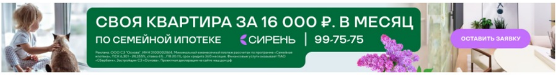
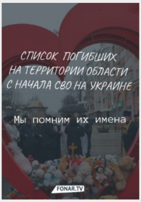


СВОЯ КВАРТИРА ЗА 16 000 ₽. В МЕСЯЦ
ПО СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКЕ СИРЕНЬ | 99-75-75
ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ



СПИСОК ПОГИБШИХ НА ТЕРРИТОРИИ ОБЛАСТИ С НАЧАЛА СВО НА УКРАИНЕ
Мы помним их имена
FONAR.TV

Ген директора. Как в Старом Осколе семейный бизнес в сфере связи выживает на насыщенном телеком-рынке, а его директор мечтает о «мировом господстве»

В нашем новом спецпроекте «Ген директора» главный редактор «Фонаря», гендиректор ООО «МасМедиа», будет общаться с предпринимателями о том, как им удаётся заниматься бизнесом в непростое время, какие подходы они используют, где черпают вдохновение и когда допускают мысли о возможном закрытии бизнеса.

Первый герой — старооскольский предприниматель Игорь Микуляк. Ему 37 лет. Игорь возглавляет несколько компаний, которые действуют на телеком-рынке Старого Оскола: «Осколтелеком», «Узел связи», «Осколтелеком ТВ», «ГорПТУС».

— Игорь, расскажи, пожалуйста, кто ты по образованию и как ты стал заниматься бизнесом?

— По образованию всё максимально банально: я экономист, который получил специальность «Финансы и кредит». Начал учиться здесь, в Старооскольском филиале Белгородского государственного университета. Год проучился, а потом на втором курсе перевёлся в Белгород и закончил обучение уже там.

— И как в итоге ты оказался в бизнесе?

— Наверное, не скажу ничего нового или откровенного. После окончания вуза я вернулся в Старый Оскол. Решил устроиться в семейную компанию, которую создал и возглавлял на тот момент мой отец. Решил поддержать его. Устроился работать сначала инженером, потом перешёл на должность помощника генерального директора. Взял на себя некое начальное оперативное управление компанией.

Игорь Микуляк

— Давай чуть вернёмся к истории компании, учитывая, что у вас семейный бизнес. Когда у твоего

отца появилось желание заняться бизнесом в сфере связи?

— Отец получил профильное образование сначала в Харькове, потом в Одессе. После окончания вуза его распределили на работу в Старый Оскол. Изначально работал инженером. Он рассказывал мне, что принимал непосредственное участие в строительстве «Дома связи» в микрорайоне Солнечный, после чего возглавил филиал и долгое время руководил им. Это как раз совпало с распадом Советского Союза и переходом к рыночной экономике.

В дальнейшем он увидел, что потребность в телефонах намного выше, чем тогда мог обеспечить существующий оператор связи. Это подтолкнуло группу предпринимателей к немного авантюрной вещи: они решили сразу же устанавливать телефоны всем желающим, а деньги, внесённые за подключение, пошли на покупку АТС. Таким образом и появилась наша компания «Осколтелеком», причём появилась, можно сказать, без стартового капитала.

— Когда твой отец начинал бизнес, ты присматривался к этому проекту, вникал в него ещё до того, как пришёл туда работать?

— Когда всё это началось, я был школьником начальных классов. Конечно, я знал, что отец работает директором крупного предприятия, но в тонкости бизнеса не вникал. Казалось, что телефон есть и есть. А кому он принадлежит — одной компании или другой — не задумывался.

— А кто-то ещё повлиял на твой выбор пути в бизнес, помимо отца?

— Сложно сказать. Думаю, что нет. Отец всегда был для меня авторитетной фигурой. Я видел, как он горит своим делом, и это касалось не только «Осколтелекома». Хоть он и не был собственником, но как управляющий очень сильно переживал за компанию. Я думаю, что у большинства людей, работавших в сфере связи в нашем городе, о нём остались только положительные воспоминания.

> *Видя, как он работает, прислушиваясь к его советам, наблюдая за нестандартными решениями, которые он принимал, я не могу выделить кого-то ещё, кто так сильно повлиял бы на меня. Это был бизнес, который строился в 90-х. Сложные время. Сплошной дефицит. Даже если у тебя были деньги, что-то купить было проблематично, особенно если речь шла о целой АТС. Но как-то, значит, у отца появилась возможность добиться через «не могу», по каким-то там неизвестным мне каналам, через людей. Тогда было такое время, что только пробивной человек, обладающий талантом убеждения, какой-то харизмой, мог бы что-то построить.*

— В то время были ещё какие-то события, которые предопределили твой выбор сферы предпринимательства?

