НОВОСТИ КОМПАНИЙ / БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИИ / ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

18+

www.dv.in-s.ru

ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД

энергия слова — в развитие бизнеса

№ 3 (115)
МАРТ 2017

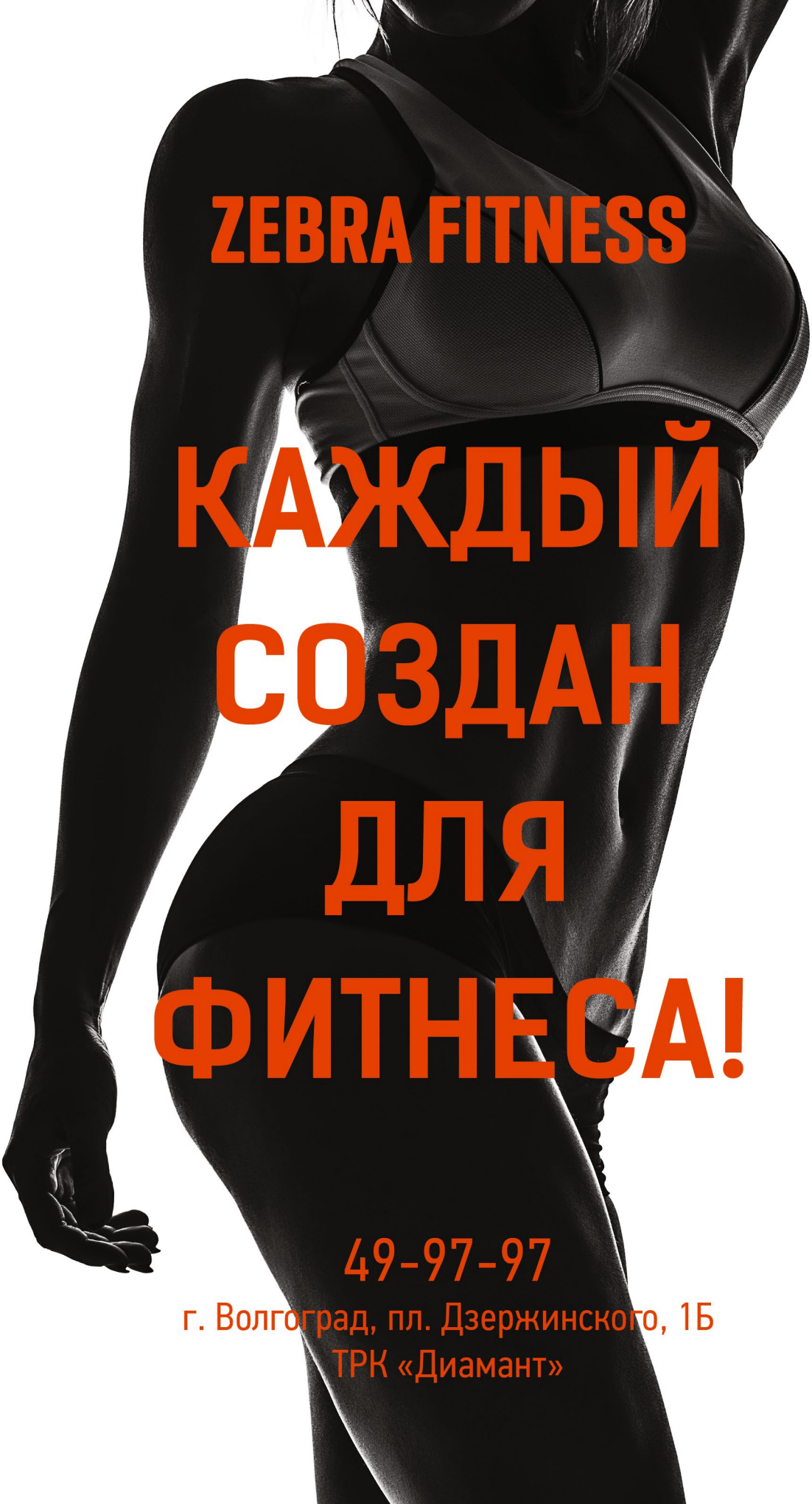
ТЕМА НОМЕРА

Границы свободы

Труд как свободное творчество с. 6
Свобода воли: реальность или иллюзия? с. 25
Преступный Царицын с. 30

ПЕРСОНА

Юлия Филиппова: «Право на освобождение» с.12



ZEBRA FITNESS

КАЖДЫЙ СОЗДАН ДЛЯ ФИТНЕСА!

49-97-97

г. Волгоград, пл. Дзержинского, 1Б

ТРК «Диамант»

ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД
энергия слова - в развитие бизнеса

18+

Рекламно-информационный журнал
№ 3 (115), март 2017
Учредитель и издатель: ООО «Премиум»

Для вас работали:

Главный редактор: Татьяна Германовна Кузнецова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Василий Кульгускин
Шеф-редактор: Константин Смолий (konstantin.smoliy@gmail.com)
Дизайн, верстка: Руслан Емельянов
Помощник дизайнера: Полина Сошленко
Обозреватель: Александр Акулиничев
Руководитель отдела рекламы: Дмитрий Сухов
Менеджер по рекламе: Максим Ломакин
Руководитель отдела развития: Александра Заруднева
Авторы: Анжела Патракова, Александр Акулиничев, Юлия Божко, Саша Брют, Константин Смолий, Анна Хоружая, Роман Шкода

Адрес издателя и редакции:
400001, Волгоград,
ул. Социалистическая, 5, оф. 9
тел.: +7 (961) 679-44-66, +7 (961) 657-33-66
e-mail: holdingdv@gmail.com, premium07@yandex.ru.

Выходит ежемесячно

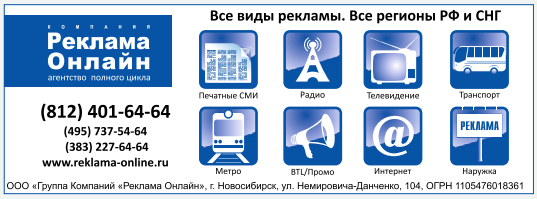
Издание «Деловой Волгоград» зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Волгоградской области и Республике Калмыкия. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ34-00747 от 10 августа 2016 г.

Авторские права на материалы третьих лиц принадлежат их авторам и правообладателям и отмечены соответствующими ссылками на первоисточник. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Присланные материалы могут быть опубликованы по усмотрению редакции. Материалы не рецензируются и не возвращаются. Использование материалов только с письменного разрешения редакции.

Тираж 3000 экз. Заказ 133ор.

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного электронного оригинал-макета в типографии ОАО «Альянс «Югполиграфиздат» ООО «Ориана». 400001, Волгоград, ул. КИМ, 6. Тел./факс: (8442) 26-60-10, 97-49-40

Цена свободная
Планируемая дата выхода — 21 марта 2017



Слово редактора

ПРИГОВОРЕННЫЕ К СВОБОДЕ

Русский философ Василий Розанов писал: «От свободы все бегут: работники — к занятости, человек – к должности, женщина — к мужу. Всякий — к чему-нибудь». Парадоксальное высказывание, не правда ли? Ведь мы привыкли считать, что всякий человек, напротив, бежит к свободе, ставит её желанной целью жизненных усилий, лелеет как ценность и мечту. И, конечно, рушит на пути к свободе всевозможные преграды, щедро расставляемые окружающим миром. Государство с его законами, общество с его моралью и нормами общежития, наконец, сама человеческая природа, не желающая отпускать человека из физиологических тенет. Но свобода —как счастье: и то, и другое — не конкретное место, которого можно достичь. Скорее, это неуловимое и неопределяемое состояние, ощущение подталкивающего тебя в спину потока воздуха, отрывающего от земли. Появление этого ощущения столь внезапно и непредсказуемо, что ставит под сомнение зависимость свободы и счастья от внешних обстоятельств.

На мой взгляд, правда в том, что человек обречен, осужден на свободу. Она от него не отчуждаема, как бы тот ни старался. А он старается. То переваливает ответственность за свою жизнь на кого-то другого, снимая с себя бремя принятия формирующих судьбу решений. То выдумывает себе идолов, чей волюнтаризм служит источником знакомых и уютных пределов, лишающих необходимости самостоятельно мыслить и действовать. Поэтому не обманывайтесь расхожими представлениями, что каждый человек борется за свободу, но ему кругом ставят преграды. Вам, конечно, задают условия извне, но нет таких условий, в которых у вас не остается права на акт свободной воли. Рамки в непроходимые границы превращаем мы сами. Но, может, нам это зачем-то нужно?

Я не духовный гуру, чтобы изрекать банальности вроде «разрушь границы и стань свободным». В реальном мире внешние рамки и внутреннее самоограничение совершенно необходимы. Это полезные изобретения духа: нельзя жить в обществе без согласования индивидуальных воль путем ограничения свободы проявлений каждой из них. Этот номер «Делового Волгограда» посвящен исследованию многочисленных точек соприкосновения индивидуальной свободы с тем, что больше и наверняка сильнее. Мы показываем границы свободы как вдохновляющий мотив деятельности. Ведь самое полезное назначение границ — рост через преодоление.

Шеф-редактор Константин Смолий

СОДЕРЖАНИЕ

ДЕЛОВАЯ СРЕДА

3. Цитаты месяца
4. Что нового?
6. Труд как свободное творчество
8. Помогают продавать
10. Безбарьерная среда для бизнеса
11. «Космическая» одиссея для ИТ-технологий и инноваций
12. Ю. Филиппова: «Право на освобождение»
13. Свобода выбора улучшает сервис
14. «Зеленый бизнес» просит зеленый свет
16. Р. Кохли: «Потребительский сегмент — драйвер успешного развития»
18. Каждая седьмая компания региона — клиент Промсвязьбанка

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

19. Аналог «закона Яровой» уже давно действует в России
20. Торговая наценка, или Кто теряет больше — покупатель или производитель?
21. С. Садчикова: «Позиция потребителя — путь в никуда»
22. Нужны ли рекорды в сельском хозяйстве?
23. Кредит в поддержку

БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

24. Управление кредитными рисками в коммерческих банках
25. Свобода воли: реальность или иллюзия?
26. Пусть вашу свободу уважают!
27. Свобода, время, деньги

МЕЖДУ ДЕЛОМ

27. «Французский шик и деловая хватка»
28. Благородство в сердцах волгоградцев
30. Преступный Царицын
32. Как пообедать слишком длинными палочками?

