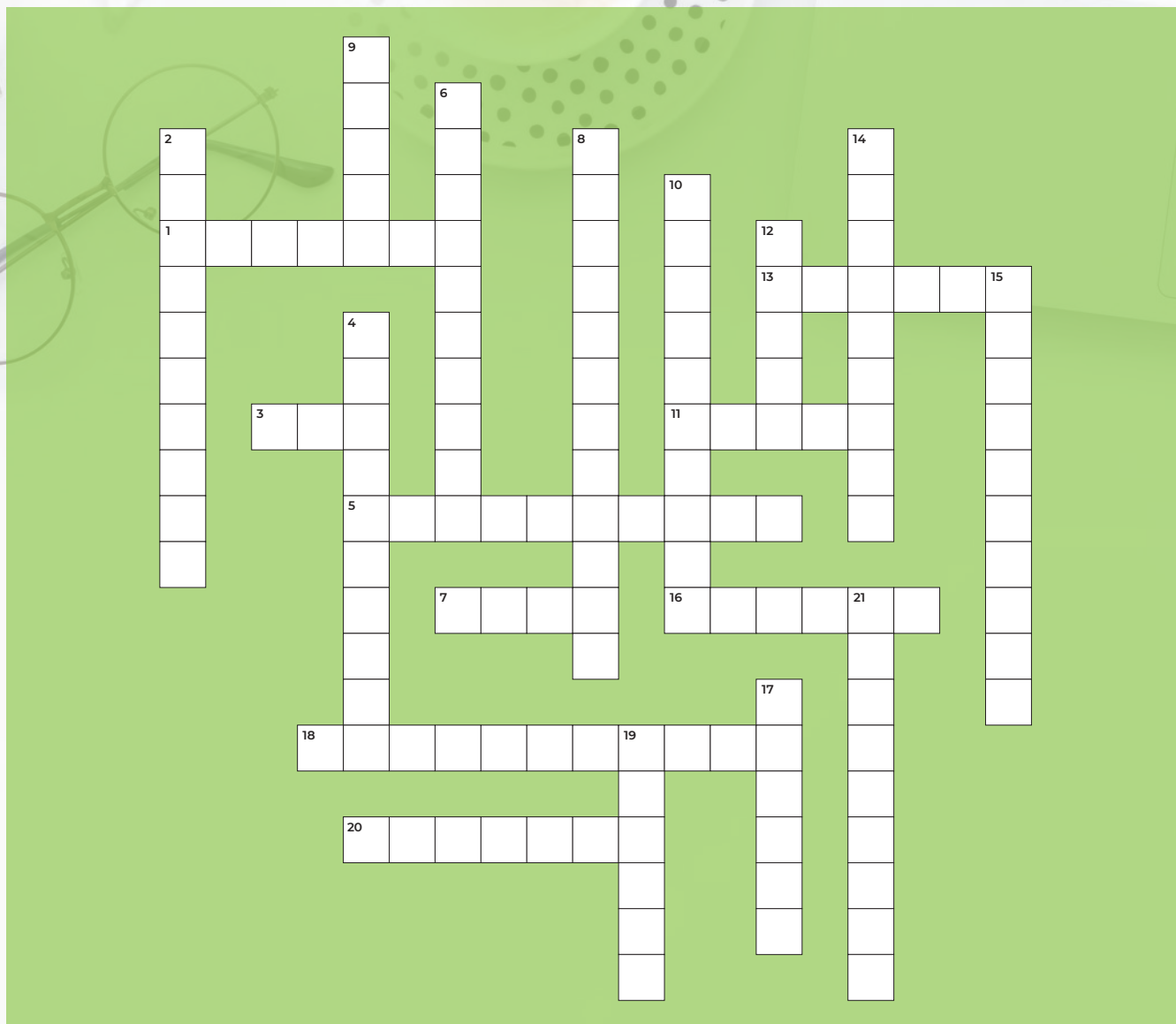
- Индию недаром называют страной специй. Но хочу предупредить, что индийцы не знают, что такое «No Spices», и в семейных лавочках вам преподнесут традиционно приправленную еду – не для робкого десятка. Я бы порекомендовал обязательно попробовать их традиционное карри с рисом и свиной. И удивительно, но что бы ты не заказал, тебе всегда принесут тонкие обжаренные лепешки и много соусов на основе специй.

- Какой совет ты дашь тем, кто собирается отправиться путешествовать в Индию?

Путешествие в Индию – это не просто про отдых, а скорее про знакомства с людьми, историей, культурой и легендами страны. Поэтому любой, кто ищет, обязательно найдет для себя интересное на полуострове. Да и позагорать на пляже у Индийского океана, съездить на рыбалку или покататься на слонах там тоже можно.



КРОССВОРД



По горизонтали:

1. Умышленное присвоение авторства.
3. Процесс, который ускоряет и упрощает передачу информации клиентам, поставщикам, госорганам и внутри компании.
5. Объединение разнородных частей и систем в единую среду.
7. Плоская тонкая лепёшка, испечённая из жидкого теста на сковороде.
11. Ла Скала, Венская государственная опера, Метрополитен-опера. Что это?
13. Следование заведенному шаблону или известным навыкам, превратившимся в механическую привычку.
16. Известная цифровая экосистема.
18. Сотрудничество, чаще всего юридических лиц, которое не закрепляется учредительными документами, поддерживается по факту.
20. Окружающий нас материальный мир, все существующее, не созданное деятельностью человека.

По вертикали:

2. Стандарт, задающий габаритные размеры технического изделия, а также описывающий дополнительные совокупности его технических параметров.

4. Клиентоцентричная бизнес-модель, объединяющая две и более группы продуктов, услуг, информации для удовлетворения конечных потребностей клиентов.
6. Лицо, добывающееся получения какой-либо должности, звания.
8. Фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения максимального эффекта.
9. Традиционное индийское блюдо.
10. Оценка деловых качеств и квалификации сотрудника.
12. Сооружение для проведения массовых мероприятий.
14. Среда для сбора и управления данными, куда можно направить все данные со всех производственных подразделений и со всех ИТ-систем.
15. Передача организацией на основании договора определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании.
17. Пространство, в котором находятся небесные тела: звёзды, планеты и их спутники, астероиды, кометы, метеороиды.
19. Устройство ввода, которое, анализируя какой-либо объект (обычно изображение, текст), создаёт его цифровое изображение.
21. Скопление микроскопических капель жидкости на стеклах.



Главный редактор: Игорь Логинов
Редактор: Анастасия Погожева
Редколлегия: Валерия Килиминская, Елена Матюнина, Полина Пихо
Верстка: Типография Майер
Тираж: 300 экз.
Адрес редакции: 1-я Советская ул., д. 6, Санкт-Петербург, Россия, 191036
Тел.: 8-800-10-10-585 E-mail: info@cleverbros.ru