— Как таковых не было. Когда я заканчивал институт, у отца уже были проблемы со здоровьем. Требовалась помощь. Конечно, хотелось открыть что-то своё. Не буду кривить душой: я рос более обеспеченным ребёнком, чем большинство сверстников. Но никогда этим особо не гордился, понимал, что в этом нет моей заслуги.

По окончании института или на последних курсах появлялись идеи заняться чем-то своим. По-юношески думал: вот бы кафешку открыть, чтобы девчонок можно было водить... Обычно всё это заканчивалось беседой с отцом, который, будучи матёрым бизнесменом, никогда мне не отказывал [в просьбах и советах], но говорил: «Ты понимаешь, что это надо идти в СЭС *(санэпидемстацию — прим. Ф)*, что нужен повар, технологическая карта, нюансы?». А мне казалось — что там сложного? Стол, стулья, продукты, и всё...

— В общем, отец рассказывал о подводных камнях?

— Да, и моё желание сразу становилось меньше. В какой-то момент я пришёл к мысли, что от добра добра не ищут: если есть выстроенный бизнес, нужно не искать что-то новое, а изучать его более досконально и перенимать опыт.

— Три качества, которыми должен обладать сегодня предприниматель?

— Отсутствие страха перед ответственностью. Это первое. Эмпатия — второе. И доверие к своему делу — третье.

FONAR.TV
Игорь Микуляк

В 2015 году Владимира Микуляка не стало, и Игорю вместе с сестрой Юлей пришлось самостоятельно вести семейное дело.

— Игорь, помнишь ли ты ощущение первого успеха в бизнесе, момент, когда понял, что что-то действительно получилось?

— Конечно. Когда отца не стало, это был шок. Да, он болел, мы это знали и видели, но когда это произошло, всё равно был шок. Но при этом отец сумел выстроить бизнес-процессы так, что компания могла работать автономно. Люди были и есть на своих местах, большинство — фанаты своего дела, относятся к компании как ко второй семье. Это не просто слова. Мы реально переживаем друг за друга, поэтому, когда отца не стало, я получил огромную поддержку от коллег. А первый успех случился примерно на третий-четвёртый год (*речь идёт о 2016-2017 годах — прим. Ф.*), когда главный бухгалтер сказала, что мы закончили год с прибылью, которой ещё никогда у нас не было. Тогда я понял, что мы движемся в верном направлении.

— Про успех ты рассказал, а теперь вспомни свою первую серьёзную неудачу, которая заставила пересмотреть тебя что-то в бизнесе?

> *— Не могу сказать, что была конкретная неудача, кардинально на меня повлиявшая. Скорее, лет шесть-семь назад пришло понимание того, что телеком — это уже не тихая гавань. У нас всегда до этого был рост абонентов по интернету и кабельному ТВ. Но в какой-то момент, несмотря на активное строительство сетей, количество клиентов стало оставаться неизменным.*

— То есть, даже вводя новые сети в эксплуатацию, вы не росли?

— Да. Потому что существующие абоненты либо уходили к конкурентам, либо вовсе отказывались от домашнего интернета в пользу мобильного. Стало понятно, что отрасль близка к насыщению. Стало ясно, что просто строить новые сети недостаточно — нужно удерживать текущих клиентов.

— Это касалось всех сфер связи?

— Да. Особенно телевидения. У нас классическое кабельное ТВ, которое имеет свои преимущества: простота, независимость от интернета. Но люди стали больше выбирать онлайн-сервисы и домашние кинотеатры, которые за схожие деньги предлагают не только телеканалы, но и сериалы, фильмы, подписки. Плюс, тогда ещё государство стало бесплатно вещать на первые два мультиплекса, куда входит 20 обязательных каналов. По нашим прикидкам первые 20 каналов перекрывают процентов 70 запросов среднестатистического человека, который смотрит ТВ. То есть, когда государство делает такие вещи, трудно убедить человека платить за кабельное телевидение... Вкупе это дало понимание, что нужно менять бизнес-модель, нужно было менять услуги.