МЕСТА ПРИСУТСТВИЯ

КАФЕ, РЕСТОРАНЫ, САЛОНЫ КРАСОТЫ, МАГАЗИНЫ

- кафе Маруся, ул. Аллея героев, 1
- Узбек Коля, ул. Аллея Героев, 1
- Уайт кафе, ул. Аллея Героев, 1
- Noodles bar, ул. Аллея Героев, 1
- Пивная библиотека, ул. Аллея Героев, 2
- кафе Онегин, Наб. 62-й Армии, 5б
- ресторан Замок на песках, ул. Курская, 1
- кафе Мольер, ул. Мира, 12
- салон Гатино, ул. Краснознаменская, 6
- кафе Ля балкон, ул. Краснознаменская, 7
- Казан-Мангал, ул. Краснознаменская,12
- кафе Мольер, ул. Мира, 12
- Гранд кафе, ул. Мира, 12
- Сливки общества, ул. Мира,1
- кафе Носорог, ул. Мира, 20
- ресторан Зарафшан, ул. Рокоссовского, 62
- Ресторан "Гудини", ул. Рокоссовского, 62
- Стейкхаус, ул. Советская, 11
- ресторан Чешский Двор, ул. Советская, 5
- кафе Бамберг, ул. Советская, 20
- Караокемания, ул. Краснознаменская, 8
- кофейня Babetta, ул. Ленина, 12
- кафе "Счастье есть", ул. Аллея Героев, 2
- кафе "Руставели", ул. Краснознаменская, 12
- гастропаб "Портер", ул. Советская, 13
- кафе Monty, пр. Ленина, 8а
- кафе "Пиросмани", ул. Комсомольская, 2а
- Квест рум, ул. Социалистическая, 6
- Траттория Римини, ул. Калинина, 6б, ул. Гагарина, 9
- Локация, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Donatto, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Княгининский Двор, ул. Академическая, 8
- кафе "Мин Херц", ул. Ким, 10
- кафе Scoozi, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Кофейня "Кайfe", пр. Ленина, 23
- Кафе "Расстегай Sarafan", ул. Краснознаменская, 9д

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

- Премьер билдинг, пр.Ленина, 56А
- Офисное здание, ул Рокоссовского, 46
- Креативное пространство «Икра», Набережная 62-й армии, 6
- Лофт 1890, ул. 10-й Дивизии НКВД, 5а
- БЦ Меркурий, ул. Калинина, 13
- Дельта бизнес-центр, ул. Канунникова, 23
- Адмирал Плаза, бизнес-центр, ул. Баррикадная, 1 Б
- Волгоградский Областной бизнес-инкубатор, ул. Пушкина, 45/1
- "Ворошиловский", ул. Канунникова, 6/1

ГОСТИНИЦЫ И КОНФЕРЕНЦ-ЦЕНТРЫ

- Park Inn, ул. Балонина, 7
- Гостиница Волгоград, ул. Мира, 12
- отель-банк ФинансЮг, ул. Коммунистическая, 40
- Отель Hampton by Hilton Volgograd Profsoyuznaya, ул. Профсоюзная, 13
- Отель Южный, ул. Рабоче-Крестьянская, 18
- Отель "Семь королей", ул. Электролесовская, 74

УЧРЕЖДЕНИЯ

- Общественная организация ДЕЛО, ул. Краснознаменская,12
- Волгоградская областная дума, пр. Ленина, 9
- ОПОРА РОССИИ, ул. Чуйкова , 43
- Деловая Россия, ул. Чуйкова , 43
- Пресс-служба губернатора, пр. Ленина, 9
- Уполномоченный по защите прав предпринимателей, пр. Ленина 56А
- Волгоградская торгово-промышленная палата, Рабоче-Крестьянская, 22

СВЯЗЬ

- ТЕЛЕ2, ул. Коммунистическая, 23
- «МегаФон», ул. Мира, 13
- Офис Билайн, ул. Ковровская, 24
- МТС, ул. Краснознаменская, 9

БАНКИ

- Русский Южный банк, ул. Гагарина, 7
- Юникредитбанк, ул. Новороссийская, 11
- Банк КОР, ул. Невская, 3
- Открытие банк, ул. Краснознаменская, 18
- БИНБАНК, ул. Краснознаменская, 9
- Промсвязьбанк, пр.Ленина, 65 А
- Юниаструмбанк, пр.Ленина, 4
- Альфа Банк, ул. Невская, 11а
- Росбанк, пр. Ленина, 46
- Райффайзенбанк, пр. Ленина, 35
- БКС, пр. Ленина, 5
- Сбербанк центральный офис, ул. Коммунистическая, 40
- Сбербанк ВИП Офис, пр. Ленина, 2А
- банк Возрождение, ул. Невская, 11
- Гарантийный фонд Микрофинанс, ул. Коммунистическая, 21
- Авангард банк, ул. Рабоче-крестьянская, 8а
- Банк Центр-Инвест, ул. Рабоче-Крестьянская, 22

СТИЛЬ ЖИЗНИ

- Модный дом Жанны Высоцких, ул. маршала Рыбалко, 14б
- Зебра-фитнес, пл. Дзержинского, 16

Цитаты месяца

НИКОЛАЙ ЛУКЬЯНЕНКО, депутат Волгоградской областной думы

— Волгоградские производители в один голос говорят о предвзятости и большом нежелании сетевиков пускать на полку местные товары. Причем, что важно, такие порядки устанавливают не руководители и собственники торговых сетей, а в большинстве своем директора магазинов или менеджеры по закупкам. В приоритете — крупные федеральные поставщики. Еще одна проблема в том, что производители боятся жаловаться. Не составляют протоколы разногласий к договорам, не обращаются в УФАС, а в случаях с очевидной коррупционной составляющей — и в правоохранительные органы. Замруководителя УФАС Анна Гаджиева очередной раз сегодня заверила: при рассмотрении жалобы производителю гарантируют анонимность, так что бояться последствий или санкций от сетей не стоит.

Источник: личный блог

АЛЕКСАНДР САЙГИН, политолог

— Закончили с определением генеральных целей для стратегии развития Волгоградской области. Одно дело заниматься саморефлексией и осуждать ошибки и просчеты властей, и совсем другое — взяться за построение идеального образа будущего региона, в котором живёшь. Задача оказалась очень трудной, поскольку было определено 12 направлений. Цели для некоторых направлений обсуждались до полутора часов. Часть целей превратились в проекты. Часть проектов вызвали настолько ожесточенные дискуссии, что атмосфера закипала… Мало дождаться, что вот сейчас придут к власти добрые люди со светлыми лицами и рожь заколосится, а чечевица зачечевится. Надо создать условия, чтобы у людей, которые имеют власть сейчас, не было другого выхода, кроме реализации написанной стратегии.

Источник: личный блог

АЛЕКСАНДР ДОРЖДЕЕВ, председатель комитета финансов Волгоградской области

— Первый этап работы по наведению порядка в финансово-бюджетной сфере, которая началась в 2014 году, завершен. Все участники бюджетного процесса должны четко и ясно понимать, в каком направлении мы будем двигаться дальше. Одной из новых задач является проектное управление. Кроме того, мы проводим работу с Правительством России по заключению соглашений с федеральными ведомствами на предоставление субсидий. Подписано 41 соглашение, 39 из них включены в реестр Федерального казначейства. Эти меры позволят привлечь в регион дополнительное финансирование.

Источник: volgafin.volgograd.ru

АРМЕН ОГАНЕСЯН, председатель МРОО «Движение автомобилистов»

— Вместе со снегом сходит и уложенный в прошлом году асфальтобетон. Особо больно смотреть на проспект Жукова, где по всей площади идут разрушения в месте стыка полос. Власти заявляют, что они предъявили претензии подрядчикам из Осетии, Ростова и Саратова, и последние согласились в досудебном порядке, в рамках гарантийных обязательств все отремонтировать. Это, конечно, хорошо. Но давайте зададимся вопросом, а зачем нам, жителям, такие подрядчики, некачественная работа которых видна уже после первой зимы?

Источник: группа МРОО «Движение автомобилистов» в Facebook

АЛЕКСЕЙ БИРУЛЯ, водитель маршрутного такси

— Далеко не все такие, кто на ржавых ведрах ездит. Я взял кредит и купил новую машину, есть много знакомых, кто так же делал, и речь не об одной, а о нескольких. Мы готовы вкладываться, но теперь нас оставляют на улице. С чего они вообще решили, что город может обойтись только автобусами? Ни по каким нормам такого не следует. При этом конкретно нам вообще забыли прислать уведомление о закрытии маршрутов. Нас не уведомили в законном порядке, и мы направили по этому поводу жалобу в прокуратуру. Как мы будем работать после 15 апреля, вообще не знаем. Под угрозой увольнения только у нас порядка 100 человек.

Источник: «ФедералПресс»

АНДРЕЙ БОЧАРОВ, губернатор Волгоградской области

— Я вас любил безмолвно, безнадежно, то ревностью, то робостью томим; я вас любил так искренно, так нежно, как дай вам Бог любимой быть другим. Милые, очаровательные, я желаю вам любви — любить и быть любимыми.

Источник: Volgograd.ru

ЧТО НОВОГО?

«Окно» для бизнеса

На базе Волгоградской торгово-промышленной палаты открылся новый офис МФЦ («Мои документы»). Его специализация — обслуживание предпринимателей и юридических лиц. Расположился офис в здании на улице Новороссийской, 15. Спектр предоставляемых услуг включает регистрацию юрлица, получение лицензий, правовое сопровождение деятельности, подготовку документов, услуги кадастровых инженеров, получение адресной поддержки от государства и др. «В общей сложности, — как отметил президент Волгоградской ТПП Вадим Ткаченко, — это более 200 различных услуг по поддержке и развитию бизнеса». Услуги самой ВТПП, кстати, предприниматели тоже смогут получить в новом «окне».

Кстати, это уже тринадцатое подобное учреждение в нашем регионе, созданное под брендом «Мои документы». Присутствовавший на открытии бизнес-окна председатель комитета экономической политики и развития Волгоградской области Александр Сиваков отметил в этой связи, что в Волгоградском регионе продолжается работа по улучшению деловой среды и развитию институтов поддержки предпринимательства.

Выставочный зал

В музее изобразительных искусств им. Машкова после ремонта открылся выставочный зал. Открытие отметили выставкой — экспозиция «Начало» объединила более 140 произведений, с которых в свое время началось формирование художественного собрания волгоградского музея. Как отмечают организаторы, этот проект — «дань уважения всем музейным профессионалам, служителям культуры», благодаря труду которых уникальное для города учреждение возникло и существует до сих пор. Только за первую неделю экспозицию посетили более четырех тысяч человек.

Новый зал расположен на улице Чуйкова, 37. Помещение снабжено системой климат-контроля, специальным освещением, экспозиционным оборудованием. Вновь открытый выставочный комплекс посетили руководители центральных российских музеев, а также губернатор Волгоградской области А. Бочаров, заявивший, что следующим этапом развития музейного комплекса станет подготовка фондохранилища и дополнительных выставочных площадей.

Коворкинг в ВолГУ

В Волгоградском государственном университете открылось второе студенческое коворкинг-пространство, которое позволит студентам, находясь на одной площадке, работать в разных направлениях исследований. В церемонии открытия приняли участие выпускники ВолГУ — заместитель губернатора Волгоградской области Зина Мержоева, председатель комитета образования и науки Волгоградской области Лариса Савина и другие гости.

«Мы открываем это коворкинг-пространство для того, чтобы вы реализовывали себя и создавали новые проекты», — отметила заместитель губернатора Волгоградской области Зина Мержоева. А ректор ВолГУ Василий Тараканов охарактеризовал новый коворкинг как «пространство для общения, для совместной деятельности, важный элемент фундамента для вашего будущего успеха, для вашей жизни». Кроме того, в рамках мероприятия прошло награждение победителей интернет-олимпиад. Победители получили почетные грамоты и смогли пообщаться с гостями — ребята высказывали свои предложения и идеи для развития региона и университета.

Золотая медаль — волгоградцам

По итогам 24-й международной выставки продуктов питания «Продэкспо-2017», проходившей в Москве, волгоградская компания «Ботаника» была награждена золотой медалью и дипломом «Лучший продукт — 2017». «Продэкспо» за 20-летнюю историю проведения стала крупнейшим в России и Восточной Европе международным форумом, оказывающим влияние на формирование отечественного продовольственного рынка. На выставке были представлены лучшие образцы продуктов питания и новейшие технологии компаний из более чем 50 стран. Среди огромного числа крупных производителей компания «Ботаника» оказалась в числе лидеров по качеству выпускаемой продукции. Свежие огурцы под торговой маркой «Ботаника» уже во второй раз признаются лучшими и получают заслуженную награду, тем самым подтверждая свое высокое качество.

Экологическая модернизация на ВгАЗе

На Волгоградском алюминиевом заводе состоялась видеоконференция для региональных СМИ, которую провел директор департамента по экологии, охране труда и промышленной безопасности РУСАЛа Иван Ребрик. По словам топ-менеджера компании, запуск производства обожженных анодов на ВгАЗе не окажет негативного влияния на экологию. Производство спроектировано и строится по самым новейшим технологиям. В проект заложены технические решения, позволяющие минимизировать выбросы вредных веществ, что подтверждено государственной экспертизой.

«На производстве будет установлено передовое газоочистное оборудование ведущих мировых производителей, гарантирующее степень очистки вредных веществ на уровне 98,5-99,5%. В печах обжига будет применена технология, которая обеспечит высокую эффективность термического обезвреживания токсичных органических веществ. Все решения соответствуют лучшим мировым практикам и полностью исключают негативные последствия для экологии за пределами санитарно-защитной зоны предприятия», — прокомментировал Иван Ребрик.

Региональный бизнес-форум «Волгоград — территория успеха»

27 марта 2017 года состоится важное для нашего города мероприятие, на котором будут рассмотрены актуальные проблемы региональной деловой среды, предложены решения для развития бизнеса в условиях неопределенности, разобраны практические кейсы волгоградских компаний. «Бизнес в регионе: уйти нельзя остаться» — так сформулирована главная тема обсуждения. Предприниматели, топ-менеджеры, бизнес-эксперты и представители органов власти — всего более 200 человек — соберутся в «Бизнес-галерее» на улице Комсомольской, д. 4, чтобы найти решения проблем и придать творческий импульс волгоградскому предпринимательству.

Свежие идеи для привлечения и удержания клиентов, новые подходы и тренды в управлении бизнесом, возможности действующих инструментов интеграции с участниками рынка — это то, что может дать бизнесмену участие в форуме. 20 докладов, 5 мастер-классов, а также рассказы о своих идеях и кейсах гостей из других регионов помогут определить точки роста бизнеса, найти единомышленников для эффективного взаимодействия, побудить к трансформации бизнеса, а главное — заставят поверить в возможность реализации самых масштабных проектов и в нашем регионе.

Экспертную группу форума составляют известные практики Волгограда — управляющие маркетинговыми службами и собственники бизнеса, обладающие большим опытом создания и продвижения коммерческих идей, а также стратегического планирования и проектирования.

Организаторы мероприятия: ГК «ТАЙМ», журнал «Деловой Волгоград», при поддержке администрации региона.

Новости промышленности

• В Волгограде открылось предприятие, которое выпускает нити для 3D-принтеров по технологии FDM. На предприятии установлена технологическая линия китайского производства, на которой производится около 350 тыс. метров нитей из АБС-пластика в месяц. Продукция поставляется по всей России и находит свое применение при изготовлении сувениров, эксклюзивных пластиковых деталей, медицинских принадлежностей, инженерных и архитектурных макетов на 3D-принтерах. В планах компании — разработка новых образцов промышленной нити, не представленных на рынке.

• В связи со значительным увеличением ассортимента и объема перерабатываемого сырья компания «Сады Придонья» начала реконструкцию и модернизацию завода по производству пюре. Заводской корпус расширится более чем в два раза, на площадке будут заново смонтированы и введены в эксплуатацию две современные производственные линии: новая и модернизированная действующая. Новая линия, разработанная итальянскими инженерами компании CFT, полностью автоматизирована и способна производить 8 тонн продукции в час. Ввод в эксплуатацию всего завода запланирован на июнь 2017 года.

• По данным Волгоградстата, индекс производства текстильных изделий в январе текущего года составил 125,2% по сравнению с январем 2016 года. Так, в регионе на 27,4% увеличилось производство хлопчатобумажных тканей, на 64,8% — трикотажных изделий, на 42,8% — постельного белья. По итогам прошлого года объем отгруженных товаров легкой промышленности Волгоградской области в текстильном и швейном производстве составил 5,4 млрд рублей. Рост по отношению к 2015 году — 47%.

• Кроме того, Волгоградстат информирует, что по итогам прошлого года инвестиции в волгоградскую промышленность составили более 65 млрд руб. Наибольшие вложения направлены на развитие обрабатывающих производств — 45,9 млрд руб. В производство и распределение электроэнергии, газа и воды инвестиции составили 15,6 млрд руб. В добычу полезных ископаемых — 4 млрд руб.

Источник: портал «ВолгаПромЭксперт»

en.romanovcapital.com

Труд как свободное творчество

Текст: Анжела Патракова

Гражданское, информационное, прогрессивное, а главное — свободное общество. Это то, что долго, упорно и с переменным успехом взращивается в каждом государстве. Исследователи единодушно сходятся на том, что именно по степени человеческой свободы можно судить об уровне общественного прогресса в стране и мире. Насколько мы, люди XXI века, можем назвать себя действительно свободными? Попробуем проанализировать, что сегодня представляет собой свобода труда — одно из основных конституционных прав человека. А еще поговорим о том, как понимает это право современное молодое поколение.

ФИЛОСОФИЯ ТРУДА

Благодаря своим родителям, бабушкам и дедушкам с самого раннего детства мы усвоили: чтобы чего-то достичь, нужно трудиться. В Советском Союзе, как известно, был настоящий культ труда, и вера в то, что радение простых людей когда-то сделало из нашей страны мировую державу с мощнейшей экономикой, уже стала частью нашего национального менталитета.

Но поколения, как и эпохи, сменяют друг друга, меняется и отношение к трудовой деятельности как таковой. Все чаще молодежь отказывается от по-настоящему выгодных должностей, предпочитая «работу для души». Все громче ропот тех, кто не желает сворачивать горы с девяти до пяти, кто ссорится с начальством, настаивая на преимуществах гибкого графика. Тех, кто желает работать на себя, а не «на дядю». Наконец, растет число фрилансеров, работающих в режиме «удаленного доступа». Значит ли это, что страна скоро попадет в руки эгоистов, лентяев и гедонистов? Представьте: каждый будет заниматься только тем, что ему нравится и лишь тогда, когда удобно… Но пока оставим наши апокалиптические размышления и обратимся к истории: с таким ли уж пиететом наши предки относились к труду?

Почти во всех индоевропейских языках у слова «трудиться» не слишком позитивная семантика. Первоначальное значение — «терпеть нужду, мучиться, испытывать трудности». Да и в русском языке: просто сравните корни у слов «труд» и «трудно», «работа» и «раб».

В период античности физический труд считали унизительным, рабским занятием, недостойным того, чтоб им интересовались свободные граждане. В аскетические Средние века труд рассматривался как кара, назначенная человеку с тем, чтобы он искупил свои грехи — как прошлые, так и будущие. Труд был не только способом заработать себе на хлеб, но и едва ли не единственным средством «изгнания праздности» из жизни слабого духом человека. Восприятие труда начинает меняться только в эпоху Возрождения, когда его начинают понимать как естественную потребность человека, обязательное условие развития личности и общества в целом.

Георгий Ряжский. Стаханов с бригадой

Однако подлинный прорыв в понимании труда был совершен с появлением протестантизма. Именно в рамках этого религиозного движения успех человека в трудовой деятельности становится знаком его богоизбранности. Впервые в христианской культуре пересматривается значение коммерции, конечная цель которой — обогащение. Люди начинают думать, что преуспевая в выбранной ими профессии, они славят Господа, а их растущее благосостояние — бесспорный знак того, что Бог любит их. Именно протестантизм положил начало капиталистическому обществу Западной Европы.

С XVII века труд повсеместно признается единственным источником богатства. Появляется множество экономических теорий. В эпоху Просвещения труд рассматривается как способ реализации человеческого сознания, как точка приложения его физических, интеллектуальных и эмоциональных ресурсов.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА: ТОГДА И ТЕПЕРЬ

Понимание того, когда и на каких условиях мы должны работать, тоже трансформируется. В индустриальном обществе, основой которого была промышленность, организация труда полностью подчинялась ритмичности производства. Рабочий день среднестатистического человека начинался и кончался фабричным гудком. Время каждого было возведено к денежному эталону — появились понятия «нормированный рабочий день», «почасовой труд». Индустриальное общество, по сути, диктовало человеку, в каком ритме жить, когда работать и когда отдыхать. Грань между трудом и досугом была четкой. Про наше время этого не скажешь.

В информационном обществе деятельность людей тесно связана с созданием, переработкой, хранением и реализацией информации. Автоматизированное производство, новые технологии привели к тому, что значение физического труда снизилось. Нынешнее время требует от работника постоянной умственной деятельности, непрерывного совершенствования своих компетенций и приобретения новых. Современную экономику часто называют креативной, и это значит, что успешность человека напрямую зависит от его способности к генерации новых идей.