— Ты уже сказал про команду, которая сформировала ещё при отце, и сказал, что ты понимаешь, что это семья. Вот за эти годы, после того как ты возглавил компанию, она кардинально изменилась? И если говорить о твоих принципах управления, есть вещи, которые ты считаешь для себя незыблемыми?

> *— Команда изменилась не сильно, текучка у нас, слава богу, небольшая. Отдельно хочу отметить, что многие люди приводят к нам своих детей, и они тоже становятся нашими сотрудниками. Общий костяк команды остаётся, и вновь приходящие люди довольно быстро вливаются. Что же касается непоколебимых вещей в управлении, то я, наверное, скажу довольно странную для руководителя вещь, но для меня одна из непоколебимых ценностей — это мягкость и либеральность в управлении.*

За свой коллектив я могу сказать, что у нас абсолютно большинство людей — очень ответственные исполнители. Если человек раньше закончил свою работу на этот день, я спокойно могу закрыть глаза, если он уйдёт с работы пораньше. Если у человека есть возможность работать удалённо, причём неважно, по каким причинам, я спокоен и согласен на это. Я уже молчу о случаях, если человек заболел — до пяти дней он может не открывать больничный. Лучше пусть занимается из дома, чем едет в больницу и рискует подхватить ещё что-нибудь.

— При таком либеральном подходе кем бы тебе хотелось, чтобы тебя видели твои сотрудники: лидером, наставником, другом, товарищем?

— Прежде всего, коллегой. На равных позициях. Ну и быть лидером — наверное, это тоже обязательное качество для любого руководства... Знаешь, есть такая картинка: директор сидит на платформе, а люди его тащат.

А вторая — трон на платформе, и люди его тоже тащат, но добавился ещё один человек — тот, кто был на уровне с ними. Мне больше подходит второй вариант. Я не люблю отстранённость. Руководство должно быть таким же, как все. Я заинтересован и хочу быть погружён во все процессы...

Иллюстрация t.me/GPT4Telegrambot

Даже там, где мои замы иногда скажут: «Тут не так важно», мне кажется, что это важно. Даже вплоть до того, что я схожу в техподдержку и поговорю с ними. Я всё время говорю: «Наша техподдержка говорит по стационарному телефону — это ж не то! Мы телеком [надо совершенствовать подход]!». Как-то я зашёл к ним и поделился, что дал команду купить им гарнитуру. Но они сами оказались против: «Нет-нет, нам удобнее с обычным телефоном». Уточняю: «Вы уверены? Может быть, вам не те гарнитуры покупали? Может быть, есть более удобные?» Нет, я так и не смог их переубедить.

— Если мы говорим об управленческих решениях, какое самое необычное решение вам пришлось применить в бизнес-практике? Возможно, что-то нестандартное...

— Если из последнего, и прям нового — это то, что я устроил к нам в компанию свою супругу после декрета, причём устроил на должность инженера связи в техотдел. Теперь мы работаем бок о бок. Многие говорят, что работать с женой — это такое себе. Но я так не могу сказать. Супруга у меня тоже очень ответственная, она взялась за работу. Я вижу, что она очень сильно входит в тему, вникает во все нюансы. В общем, отдельная гордость за неё.

— Некоторые проблемные точки в телеком-бизнесе ты уже назвал, но если ещё попытаться обобщить всё это: с какими вызовами тебе пришлось столкнуться за эти годы? Назови самые весомые вещи.

> *— Определённым вызовом для меня стала необходимость тесной работы с администрацией округа. Я вообще не любитель всех этих муниципальных контрактов — это накладывает очень большие обязательства на нас как на исполнителей. Например, предоставление услуг связи в некоторых муниципальных организациях — всё это не то, чтобы прямо вызов, но новый опыт.*

В целом, любая новая услуга, которую ты начинаешь внедрять, это некий вызов и для тебя, и для твоих коллег. Если это новая услуга, то ей тоже нужно научиться. Если это новые технологии, то это новое оборудование и новый подход к предоставлению услуг. Да, это вызов. Из относительно нового — GPON сеть для интернета в частном секторе. Мы начали учиться этой технологии с нуля. Были компании в других регионах, которые делились опытом. Я отправлял людей на семинары, где они изучали построение сетей и нюансы оборудования. И вот сегодня мы успешно строим сети уже в частном секторе.

— Вы были первыми на муниципальном уровне, кто этим занялся?