Так что же сегодня происходит с нашим рабочим временем? Э. П.Томпсон, известный английский социалист-теоретик, говорит о двух доминирующих формах труда: это труд, ориентированный на выполнение задачи (task oriented), и почасовой труд (clockwork).

В информационном обществе увеличивается доля людей, занятых интеллектуальным трудом, в частности в сфере информационных и коммуникационных технологий. В условиях креативной экономики более эффективна организация труда в формате task oriented. Сумасшедший темп жизни, гигабайты информации, которые мы каждый день потребляем, чтобы быть конкурентоспособными — все это делает бессмысленным «отсиживание» в офисе от сих до сих. От работника требуется решение конкретных задач к конкретному сроку, а то, как и где он это сделает, работодателя не беспокоит. Новые технологии дали сотруднику возможность разорвать связь с рабочим местом. И само понятие «работа на полную ставку» сегодня теряет свое первоначальное значение. Уже не идет речь о том, нормированный ваш режим или нет. Каков «выхлоп» вашей деятельности и стоит ли вам платить за тот конечный продукт, который вы выдаете?

Гибкий график постепенно размывает границу между рабочим временем и досугом. Работа современного человека, как правило, связана с телефонными звонками, социальными сетями, интернетом вообще. Значит, невзирая на то, что формально рабочее время сотрудника сокращается, в обмен на возможность более целесообразно использовать свой день человек согласен быть на связи в любое время суток.

ТРУДОВАЯ МОЛОДЕЖЬ: «ИГРЕКИ» И «ЗЕТЫ»

Мы уже выяснили, в каком режиме готов трудиться человек XXI века. Но хочет ли он трудиться вообще? Вернемся к нашей мысли о современных молодых работниках, которых так и хочется наречь лентяями и гедонистами.

Мы все замечаем, как активно телевидение, интернет — да и все остальные каналы массовой коммуникации — транслируют следующие концепты: «Следуй за своей мечтой», «Ты этого достоин», «Ты можешь позволить это себе», «Будь верен себе», «Единственный твой соперник — это ты». Культивируется идея твоей, именно твоей особенности, колоссальной значимости твоей личности. Мы живем в эпоху индивидуалистов, эгоцентриков и нарциссов. Пока воздержимся от оценок, факт в том, что сегодня человек прежде всего стремится понять себя и свои желания и соответственно им выстроить свою жизнь. Он хочет делать то, что ему нравится. И поэтому идеальная работа в современном понимании — это хобби. Труд должен быть логически связан с досугом, чтобы на работе человек развивался и совершенствовался как личность. Тогда появляется ощущение свободы.

Такие изменения в психологии современного человека обусловлены ростом среднего класса, расширением возможностей выбора, распространением технологий, которые обеспечивают мобильность и доступность. Человек расширяет горизонты, он чувствует, что может и должен выбирать, чему посвятить свою жизнь.

По сути, именно об этом пишут американские исследователи У. Штраус и Н. Хоув в своей теории поколений. Ученые говорят о том, что главное различие между поколениями — это ценностные ориентиры, на которые повлияли политическая и социальная обстановка, уровень технического развития и знаковые события времени. Эти ценностные установки влияют и на отношение людей к труду. Сегодня на рынке кадров все больше двадцати- и тридцатилетних — представителей поколений «Y» («Игреки» родились в период с 1983-го по 1995 г) и «Z» («Зеты» — с 1996-го по 2010 г).

Многочисленные исследования подтверждают: «игреки» и «зеты» не желают мириться с неинтересной работой, они мечтают о том, чтобы она была связана с их творческой самореализацией. Современное поколение интересуют не столько высокие должности и стабильность, сколько физический и душевный комфорт. Интересно то, что молодые люди сегодня легко заводят новые знакомства и легко разрывают отношения (на это, вероятно, повлияли сотни друзей в соцсетях, которых очень просто «добавить» и «удалить»). С такой же непринужденностью «игреки» и «зеты» готовы менять и место работы. Не эта компания, так другая, не этот директор и коллектив, так другой.

Также представители современной молодежи не терпят рутины, формальностей, жестких инструкций — они просто не понимают, зачем это нужно. И действительно, зачем, коль хотите от человека инициатив, идей? Творчество не терпит ежовых рукавиц. «Другое» мышление отвергает и саму идею полного рабочего дня, с легкостью принимая формат дедлайнов, которые дают право работать, когда удобно.

Вряд ли стоит судить молодежь за то, что она не хочет трудиться по заветам отцов и дедов. У каждого времени свои герои, с какими-то плюсами и минусами. В общем-то, современный молодой человек воплощает в жизнь не такую уж и сомнительную идею: «Хочешь изменить мир — начни с себя». И он начинает с себя, с того, что ему интересно, что нравится. И делает это хорошо, качественно — ведь нельзя отлынивать от самого себя, невозможно делать плохо то, что ты по-настоящему любишь. Именно так сегодня понимается свобода труда — свобода не просто зарабатывать на свои нужды, но получать истинное удовольствие от того, что ты делаешь. Человек XXI века инвестирует в себя — влюбленный в себя и полный веры в свои силы.

Джон Уильям Уотерхаус. Нарцисс и Эхо

Помогают продавать

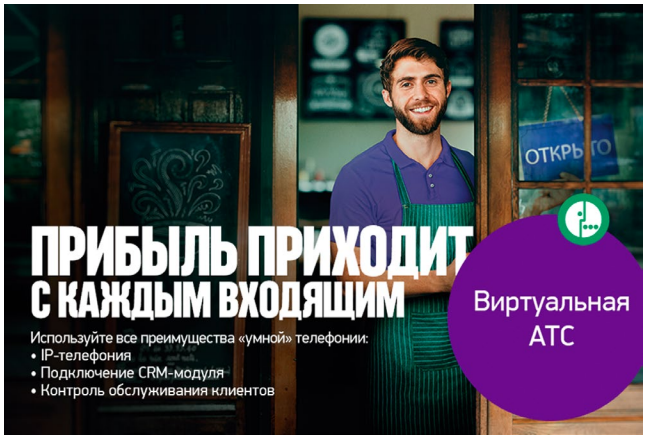
Мобильные операторы «затачивают» B2B-услуги под нужды служб продаж своих корпоративных клиентов.

Волгоградская область обладает значительным экономическим потенциалом, и постепенно этот потенциал воплощается в реальность. Позитивные прогнозы вполне оправданы. За минувший год в регионе стало почти на 300 предприятий больше. Промышленность осваивает инвестиции на десятки миллиардов рублей. А по уровню развития государственно-частного партнерства Волгоградская область заняла в 2016-м году уверенное 19-е место среди 85 российских регионов. Одним словом, условия для работы есть. Осталось подумать о том, как новый бизнес будет находить дорогу к потребителю. Начиная с самого простого — телефонной связи.

Принцип «чем проще работать, тем выше результат» подходит для любого бизнеса. Это относится и к взаимодействию с государственными органами, и к рядовым оргвопросам, включая обеспечение компании связью. Наиболее простые решения сейчас предлагают мобильные операторы: уже не нужно тянуть провода или покупать дорогостоящие офисные АТС — корпоративные сети работают на основе сотовых, что позволяет серьезно экономить на «железе» и при этом эффективно объединять разные офисы, в том числе находящиеся за пределами волгоградского региона. В любом случае «виртуальные» АТС удобнее — телефоны с привычной нумерацией можно «возить» с собой в случае переезда в новый офис, а в корпоративную группу можно включить и городские, и мобильные номера.

Впрочем, обычно это только базовые условия. Например, у «МегаФона» функционал сервиса «Виртуальная АТС» гораздо шире, причем некоторые новшества, «заточенные» под интересы служб продаж, появились совсем недавно. Среди добавленных функций — возможность оставлять «SMS-визитки». Если после звонка специалиста по продажам потенциальный клиент взял паузу для обдумывания предложения, он получит SMS с названием компании и контактами нужного сотрудника. Так будет легче вспомнить, кто звонил и какой номер набирать, чтобы принять предложение.

Еще одно обновление — точная адресация обратных вы-



зовов. Часто бывает, что телефон клиента оказывается занят, а когда он перезванивает, чтобы выяснить, кто и зачем его набирал, то попадает на единый номер фирмы и не может добиться четкого ответа. С «Виртуальной АТС» все проще: при обратном вызове клиент сразу связывается с тем сотрудником, который хотел с ним пообщаться.

Номера, которые компания использует для отдела продаж или колл-центра, теперь могут быть практически любыми. К «Виртуальной АТС» от «МегаФона» подключаются номера других операторов — если предприниматель не хочет отказываться от привычной комбинации цифр, хорошо знакомой его клиентам. Свобода предоставляется и в выборе формата номера. Когда компании нужно поддержать имидж крупного федерального игрока, для общения с клиентами предпочтительнее номер «8-800», а для местных производителей бывает более удобным телефон с кодом региона. Но и в том, и в другом случае звонящий попадет на общий номер организации, «скрытый» за федеральным или региональным форматом. К слову, услугу «8-800» многие корпоративные клиенты «МегаФона» подключают именно вместе с «Виртуальной АТС». Ведь это тоже простой, но действенный инструмент для бизнеса.

РЕШЕНИЕ В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

Льготная процентная ставка от 13,25%

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

8-800-100-07-01 | gazprombank.ru

Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России №354. Реклама

Минимальные ставки по кредиту: 13,25% (срок кредита до 1 года вкл.) / 13,5% (срок кредита от 1 года до 3 лет вкл.) / 14,25% (срок кредита от 3 до 5 лет вкл.). Процентная ставка увеличивается, надбавки суммируются на 0,5 п.п. для клиентов, у которых отсутствуют зачисления заработной платы на счета, открытые в Банке ГПБ (АО); на 1 п.п. в случае отсутствия обеспечения. Валюта кредита: рубли РФ. Минимальная сумма кредита: 50 000 руб. Максимальная сумма кредита: 3,5 млн. руб. Погашение кредита ежемесячными аннуитетными или дифференцированными платежами. Возможность досрочного погашения кредита частично или полностью без комиссий. Требования к обеспечению: до 2 млн. руб — без обеспечения / не менее 1 поручителя; свыше 2 млн. руб. — не менее 1 поручителя. Требование к заемщику: гражданство РФ, регистрация или постоянное проживание на территории РФ; возраст от 20 лет, возврат кредита - до 65 лет для мужчин и 60 лет для женщин; стаж работы на последнем месте не менее 6 месяцев (общий — не менее 1 года), для клиентов, получающих заработную плату на счета, открытые в Банке ГПБ (АО) — не менее 3-х месяцев; отсутствие негативной кредитной истории; соответствие одному или нескольким из следующих критериев: получение заработной платы на счет, открытый в Банке ГПБ (АО) в рамках заключенного договора между Банком ГПБ (АО) и предприятием (организацией) (не менее 1 зачисления) / компания — работодатель включена в программу кредитования Банка или является бюджетным учреждением/наличие положительной кредитной истории. Подробная информация на gazprombank.ru и по тел.: 8-800-100-07-01.

Безбарьерная среда для бизнеса

Текст: Константин Смолий. Фото: компания «Тайм»

На площадке Бизнес-акселератора «Тайм» прошел круглый стол на тему «Административные барьеры и коррупция как препятствия развитию бизнеса». Собравшиеся на мероприятии представители предпринимательской среды и региональной власти пытались услышать друг друга и определить общие интересы.

По словам модератора круглого стола Елены Черненко (Президента Ассоциации Бизнес-кластеров), административные барьеры и коррупция — это то, что мешает развитию бизнеса. Свобода предпринимательства ограничивается рамками, накладываемыми государством, и подчас эти рамки вместо ожидаемого структурирующего воздействия фактически сковывают свободу предпринимательства. Регистрация бизнеса, субсидии и преференции, предоставление муниципальных площадей, налогообложение, социальная защита труда — все эти точки соприкосновения бизнеса и государства порой чреваты для предпринимателей системными и ситуативными проблемами и рисками.

Представители бизнеса с первых минут работы круглого стола привели общение в область обсуждения конкретных условий и проблем ведения бизнеса в нашем регионе. Так, владелец сети цветочных магазинов в формате остановочных павильонов Вера Кучерявая затронула актуальную проблему трансформации сети нестационарных объектов торговли. Особо ее волновали планы по сносу большинства из них. «Неэстетичный вид — не повод для принятия односторонних административных решений по закрытию бизнеса», — утверждала Вера и выступила с предложением не трогать хотя бы остановочные павильоны как наиболее приспособленный для торговли формат торговых точек. А перед владельцами такого бизнеса поставить задачу по благоустройству их внешнего вида в соответствии с требованиями городской администрации.

В процессе обсуждения выяснилось, что со схожей проблемой столкнулись владельцы магазина автозапчастей «Альянс» компании «Алеко». Уже в течение длительного времени их магазин настойчиво пытаются убрать с раскрученного места через плеяду нескончаемых судов и разбирательств.

Руководитель департамента экономического развития администрации Волгограда Наталья Волкова согласилась с тем, что эта проблема последнее время стоит остро: забота о внешнем облике города выявила противоречие между интересами предпринимателей и большинства горожан. Но, хотя власти и настроены решительно, они пошли на открытый диалог с представителями бизнес-среды в формате публичных консультаций. В частности, замечания и предложения со стороны предпринимателей администрация принимала с 22 февраля по 3 марта. Таким образом, бизнесменам был дан шанс отстоять свой торговый объект. Но в целом, и это принципиальная позиция городской администрации, нестационарной торговле власти установили серьезные барьеры.

Другая проблема, поднятая на круглом столе, — сложность заинтересовать госорганы бизнес-идеями и заключить контракт. Этот аспект проблемы административных барьеров осветили представители компании «Пневмомаш-Волга». Ее инновационный продукт — бактериальная очистка систем отопления и теплотехники, позволяющая снизить издержки, повысить КПД и отодвинуть капремонт оборудования. На сегодня среди заказчиков компании коммерческие предприятия, умеющие считать свои деньги и ищущие пути сокращения коммунальных расходов. Тем не менее региональная власть, которая могла бы заказать очистку муниципальных объектов и сэкономить бюджетные деньги, остается незаинтересованной в сотрудничестве. На сегодня предложение предпринимателей так и находится в безысходном водовороте чиновничьей волокиты, бесконечных рассмотрений и согласований.

Главная ценность мероприятий, подобных этому круглому столу, — у предпринимателей появляется возможность рассказать о своих проблемах непосредственно госслужащим, заинтересовать продуктом или услугой, добиться содействия в разрешении проблем и противоречий. Фактически сам приход сотрудника администрации на круглый стол — свидетельство его открытости и готовности понять проблемы предпринимателя, дать ему нужные сведения и подсказать выход из ситуации.

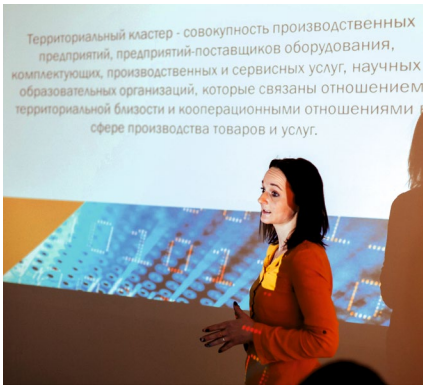
Эффективным инструментом содействия предпринимателям обладает и организатор круглого стола, генеральный директор Бизнес-акселератора «Тайм» Елена Черненко. Как действительный член общественной организации «Опора России» и как основатель компании, для которой организационный консалтинг и помощь бизнесу — основной вид деятельности, она накопила достаточный опыт преодоления административных барьеров в процессе реализации бизнес-проектов (подробнее о возможностях Центра развития бизнеса «Тайм» можно узнать на сайте consultingtime.ru или по телефону +7 (904) 430-4004).

Важный итог работы круглого стола — понимание даже теми предпринимателями, которые уже устали от работы в сложных условиях нашего региона и задумались о переезде или закрытии бизнеса, что существующие условия можно изменить, действуя сообща и в плотном взаимодействии с государством. Участники встречи стали единодушны во мнении, что без отстаивания предпринимателями своих прав и использования всех возможных ресурсов и механизмов влияния безбарьерной среды для бизнеса в Волгоградской области не будет никогда.

«Космическая» одиссея для ИТ-технологий и инноваций

Текст: Константин Смолий. Фото: Денис Поликарпов

В эпоху глобализации и революционного научно-технического прогресса на экономической карте мира заметны только города, сформировавшие развитую высокотехнологичную индустрию. Волгоград сделал важный шаг в этом направлении: в городе открылся первый Центр ИТ-технологий и инноваций «Космос», способный стать прорывом в области инфраструктурного обеспечения этого актуального на сегодня бизнес-направления. Инициатором открытия стал Центр кластерного развития «ТАЙМ», создавший опорную площадку для его эффективного функционирования.



Центр «Космос» создан на территории бывшего моторного завода, расположенного в десяти минутах езды от центра города. Его большие офисные зоны и рабочие пространства делают Центр огромным коворкингом с высоким уровнем сетевого взаимодействия. Цементирующим элементом системного объединения с гибкой структурой станут инновационные предприятия, работающие в сферах телекоммуникаций, биомедицины, энергетики и многих других.

Центр объединит ИТ-компании, учебные заведения, преподавателей, студентов, фрилансеров, а также иных людей и организации, которым небезразлична судьба сферы ИТ. Вся деятельность Центра будет направлена на развитие индустрии разработки HiTech-проектов в Волгоградском регионе. Соединяя усилия вузов, коммерческих компаний и властей, Центр намерен в течение ближайших лет в разы увеличить оборот отрасли в регионе.

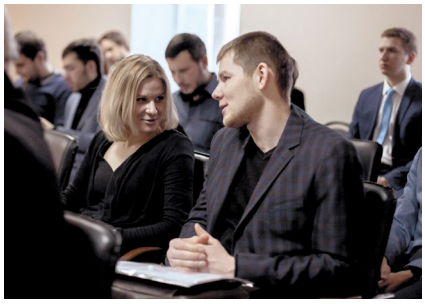
Если учитывать фактор потенциальной связности предприятий сектора ИТ, становятся необходимы организационные формы их консолидации. Оптимальной формой является кластер как совокупность производственных и сервисных предприятий, поставщиков оборудования, научных и образовательных организаций, близко расположенных и интегрированных в производство товаров и услуг. И потому «Космос» — это, безусловно, центр кластерного развития в сфере инновационных технологий. Актуальность кластеризации — в эффективной организации инфраструктурного взаимодействия социально-экономических субъектов как отдельного региона, так и страны и даже мира в целом.

«Многим начинающим предприятиям на ранних этапах необходима консультационная поддержка», — считает Елена Черненко, генеральный директор группы компаний «Тайм» и создатель Центра «Космос». «Именно поэтому каждая организация, ставшая резидентом «Космоса» или членом Ассоциации кластерного развития, сможет участвовать во внутренней жизни Центра и получить квалифицированную помощь от экспертов группы компаний «Тайм». Например, аудит, правовое сопровождение, обучение, подбор инвестиционных программ, грантов, субсидий и содействие при взаимодействии с государственными органами. Подробнее о возможностях Центра кластерного развития «Тайм» вы можете узнать на сайте consultingtime.ru или по телефону +7 (904) 430-4004».

Такое взаимодействие жизненно важно для бизнеса, ведь начинающим предпринимателям разных сфер бизнеса помимо прочих трудностей зачастую приходится преодолевать и административные барьеры. О государственной поддержке на презентации Центра «Космос» рассказал начальник отдела науки и инновационной политики комитета экономической политики и развития Волгоградской области Азиз Тажибов:

— Проект, который вы внедряете, — уникальный. Он не государственный, и таких проектов очень мало. Высокотехнологичный бизнес — предельно рискованный, предприниматель вынужден действовать в нестабильных и непредсказуемых условиях. И мы рады, что в Волгограде нашелся человек, который решил создать условия для развития ИТ-сферы, при этом поддерживая начинающих предпринимателей. И мы готовы поддерживать Елену Черненко и ее «подопечных». У нас есть для этого эффективные инструменты, например — конкурс научных грантов (10 грантов по 500 тыс. руб.), выдаваемых на научные исследования и прикладные разработки. Второй инструмент — соглашение с Фондом фундаментальных исследований на 40 млн руб. в год. Авторы исследований могут получить гранты на их завершение — от 200 тыс. руб. до миллиона. Подавайте заявки, наш комитет окажет вам содействие.

Представитель ФГБУ «Фонд содействия инновациям» в Волгоградской области Василий Минаков рассказал, что фонд давно сотрудничает с регионом. Наши разнообразные проекты направлены на поиск перспективных исследователей, готовых запустить свои стартапы. И, конечно, от лица фонда я поздравляю область с открытием Центра «Космос», ведь создание таких объектов важно для полноценного развития информационного предпринимательства в регионе, да и региона в целом. Развития, которое обеспечивается не только финансированием, но и инфраструктурой. Желаю достижения поставленных целей!



Таким образом, появление Центра «Космос» гарантирует волгоградским предпринимателям, работающим в сфере ИТ, что они могут рассчитывать на помощь от государства и на инфраструктурную базу для своей работы. Деятельность Центра ИТ-технологий и инноваций сосредоточена на сотрудничестве вузов и коммерческих компаний в сферах подготовки кадров, повышения привлекательности региона для инвесторов, помощи молодым технологическим компаниям.