— Мы точно одни из первых начали прорабатывать эту тему. Но, наверное, наш главный минус в то время был в том, что мы сразу хотели сделать всё по закону.

Когда мы поняли, что эта тема нам интересна, мы обратились в «Россети» и начали договариваться о разрешении на подвес оптики на опорах электропередач. Тогда это было настолько новым, что «Россети» ещё не сформировали своего отношения к этому. Мы очень долго согласовывали это, а параллельно увидели, что кто-то взял и сделал быстрее, а согласовал уже потом, когда сделал всё. Благо, нам как раз согласовали размещение волоконно-оптических линий, и мы сразу начали строить свои сети.

— Ты уже проговорил про особенности взаимодействия с администрацией города. Как выстраивается взаимодействие с другими структурами? С кем приходится работать — с Роскомнадзором, правоохранительными органами— удалось ли выстроить диалог и с кем, на твой взгляд, сложнее всего было наладить эти сферы общих интересов?

— Нужно понимать, что если мы говорим про надзорные органы, здесь всё-таки диалога нет. Есть закон, который мы должны исполнять. И всё. Если выходит какое-то распоряжение правительства, тут как бы не подразумевается диалога.

— Ну, допустим, вы понимаете, как что-то работает на практике, и появляются законы с этим связанные... Насколько вас слышат, если вы подаёте какие-то сигналы? Принимают ли вашу позицию, когда вы говорите, что в этой сфере нужно применять другой подход?

— Как отдельно взятую компанию, конечно, нас никто не слышит. Но мы состоим в разных объединениях, например, в «Ростелесети». И уже от лица данного объединения мы подаём обращения. Наша сила небольших операторов в единстве. Именно коллективно мы можем влиять на какие-то законы.

— Если говорить об уникальных особенностях, которые отличают нас от конкурентов, что бы ты выделил?

— Во-первых, мы полностью местная компания, работаем в одном городе. Когда люди звонят нам в техподдержку или для подключения, мы прекрасно понимаем, где и что происходит. Нам не нужно согласовывать это через несколько кабинетов. Мы очень оперативно можем подключить человека к услуге. Если, не дай Бог, какая-то поломка, наши сервисмены всегда на месте и могут быстро приехать.

> *Как небольшая компания, мы более мобильны, подстраиваемся под нужды людей, под их запросы. И в отличие от других компаний, которые представлены в нашем городе, мы не являемся частью какого-то большого бизнеса, которому внимание достаётся по остаточному принципу. Мы именно телеком от и до, поэтому в этом плане мы уделяем больше внимания нашей основной услуге. Это наше главное конкурентное преимущество.*

— А была ли когда-нибудь такая ситуация, когда хотелось всё закрыть?

— Закрыть? Наверное, не совсем правильное слово, скорее, кардинально продать и забыть как страшный сон. Чаще всего, это происходит после очередного государственного регулирования. Когда мы считаем те издержки, которые нам нужно будет понести, чтобы просто остаться на плаву, чтобы нас не лишили лицензии. Это было и когда внедряли «пакет Яровой», и когда вводились СОРМ (*комплекс технических средств и мер, предназначенных для проведения оперативно-розыскных мероприятий в сетях телефонной, подвижной и беспроводной связи — прим. Ф.*). Все эти изменения делаются за счёт операторов.

> *Выходит закон, нужно соответствовать этому закону. И ты просто тратишь огромные деньги просто для того, чтобы быть в рамках закона и продолжать свою деятельность. Это миллионы, которые направлены не на улучшение конечного сервиса для абонента, а просто потому, что так надо, потому что государство так решило...*

Знаете, иногда настроение мне может испортить даже какой-нибудь комментарий во «ВКонтакте». Я очень трепетно реагирую на них, читаю и иногда отдёргиваю себя, чтобы не влезть в диалог. Иногда нам необходимо проводить технические работы с оборудованием. Это часто сопряжено с прерыванием связи. Мы стараемся проводить такие работы в позднее время, например, в час ночи. Но бывает прерывание связи на час или больше. И вот в такие моменты читаешь [критические] комментарии, пусть их даже немного, но я в глубине души понимаю людей. Но это наша работа, не нужно за это нас сильно ругать. Это такой бизнес.

— Если брать открытые данные по предприятиям под твоим руководством, что из перечисленного ты бы отнёс к самому прибыльному активу?

— «Узел связи». Он приносит основной доход.