Право на освобождение

Текст: Константин Смолий. Фото: Виктор Шилин.

При взаимодействии с государством необходимо знать свои права, гарантированные законодательством. Только в этом случае и рядовые граждане, и бизнес будут чувствовать себя защищенными, убеждена Юлия Филиппова, руководитель компании «Юридический центр «МКС».

? — Юлия Михайловна, расскажите о вашей компании.

— «Юридический центр «МКС» основан в 2016 году. Бизнес у нас семейный, мы занимаемся им вместе с супругом. Наша компания — один из четырнадцати расположенных в разных регионах России филиалов «Юридической помощи призывникам» — федеральной компании, основанной в Казани в 2011 году. В настоящее время основное направление деятельности — юридическая помощь призывникам при их общении с военкоматом, заключающаяся в разрешении спорных моментов, в том числе помощь в получении призывником военного билета по законным основаниям. Другое направление — взыскание дебиторской задолженности. Сейчас «Юридический центр «МКС» в соответствии с федеральным законом №230-ФЗ получает лицензию на эту деятельность. Работа нашей компании направлена на помощь во взыскании долгов в сугубо правовом поле.

? — Какие еще у вас планы по расширению видов деятельности?

— Планируем заняться взысканием по исполнительным листам. У многих людей, в том числе предпринимателей, есть исполнительные производства: было судебное решение о взыскании, выписан исполнительный лист, но по тем или иным причинам он никому не предъявлен и работа по получению средств не ведется. Мы стремимся освоить это направление юридической деятельности. Хотим помогать волгоградским компаниям работать по исполнительным листам, но и здесь необходимо получить специальное свидетельство.

? — Вернемся к помощи призывникам. Каковы правовые основания вашей деятельности?

— Прежде всего, это закон №53-ФЗ «О воинской обязанности и военной службе», который регулирует взаимоотношения между призывником и военкоматом. Военкомат иногда нарушает права призывников, но не исходя из злого умысла, а из-за банальной нехватки времени, людей, а порой и бюджетных средств на детальные медицинские обследования для выявления непризывных диагнозов. Мы же досконально изучаем историю болезни каждого призывника, рекомендуем пройти индивидуальное медобследование. Как показывает опыт нашей работы, здоровых не бывает, а бывают недообследованные.

Поэтому наша деятельность полезна и военкоматам, т.к. позволяет уменьшить их списки уклонистов — многие ребята, которые раньше незаконно уклонялись от срочной службы в армии, легализуются и получают военный билет законно. Ведь подавляющее большинство призывников не знает своих прав на получение военного билета. Они начинают укрываться от военкоматов и попадают под уголовную статью №328. А мы помогаем им отстоять свое право на освобождение от армии и при этом соблюсти закон. «Юридический центр «МКС» работает только с реальной картиной здоровья и выявляет непризывные диагнозы в самых надежных лицензированных медицинских учреждениях. За годы работы компании диагнозы наших клиентов подтверждались военкоматами разных регионов.

? — Занимаетесь ли вы просветительской деятельностью?

— Да, мы проводим курс лекций в университетах и колледжах области. Сегодня, например, собирались в стенах ВолГУ. А вчера была лекция в аграрном университете на тему «Юридическая легализация. Последствия уклонения от службы в армии». Ребята активны, задают вопросы, делятся проблемами. Часто они понимают, что не знают законодательства о воинской службе, не имеют представления о заболеваниях, по которым освобождаются от срочной службы. Каждый призывник должен помнить: если какие-то «знакомые знакомых» предлагают ему купить военный билет, при этом с ним не подписывают договор об услугах и не существует официального учреждения, гарантирующего законность действий, то он нарушает закон и попадает под уголовную ответственность. К тому же он рискует потерять деньги, не получив билет, — гарантий здесь не существует. Мы же — юридическая компания, подписывающая с призывником договор, выдающая квитанцию о приеме денег и гарантирующая результат, зафиксированный документально.

Мы действуем строго в рамках законодательства. Доказательство этому — наш многолетний успешный опыт и несколько сотен ребят, получивших свои военные билеты с формулировкой: не годен в мирное время, годен в военное. Кстати, «Юридический центр МКС» сотрудничает с самыми лучшими врачами, и иногда благодаря нашим обследованиям у клиентов удается выявить серьезные заболевания, требующие срочного лечения. Например, однажды было выявлено онкологическое заболевание на ранней стадии. И это позволяет говорить о дополнительной социальной значимости нашего дела. Мы с супругом считаем, что бизнес должен идти только во благо как нашим клиентам, так и всему обществу. Именно поэтому мы сейчас, накануне призыва, проводим бесплатные лекции в вузах и средних учебных заведениях Волгограда для ребят призывного возраста. Кроме этого, приглашаем призывников и их родителей к нам в офис, на бесплатные консультации.

Свобода выбора улучшает сервис

Текст: Саша Брют

На рынке телекоммуникаций укрепились несколько компаний, предлагающих похожие услуги. Изощренный потребитель может выбрать понравившуюся. Как стать лидером продаж, привлечь клиентов и победить в конкурентной борьбе?

Уже около 15 лет назад в нашу жизнь ворвались мобильные телефоны. Выбор аппаратов огромен: кнопочные — для консервативных, смартфоны — для активных и современных, планшеты — для творческих и мобильных.

Однако есть и другая сторона вопроса. А сколько вы готовы платить за связь? Как часто надо пополнять счет? Какие услуги помимо мобильной связи должны предоставляться оператором?

Конечно же, спустя годы с появления сотовых изменились и цены на связь, и сервис, и потребители. Теперь мы не ограничиваемся только звонками и отправкой СМС. Нам нужно, чтобы один оператор предоставил нам возможность выхода в интернет с телефона в формате 4G, провел домашний интернет и цифровое телевидение к нам в дом, создал приложение, благодаря которому можно всем этим легко управлять, да еще и не потребовал за это много платить.

Узнаете себя? Вам кажется, что это невозможно? Хочу доказать Вам обратное.

ПАКЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НИКОГДА НЕ БЫЛИ НАСТОЛЬКО ВЫГОДНЫМИ!

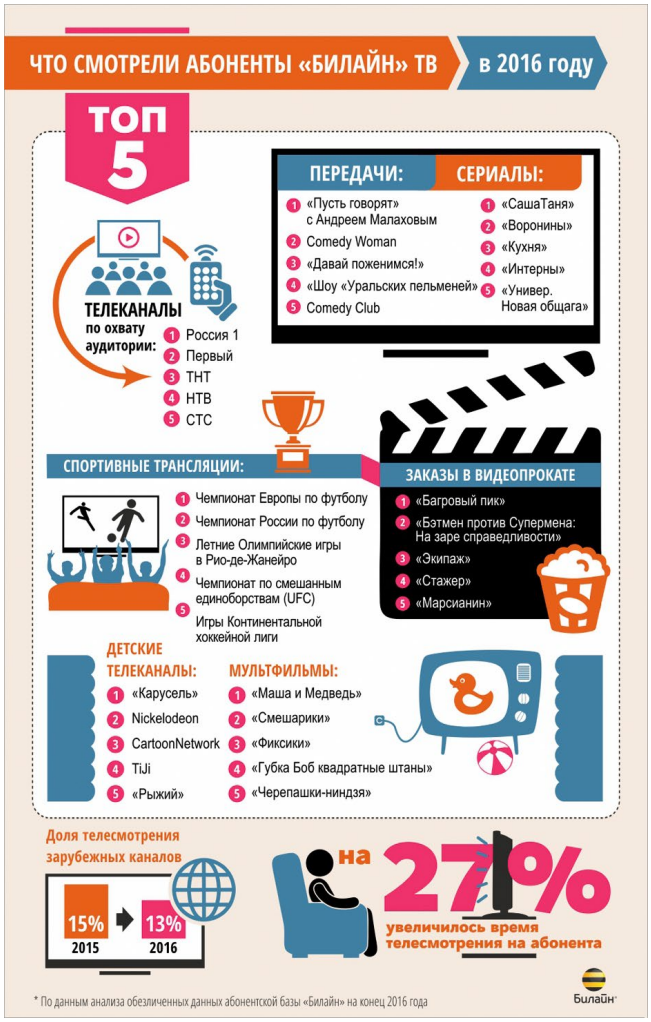
Год назад у «Билайна» появилось уникальное предложение «ВСЁ в одном», объединяющее новую предоплатную линейку тарифов «ВСЁ!» и популярные домашние услуги более чем в 100 городах России.

При подключении одного из тарифов «ВСЁ!» домашний интернет, цифровое ТВ, а также мобильное приложение «Билайн ТВ» будут стоить всего «рубль в месяц и ни копейкой больше» — заявляет с телеэкранов страны полюбившийся телезрителям Сергей Светлаков.

Всего рубль? Что сегодня можно купить за рубль? Разве что скрепку или булавку. «Никогда не поверю, пока не проверю», — сказала я себе и подключила данный пакет. За полгода сотрудничества ни разу не пожалела об этом. На работе мне приходится много общаться по телефону, и я использую пакет «ВСЁ за 1200». Приходя домой, я, как и многие жители страны, включаю телевизор, так сказать, для фона, сажусь за компьютер, который работает с помощью домашнего интернета, и плачу за интернет и ТВ еще 900 рублей. И конечно, каждый месяц мне приходится оплачивать несколько счетов, что занимает время и не всегда удобно. Теперь я могу оплачивать только мой тарифный план плюс 1 рубль. Кроме того, платеж я совершаю в удобном сервисе, находящемся под рукой, — в приложении на смартфоне, которое радует дизайном и простотой обращения. Если привязать карту оплаты, платеж занимает меньше минуты, и это нужно делать всего раз в месяц. Стоит отметить, что за полгода использования цена не выросла ни на копейку. То есть это не единовременная акция: рубль — навсегда.

ЧТО СМОТРЕЛИ ТЕЛЕЗРИТЕЛИ ЦЕЛЫЙ ГОД?

Для улучшения услуг компаниям важно знать, что выбирают их клиенты. Поэтому «Билайн» проанализировал поведение



абонентов домашнего цифрового телевидения в 2016 году. Исследования Big Data показали:

• абоненты «Билайн ТВ» за просмотром телевизора проводят на 27% больше времени, чем раньше;

• женщины провели больше всего времени за просмотром телеканалов «Домашний», «ТВ3», «5 канал», «Первый», «Россия 1», «Nickelodeon», «Дом Кино», «ТВ Центр», «ТНТ» и «Disney», а мужчины — «МАТЧ!», «Первый канал HD», «Россия 24», «Рен ТВ», «Звезда», «СТС», «Пятница!», «Карусель», «НТВ» и «ТНТ»;

• 90% телезрителей смотрели новости ежедневно;

• чаще всего телевизор включают с 19.00 до 21.00. При этом общее количество включений ближе к выходным возрастает;

• детская аудитория сделала свой выбор в пользу мультсериалов «Маша и Медведь», «Смешарики», «Фиксики», «Губка Боб квадратные штаны» и «Черепашки-ниндзя».

Сделайте и Вы свой выбор вместе с «Билайном», тем более что теперь это стало проще и выгоднее.

«Зеленый бизнес» просит зеленый свет

Текст: Александр Акулиничев

Медленно, но тем не менее верно Россия идет по пути экологизации производства и потребления. Процесс этот порою невидим, по крайней мере рядовым гражданам, и подхлестывает его развивающееся законодательство: с каждым годом число норм и правил, прямо или косвенно касающихся экологии, растет. В промышленной среде принято рассматривать их как фактор, ограничивающий свободу, тогда как некоторые мелкие и средние предприниматели, напротив, видят в ужесточении экологических требований шанс для себя.

Free-lancers.net

РЫНОК, ГОСУДАРСТВО, НКО — В СОЮЗЕ

Долгие десятилетия считалось, что главная экологическая беда Волгоградской области — выбросы многочисленных промышленных предприятий. И если в советское время за ними был строгий надзор, и объем выбросов, при всей сравнительной устарелости технологий, контролировался, то в 1990–2000-е гг. государство и региональная власть несколько упустили этот момент. Но не успели защитники окружающей среды забить тревогу, как заводы начали либо закрываться и таким «естественным» путем снижать вредные выбросы до нуля, либо оборудовать цеха современными, более экологичными системами — чтобы выдерживать конкуренцию на международной арене.

— Принудить предприятия соблюдать требования природоохранного законодательства проще и надежнее через международные организации — например такие, которые запрещают реализацию продукции, созданной с ущербом для окружающей среды, — комментирует Заслуженный эколог России, президент Волгоградской межрегиональной экологической академии Владимир Лобойко. — Поэтому и «ЛУКОЙЛ», и «Каустик» вынуждены применять современные очистные сооружения — так они избегают санкций ВТО и других организаций. Аналогичная ситуация с проектом «ЕвроХима» в Котельниково: чтобы продавать калийные удобрения на международный рынок, компании необходимо применять самые экологичные технологии добычи солей.

Рыночный механизм, по сути, работает здесь без всякой помощи со стороны государства: если покупатель игнорирует продукцию, производство которой вредит среде, реализовать ее попросту не удастся. Однако в Волгоградской области не так много предприятий, ориентированных на зарубежные рынки, — а внутри страны по каким-то труднообъяснимым причинам у нас принято не слишком оглядываться на экологические стандарты. Здесь и начинается роль государства как регулятора.

Российскому законодательству часто бывает присуще парадоксальное соединение конкретного и расплывчатого. Федеральный закон № 7 «Об охране окружающей среды», к счастью, из числа исключений, где четко прописанных вещей гораздо больше, чем намеченных пунктиром. Соответственно, шансов найти в параграфах лазейку — меньше, а возможностей четко проконтролировать исполнение предписаний — больше.

Как комментируют в Управлении Росприроднадзора по Волгоградской области, нарушения ФЗ № 7 со стороны промышленных предприятий бывают самыми разнообразными: от выбросов сероводорода в воздух до систематического отказа от платы за негативное воздействие на окружающую среду. Однако наиболее распространенной проблемой в нашем регионе остается несанкционированный забор воды — «выкачивание» подземных источников без проведения предварительных согласований и исследований, к сожалению, повсеместно.

Одно из ключевых препятствий на пути экологизации заключается в том, что надзорным органам невыгодно закрывать вредные производства: у них есть планы по выявлению нарушений, поэтому они с удовольствием выписывают предприятиям штрафы, но ситуация не меняется. Тут могут помочь независимые общественные организации, которых руководству заводов не нужно бояться — НКО не выписывают штрафы и не заявляют о нарушениях в прокуратуру, они стремятся показать промышленникам оптимальные — и даже выгодные — пути решения проблем.

ЧТО ДЕЛАТЬ С ОТХОДАМИ?

Тем не менее ключевой экологической проблемой региона сегодня являются не вредные выбросы, а отходы, прежде всего твердые бытовые (ТБО). Несанкционированных свалок в регионе порядка 600, а переработкой занимаются единичные организации, и даже действующая в Волгоградской области стратегия по обращению с отходами предполагает лишь строительство 10 межмуниципальных полигонов и мусороперерабатывающего комплекса, причем под «переработкой» здесь понимается не ресайклинг, а банальное сжигание.

— Проблема ТБО относится не к сугубо техническим, а к коррупционным, — убежден Владимир Лобойко. — Многие люди в администрации, от которых зависела переработка ТБО, владели соответствующим бизнесом — а значит, даже не пытались решать эту проблему. Нашей области, на мой взгляд, необходимо заключить концессионное соглашение по мусору с межрегиональной структурой, готовой вкладывать деньги в строительство мусороперерабатывающих заводов.

Но опять-таки, есть люди, которым приход такого инвестора невыгоден: тогда они потеряют доступ к кормушке.

Что же может помочь в решении «мусорной» проблемы? Во-первых, разработка полновесной стратегии, с привлечением независимых экологических экспертов. Во-вторых, хороший «пинок» сверху: без внимания президента и премьера редкие дела в провинции движутся споро. И, в-третьих, спасение можно найти в частном секторе, просто пустив в «мусорный» сегмент малый и средний бизнес.

— Необходимо максимально упростить юридические процедуры, сделать налоговые послабления компаниям, занимающимся переработкой бумаги или пластика, разработать общегосударственную и региональную стратегию решения проблем. Нужно заинтересовать предпринимателей — тогда дело сдвинется с мертвой точки, — полагает заведующая кафедрой «Экология и экономика природопользования» Волгоградского ГАУ Светлана Косенкова. — Экология всегда идет бок о бок с экономикой — и уделять этому достойное внимание в состоянии только благополучные страны или регионы. К сожалению, в Волгоградской области, как и во многих субъектах федерации, экология финансируется по остаточному принципу.

Впрочем, есть в нашем регионе и такие предприниматели, которые увидели в экологизации и ужесточении «зеленого» законодательства бизнес-возможность. Свободных и полупустых ниш на этом рынке — множество, будь то экологический мониторинг предприятий, подбор энергосберегающих решений для офисов и магазинов, альтернативная энергетика или вторичная переработка отходов.

МУСОР — В БИЗНЕС

Наиболее известный (причем прежде всего за пределами региона) волгоградский бизнесмен, специализирующийся на «экологическом» направлении, — это Роман Себекин, основатель компании Plastica. Еще будучи студентом Российской академии госслужбы, он предпринял оригинальную авантюру: построить дом из переработанных полимерпесчаных блоков. Он прочитал об этой технологии в интернете, приобрел первый станок, доработал его собственными силами — и, создав сначала жилье для себя, поставил производство «пластиковых стройматериалов» на поток. До 2008 г. бизнес Себекина развивался постепенно, а во время кризиса спрос на его материалы даже повысился из-за их дешевизны.

— Проблемы в строительстве таких домов нет. Был бы запрос. Сейчас есть более серьезные задачи: повысить собираемость пенопласта. То есть сделать так, как с металлоломом: люди должны нести пенопласт в пункты приема, — говорил предприниматель в 2016 г. в интервью электронному журналу «Филантроп». — В 2014 г. у нас был частный заказчик, пожелавший построить из переработанного мусора детский сад. Автор идеи строительства такого детсада по профессии проектировщик. Он обратился к нам, изучил продукцию, сертификаты по безопасности, заключил договор. В итоге здание было построено и принято госкомиссией.

Стоимость двухэтажной «коробки» по ценам 2014-го составила всего 90 тыс. руб. Стройматериалы, которые производит его компания, чаще всего используют для возведения пристроек и подсобных помещений — и спустя 6–7 лет с момента основания у Plastica появились постоянные клиенты. Сырье для переработки компания собирает буквально где придется — по 30 т в месяц, из которых добрую половину бесплатно привозят Роману Себекину с других производств.

— Мы легко могли бы за несколько месяцев нарастить мощности и перерабатывать не 10%, а 100% городских отходов. Проблема в том, что нас не поддерживает государство. В России нет закона о переработке. Однажды нас даже оштрафовала экологическая служба как загрязнителей окружающей среды, хотя мы приносим окружающей среде пользы в десятки раз больше, чем вреда. В Европе предприятия, перерабатывающие отходы, субсидируются государством. Мы же выживаем за счет того, что производим собственные материалы и продаем их, — говорит предприниматель.

Проект Романа Себекина получил определенную известность благодаря почти случайному вниманию СМИ и какому-никакому коммерческому успеху. А вот сколько подобных «зеленых» инициатив погибло в зародыше из-за отсутствия спроса и законодательных препон — остается только догадываться. Лучший пример того, какой благополучной может стать целая отрасль, если в ее дела не вмешиваться, а лишь следить за честной конкуренцией и отсутствием перегибов, являет собой телеком-индустрия: начав развиваться в 1990-е гг. как группа мелких стартапов, она в итоге выросла в прогрессивный сегмент, ситуации в котором завидуют даже за рубежом. А ведь когда-то стимулом для будущих грандов вроде МТС, «Вымпелкома» и «МегаФона» послужила щадящая налоговая политика и интерес государства и граждан к производимому участниками рынка продукту. В том, что экологические проекты государству и гражданам тоже могут быть интересны, можно не сомневаться, — но вот как насчет свободы и послаблений?

luxfon.com

Рамник Кохли: «Потребительский сегмент — драйвер успешного развития»

Текст: Александр Акулиничев. Фото: «Михайлов и Партнеры»

О том, какие тренды наблюдаются в этом году на рынке смартфонов и где пролегают границы свободы при сборе и обработке данных пользователей, «ДВ» пообщался с главой компании Micromax по России и СНГ Рамником Кохли. Господин Кохли впервые приехал в Россию в конце 1990-х гг., окончил Государственный университет управления, работал в индийских подразделениях российских компаний (ОАО «ВТБ», MTS-India). С 2013 г. он снова в России: его задача — запустить малоизвестный бренд в сложных экономических реалиях. И это получилось: менее чем за 2 года компания смогла занять почти 5% российского рынка.

? — Термин BRICS в последние годы чуть менее популярен, чем раньше, и тем не менее эти пять стран (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) по-прежнему воспринимаются как близкие по уровню развития, по типу потребления и т. д. Что общего вы находите между Индией и Россией, а что делает их разными?