— А что можно отнести к перспективному направлению? То есть то, что сейчас пусть и не приносит основной доход, но вы видите будущее в этом направлении бизнеса?

— Это «умная домофония». Пока это не приносит больших денег, но в перспективе я очень сильно верю в эту услугу.

— Если мы берём рынок связи, как бы его охарактеризовали в Старом Осколе? Какие есть игроки и какое место среди них занимает ваша компания?

— У нас в городе насыщенный рынок. По моему мнению, в любом доме, если говорить про многоквартирные дома, есть минимум три оператора связи с полным комплексом услуг. И даже в частном секторе уже есть места, где работают два оператора. Это мы говорим только про стационарный интернет... Но хочется верить, что мы одни из лидеров.

Иллюстрация t.me/GPT4Telegrambot

— Как удаётся делить общее «поле» с крупными игроками — мобильными операторами и другими федеральными телеком-компаниями?

— Опять-таки, повторюсь, наше главное преимущество по сравнению с крупным бизнесом — это наша мобильность, наша скорость принятия решений. Возьмём уже упомянутую технологию GPON. Там, где нужно условному «Ростелекому» потратить бюджет, отстоять его, выбить, заложить, мы на планёрке в понедельник принимаем принципиальное решение, находим подрядчиков и готовы строить.

— То есть, в этом плане вы всё равно получаете свой кусок пирога?

— Да. Если говорить про частный сектор, всё-таки преимущества на стороне того, кто зашёл первым. Потому что услуга плюс-минус такая же, цены тоже плюс-минус схожи. Очень сложно убедить человека переключиться к нам. А почему? Потому что разница в те же сто рублей — это не те деньги, из-за которых человек будет заморачиваться.

— Сейчас есть мнение, что бизнес не может даже при большом желании быть вне политики. Как вы к этому относитесь? Удаётся ли вам дистанцироваться от каких-то политических процессов или вы в них включены?

— Что значит «вне политики»? Я честно не до конца понимаю.

— Например, предлагали ли тебе вступить в партию?

— Я сам вступил в «Единую Россию». Это было моё собственное желание. Не стесняюсь этого. Причём при этом депутатом не являюсь. Преференции никогда не получал.

— А предложения были войти в депутатский корпус?

— Нет, ну я и сам не вижу себя в этой роли. Я не представляю, как можно совмещать должность депутата и работу в бизнесе.

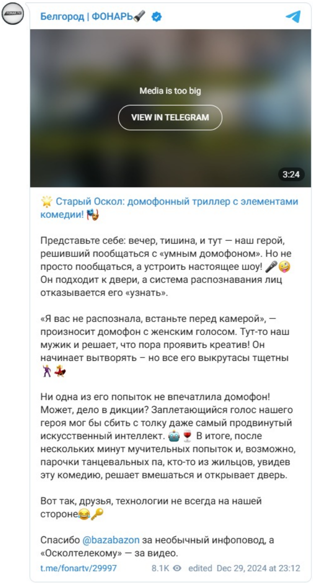
> *Давайте представим, что я был бы оппозиционно настроенным человеком, и у нас приняли закон о блокировке сайтов. Надо понимать, что это не оператор делает, — операторы не блокируют сайты. У нас есть перечень необходимого оборудования, которое установлено в сети. Это оборудование ежедневно подгружает реестры запрещённых сайтов и блокирует их самостоятельно. Мы не имеем доступа к этому. Но если бы я был оппозиционным человеком, условно, я бы, конечно, выключил это оборудование, сказал: «Нет, люди, читайте правду». Но в то же время нас бы сразу лишили лицензии, и предприятие закрылось бы. Я бы был честным, но голодным. И как мне смотреть в глаза своим коллегам, которые вынуждены были бы тогда искать новую работу?*

— Если мы говорим о технологиях, которые развиваются, и которые вы предлагаете своим абонентам, как это происходит? Это запрос снизу или вы смотрите на опыт других регионов или операторов связи и предлагаете ту же услугу своим абонентам?

— В значительной степени мы перенимаем опыт у тех, у кого это получилось. Рассматриваем успешные бизнес-кейсы и пытаемся сначала примерить это на наш город. Изучаем все подводные камни, и если видим, что ожидаемый выхлоп покроет те издержки, которые мы понесём как по финансам, так и по времени, стараемся внедрить.

— Помимо упомянутой технологии GPON, что-то ещё можешь назвать из того, что вы переняли?

— «Умный домофон».



Белгород | ФОНАРЬ🔦

🌟 Старый Оскол: домофонный триллер с элементами комедии! 🎭

Представьте себе: вечер, тишина, и тут — наш герой, решивший пообщаться с «умным домофоном». Но не просто пообщаться, а устроить настоящее шоу! 🎤🤪 Он подходит к двери, а система распознавания лиц отказывается его «узнать».

«Я вас не распознала, встаньте перед камерой», — произносит домофон с женским голосом. Тут-то наш мужик и решает, что пора проявить креатив! Он начинает вытворять – но все его выкрутасы тщетны 🕺💃

Ни одна из его попыток не впечатлила домофон! Может, дело в дикции? Заплетающийся голос нашего героя мог бы сбить с толку даже самый продвинутый искусственный интеллект. 🤖🍷 В итоге, после нескольких минут мучительных попыток и, возможно, парочки танцевальных па, кто-то из жильцов, увидев эту комедию, решает вмешаться и открывает дверь.

Вот так, друзья, технологии не всегда на нашей стороне😂🔑

Спасибо @bazabazon за необычный инфоповод, а «Осколтелекому» — за видео.

t.me/fonartv/29997 8.1K edited Dec 29, 2024 at 23:12

— Кстати, как вам видео, которое под Новый год разлетелось с разговором старооскольца с «умным домофоном»?

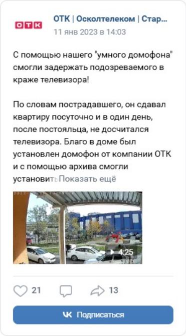
— Всё получилось довольно неожиданно, но на самом деле таких ситуаций довольно много. Не все они становятся достоянием общественности и не все становятся вирусными, как это.

— А есть ли у вас какой-нибудь архив забавных видео, записанных с помощью домофона или систем видеонаблюдения?

— Мы как таковой архив не ведём. Но если что-то забавное происходит, можем опубликовать это во ВКонтакте у нас или в группе наших партнёров.

— Есть то, что запомнилось лично тебе?

— Прямо такое запоминающееся... Есть не забавная, а криминальная история. Девушка снимала квартиру на сутки и решила с собой унести телевизор. При этом, выходя из дома, она забыл его за дверью. Ей пришлось долго звонить в домофон и просить открыть дверь. Всё это было запечатлено на камеру, и в итоге эту девушку нашли по записи.



ОТК | Осколтелеком | Стар...
11 янв 2023 в 14:03

С помощью нашего "умного домофона" смогли задержать подозреваемого в краже телевизора!

По словам пострадавшего, он сдавал квартиру посуточно и в один день, после постояльца, не досчитался телевизора. Благо в доме был установлен домофон от компании ОТК и с помощью архива смогли установить Показать ещё

— Сейчас один из трендов — работа с нейросетями. Как у вас с этим?

— Можно ли отнести к работе с искусственным интеллектом генерацию картинок? Если да, то в этом плане это очень удобно — не нужно заморачиваться с авторскими правами. Если мы хотим проиллюстрировать какую-то новость о наших акциях, мы можем сгенерировать картинки и вставить их, и новость будет смотреться иначе.

Белгородские операторы связи столкнулись с DDoS-атаками. Мы узнали у них, что произошло

— Ситуация в приграничном регионе и спецоперация на Украине как-то повлияли на вас? Были попытки вмешаться в работу?

— Ты имеешь в виду DDoS-атаки?

— Да.

— Были определённые попытки летом. Мы тоже становились жертвами атак, но наша сеть выдержала. Слава Богу. Теперь мы более внимательно относимся к безопасности оборудования и предприняли ряд мер для того, чтобы выдержать повторные атаки. Хотя универсального решения нет — положить могут любого.

— Если бы требовалось задать своим клиентам один вопрос, чтобы понять их потребности, какой бы это был вопрос?

— «Что ещё?»

— Если брать развитие компании, какие близкие и дальние цели ставишь перед собой?

> *— Близкие цели — привести компанию в соответствие со всеми государственными требованиями, например, тот же самый СОРМ. А дальние... плох тот солдат, который не мечтает стать генералом — мировое господство (улыбается). Как минимум в области.*

— Каким себя видишь через пять лет?

— Голодным [чтобы двигаться вперёд].

— Что вдохновляет?

— Семья, причём как родная, так и коллеги.

— А теперь попробуй взглянуть не на пять лет вперёд, а на себя юного, только начинающего предпринимателя. Какой бы совет ты бы себе дал?

— Учись и ничего не бойся.

— А если давать совет другим руководителям, какой бы это был совет?

— Не ставьте себя выше коллег.

— И финальный вопрос: три качества, которыми должен обладать сегодня предприниматель?

— Отсутствие страха перед ответственностью. Это первое. Эмпатия — второе. И доверие к своему делу — третье.

АНДРЕЙ МАСЛОВ
15:01, 14 ФЕВРАЛЯ

Читайте также

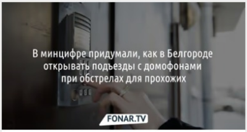
- В Белгороде нашли решение, как открывать подъезды с домофонами при обстрелах
- В Белгороде откроется новый IT-колледж в 2025 году
- Дроны на границе, «большой брат» в городе. Как белгородский «Ростелеком» работает в непростой оперативной обстановке?
- В Старом Осколе «умный домофон» не пустил подвыпившего мужчину в подъезд

#бизнес #Старый Оскол #предприниматель #интервью #спецпроект #IT-технологии #Эксклюзив #предпринимательство #Ген директора

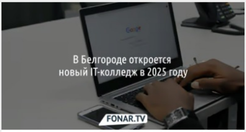
Нашли опечатку? Выделите текст и нажмите `Ctrl` + `Enter`.

ООО Белавтоком,
г. Белгород, ул. Магистральная, д. 18;
ОГРН: 1133123020700
Реклама, ООО «Белавтоком», ИНН 3123331985
LADA
НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Похожие новости


В минцифре придумали, как в Белгороде открывать подъезды с домофонами при обстрелах для прохожих
FONAR.TV

18:05 23 ЯНВАРЯ 2024



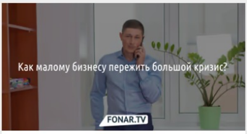
13:55 19 НОЯБРЯ 2024

В Белгороде нашли решение, как открывать подъезды с домофонами при обстрелах

ПОДКАСТ
ИСТОРИЯ НЕУСПЕХА
ЭПИЗОД № 6 «НИЗКО ВИСЯЩИЕ ФРУКТЫ», В КОТОРОМ РУКОВОДИТЕЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО АГЕНТСТВА KAMCREATIVE ВИТАЛИЙ МАТВЕЙШИН РАССКАЗЫВАЕТ, КАК ИЗ ИДЕИ С КВЕСТ-КОМНАТОЙ В МАШИНЕ СВОЕГО ДРУГА, ОН СМОГ СДЕЛАТЬ ДОВОЛЬНО УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС НА КВЕСТАХ, НО ИЗ-ЗА РАЗНОГЛАСИЙ С ПАРТНЁРОМ ПРОДАЛ СВОЮ ДОЛЮ, ОСТАВШИСЬ С ДОЛГАМИ, И ЧТОБЫ ВЫПЛАТИТЬ ИХ, ПОШЁЛ ДЕЛАТЬ ОНЛАЙН-КВЕСТЫ В LIFE.
FONAR.TV

17:21 14 АВГУСТА 2020

История неуспеха. Эпизод № 6: «Низко висящие фрукты»

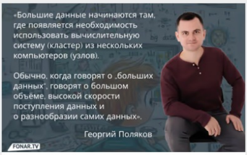

Как малому бизнесу пережить большой кризис?
FONAR.TV

14:38 3 ИЮНЯ 2022

Как малому бизнесу пережить большой кризис?

11:41 21 МАЯ 2024

«„Нора” — это анималистическое прибежище человеческой души». Владелец чайного клуба рассказал, как его детище выживает во время обстрелов


«Большие данные начинаются там, где появляется необходимость использовать вычислительную систему (кластер) из нескольких компьютеров (узлов).
Обычно, когда говорят о „больших данных“, говорят о большом объёме, высокой скорости поступления данных и о разнообразии самих данных».
Георгий Поляков
FONAR.TV

15:19 18 СЕНТЯБРЯ 2024

«Big data уже изменила мир». Как белгородский математик стал сотрудником лаборатории больших данных и искусственного интеллекта

В Белгороде откроется новый IT-колледж в 2025 году

22:25 29 ДЕКАБРЯ 2024

В Старом Осколе «умный домофон» не пустил подвыпившего мужчину в подъезд

— Только настоящий лидер, который стоит во главе компании, сможет сделать её масштабнее. Сотрудников он подтягивает на свой уровень, раскрывает, вдохновляет, учит. Если же он видит, что в компании есть неэффективные сотрудники, мешающие достижению общей цели, проводятся беседы, после назначается испытательный срок на исправление. Если ничего не поменяется, происходят увольнения. Это важно, потому такие нелояльные люди поражают всё вокруг себя.
Михаил Толкушин, предприниматель

14:12 22 МАРТА 2022

Истинная причина, почему ваша компания не растёт

Участники первого потока «Новых возможностей» не смогут участвовать в новом конкурсе бизнес-идей

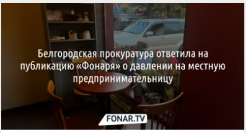
FONAR.TV

8:41 17 СЕНТЯБРЯ 2022

Зарегистрировавшие свой бизнес участники первого потока «Новых возможностей» не смогут участвовать в новом конкурсе бизнес-идей

16:48 19 ИЮЛЯ 2024

«Задача не заработать, а выстоять». Как предпринимательница из бьюти-сферы Яна Гора спасает свой бизнес в период СВО

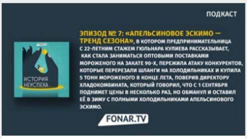

Белгородская прокуратура ответила на публикацию «Фонаря» о давлении на местную предпринимательницу
FONAR.TV

15:03 5 ДЕКАБРЯ 2024

Белгородская прокуратура ответила на публикацию «Фонаря» о давлении на местную предпринимательницу

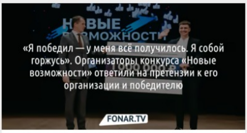
13:42 28 ДЕКАБРЯ 2024

Дроны на границе, «большой брат» в городе. Как белгородский «Ростелеком» работает в непростой оперативной обстановке?


ПОДКАСТ
ИСТОРИЯ НЕУСПЕХА
ЭПИЗОД № 7: «АПЕЛЬСИНОВОЕ ЭСКИМО — ТРЕНД СЕЗОНА», В КОТОРОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦА С 22-ЛЕТНИМ СТАЖЕМ ГЮЛЬНАРА КУЛИЕВА РАССКАЗЫВАЕТ, КАК СТАЛА ЗАНИМАТЬСЯ ОПТОВЫМИ ПОСТАВКАМИ МОРОЖЕНОГО НА ЗАКАТЕ 90-Х, ПЕРЕЖИЛА АТАКУ КОНКУРЕНТОВ, КОТОРЫЕ ПЕРЕРЕЗАЛИ ШЛАНГИ НА ХОЛОДИЛЬНИКАХ И КУПИЛА 5 ТОНН МОРОЖЕНОГО В КОНЦЕ ЛЕТА, ПОВЕРИВ ДИРЕКТОРУ ХЛАДОКОМБИНАТА, КОТОРЫЙ ГОВОРИЛ, ЧТО С 1 СЕНТЯБРЯ ПОДНИМЕТ ЦЕНЫ В НЕСКОЛЬКО РАЗ, НО ОБМАНУЛ И ОСТАВИЛ ЕЁ В ЗИМУ С ПОЛНЫМИ ХОЛОДИЛЬНИКАМИ АПЕЛЬСИНОВОГО ЭСКИМО.
FONAR.TV

19:39 28 АВГУСТА 2020

История неуспеха. Эпизод № 7: «Апельсиновое эскимо — тренд сезона»


«Я победил — у меня всё получилось. Я собой горжусь». Организаторы конкурса «Новые возможности» ответили на претензии к его организации и победителю
FONAR.TV

13:19 7 ИЮНЯ 2022

«Я победил — у меня всё получилось. Я собой горжусь». Организаторы и победитель конкурса «Новые возможности» ответили на претензии

17:15 25 МАЯ 2024

Повторяй и властвуй. Как белгородский фотограф ищет и находит в фотоискусстве собственный стиль

РУЛЕТ & БАГЕТ

9:23 5 НОЯБРЯ 2024 ОБНОВЛЕНО

«Тебя вообще не будет, а бизнес мы заберём». Как белгородскую предпринимательницу изводят проверками и угрозами

Материалы с пометкой * публикуются на правах рекламы.

Этот сайт использует «cookies», а также интернет-сервис для сбора технических данных посетителей с целью получения статистической информации. Условия обработки данных — в «Политике конфиденциальности».