— Я по-прежнему связываю с BRICS большие надежды, потому что эти страны входят в число самых быстроразвивающихся в мире, а отношения между ними, как правило, очень хорошие. Главное — чтобы между этими пятью странами сложились прочные торговые отношения в потребительском сегменте. Что касается взаимоотношений между Россией и Индией, то они недавно поставили перед собой целью увеличить торговый оборот до $25 млрд в год с нынешних $10 млрд. Правда, сотрудничество в основном в государственном секторе и в тяжелой промышленности, а не в потребительском. Отношения между Индией и Россией одни из самых лучших, но чаще всего взаимодействие строится в отраслях вроде ВПК или атомной энергетики — а частный сегмент развит недостаточно.

? — Замечали ли вы региональную специфику при ведении бизнеса в России, крупнейшей в мире стране? Есть ли какая-то разница между подходами к управлению и выстраиванию отношений в разных регионах?

— Уникальная демографическая особенность России в том, что большинство населения сосредоточено на Юге и в центральной части страны, поэтому и продажи конкретно у Micromax там больше. Все федеральные операторы имеют офисы в Москве, а значит, и закупки делаются через столицу — кроме DNS, расположенного во Владивостоке. В России рынок продаж электроники и мобильных устройств контролируется крупными игроками, маленьким региональным сетям остается не более 30% от общего пирога. В Индии структура диаметрально противоположная, порядка 70% рынка занято маленькими магазинами и сетями, поэтому и подходы к ведению бизнеса в России нам приходится искать иные.

? — Существуют ли различия в процессе ведения переговоров в российском бизнесе и индийском?

— По сути, никаких особых отличий уже нет — давным-давно все страны перешли на американские модели управления, и Индия как исторически почти что англоговорящая страна переняла эти подходы быстро. Но если в Индии внедрение технологии, воплощение какой-либо стратегии в жизнь проходит оперативно, то в России это всегда занимает много времени.

? — Можно ли ждать от рынка смартфонов революций сродни той, что 10 лет назад произвела компания Apple? Какие тренды вы считаете основными для этой отрасли на начало 2017 г.?

— Чем мне нравится рынок телекоммуникаций в целом, так это тем, что он всегда развивается, здесь каждый год появляются новые технологии, будь то качество дисплея или скорость мобильного интернета. Здесь всегда что-то происходит, в любой момент можно ожидать и революции, большого успеха от очередного стартапа — почему нет?

Один из основных трендов на рынке — превращение смартфонов с 5-дюймовым экраном в стандарт для России. В 2017 г. я наблюдаю рост экрана до 5,5 дюймов. Все большее распространение получит оплата услуг и товаров с помощью отпечатка пальца — это серьезно повышает безопасность платежей, а компания Micromax внедряет ее в смартфоны, которые стоят по 6–7 тыс. руб. Кроме того, смартфоны будут обладать все большей памятью — как оперативной, так и жесткого диска: этого требует современный функционал. Философия нашей компании — демократизация технологий, поэтому у нас все эти изменения коснутся и бюджетного сегмента.

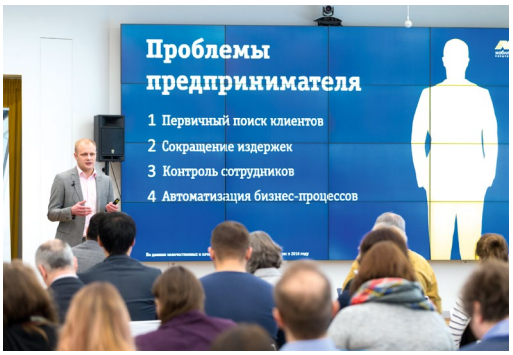
? — Современные средства связи позволяют узнавать о человеке максимум информации, от вкусов до местоположения. Как вы считаете, где пролегает граница той свободы частной жизни, которую переходить нельзя ни производителям смартфонов, ни правительству?

— Мне кажется, публику необходимо просвещать в вопросах цифровой безопасности, чтобы люди могли самостоятельно контролировать, какой объем сведений делать доступным — почти в каждом приложении это можно настроить. При этом и государство должно жестко регулировать использование собранной о пользователях информации и запрещать передачу ее сторонним организациям. Big Data — мощный маркетинговый инструмент, однако если кто-то захочет влиять на людей с помощью больших данных, это может быть опасным — и государство обязано пресекать такие попытки.

Доступное IT-решение для малого бизнеса

Текст: Татьяна Кузнецова

В ПАО «Вымпелком» (бренд «Билайн») представили «Мобильное предприятие» — технологичный продукт для развития малого бизнеса и индивидуального предприятия.



Новый сервис позволяет оптимизировать и упростить управление бизнесом в режиме online. Предприниматель сможет контролировать продажи и качество обслуживания клиентов, анализировать эффективность рекламных каналов (call-tracker), управлять клиентской базой. «Мобильное предприятие» включает в себя, например, корпоративную мессенджер-платформу с возможностью создания проектных групп, облачное хранилище, облачную АТС с услугами телефонии и мобильной связи и многое другое. Предполагается, что функционал сервиса будет расширяться и дальше.

При подключении «Мобильного предприятия» пользователь получает пакет услуг, помогающий сделать процесс управления компанией прозрачным и технологичным. Сервис доступен в нескольких вариантах. К примеру, пакет на 3 сотрудников обойдется компании в 2850 рублей в месяц, на 7 человек — в 6650 руб., на 30 — в 26250 руб. При покупке сервиса компания-клиент получает до пяти многоканальных номеров, а ее сотрудники — SIM-карты с тарифом «Мобильное предприятие» на 700 минут исходящих звонков и 10 ГБ интернета. Плюс возможность общаться бесплатно внутри компании и сети «Билайн»!

«Мобильное предприятие» — универсальное решение для различных отраслей малого, среднего и индивидуального предпринимательства. Разработчики заверяют, что благодаря новому корпоративному продукту от «Билайна» ни один клиент не будет потерян.

Сергей Таболин, руководитель департамента маркетинга сегмента малого и среднего бизнеса ПАО «Вымпелком» (бренд « Билайн»): «Мы запустили абсолютно новую экосистему для развития бизнеса. Как мы к этому пришли? Очень просто: спросили самих предпринимателей, какие проблемы и задачи в процессе работы они решают, как общаются с клиентами и сотрудниками в мессенджерах. Проанализировали ситуацию и получили готовое высокотехнологичное решение. Уникальность его в том, что принадлежит оно нашим, российским разработчикам и аналогов не имеет. По сути, мы ничего нового не придумали, просто собрали концептуально разные вещи в единое коробочное решение. В результате родился простой конвергентный продукт, который помогает владельцу наблюдать за процессами работы компании, контролировать все входящие коммуникации и анализировать рекламные вложения. Основная философия нового подхода компании «Билайн» в работе с предпринимательством — взять рутину на себя».

Высокоскоростной интернет от «Ростелекома» доступен первой тысяче жителей частных домов Волгоградской области

«Ростелеком» в Волгоградском регионе подключает первых жителей малоэтажной и частной застройки к «Интерактивному ТВ» и высокоскоростному доступу в интернет по технологии PON. Для реализации проекта в рамках собственной инвестиционной программы специалисты компании проложили более 30 км волоконно-оптического кабеля. Уже подключены первые 60 домовладений.

«Оценить преимущества интерактивных сервисов «Ростелекома» уже могут жители первой тысячи частных домов Волгоградской области, получившие возможность пользоваться доступом в интернет на скорости до 100 Мбит/с, просматривать до 290 каналов «Интерактивного телевидения», — рассказала директор по работе с массовым сегментом Волгоградского филиала ПАО «Ростелеком» Татьяна Бусова журналистам в ходе пресс-тура в п. Рабочий, состоявшегося 28 февраля 2017 г.

Участники пресс-тура посмотрели станционное оборудование технологии PON в городе Волжском, побывали в гостях у первых подключившихся абонентов в Рабочем и протестировали работу высокотехнологичных сервисов от «Ростелекома».

Георгий Ульянов, житель поселка: «Долго ждал, когда в частный сектор проведут высокоскоростной интернет. Поэтому к услугам «Ростелекома» подключился одним из первых. Очень доволен скоростью интернета и качеством интерактивного телевидения».

Алексей Сморжевский, технический директор Волгоградского филиала ПАО «Ростелеком»: «В ближайшей перспективе планируем расширить географию проекта в нашем регионе. Мы рассматриваем технологию PON как оптимальное решение для удовлетворения растущих потребностей наших клиентов в современных высокоскоростных телекоммуникационных сервисах».

Узнать техническую возможность подключения, получить дополнительную информацию и оставить заявку на подключение можно в офисах продаж и обслуживания Волгоградского филиала ПАО «Ростелеком», по единому бесплатному номеру 8-800-1000-800, на сайте компании volgograd.rt.ru.

Каждая седьмая компания региона — клиент Промсвязьбанка

Первый квартал для банков традиционно является периодом подведения итогов предыдущего года. Управляющий Южным филиалом ПАО «Промсвязьбанк» Сергей Крупчатников рассказал о результатах работы банка в Волгограде и отметил ключевые направления развития на текущий год

«В 2016 году Южный филиал Промсвязьбанка увеличил прибыль на 11,7% по сравнению с 2015 годом», — отметил Сергей Крупчатников. — Положительная динамика связана с тем, что основу клиентского портфеля нашего филиала составляют предприятия реального сектора экономики Волгоградской области, работающие организации и предприниматели. В первую очередь они заинтересованы в получении всего комплекса услуг в одном банке, ценят свое время и деньги, а мы как банк даем то, что им необходимо».

Общий портфель пассивов по сравнению с 2015 г. вырос на 36%. Драйверами роста были пассивы корпоративного блока (прирост на 182%) и вклады физических лиц (прирост на 38%). Банк в 2016 году большую часть времени придерживался консервативной политики в части кредитования. «Лишь в июле 2016 года мы пересмотрели риск-факторы, ЦБ существенно снизил ключевую ставку, и мы начали активно выдавать кредиты. Но в то же время отмечаем существенный рост выдач банковских гарантий — в 4,6 раза по отношению к показателю 2015 года. Банк настроен на активное кредитование, с предложением индивидуальных условий клиентам, чей бизнес понятен и прозрачен. В результате такого подхода мы контролируем уровень резервов и не видим предпосылок к его увеличению», — пояснил Сергей Крупчатников.

По итогам 2016 г. ПСБ увеличил долю рынка по проникновению в клиентскую базу действующих и новых клиентов в сегменте МСБ до 14,6% и 17,3% соответственно. Таким образом, каждое седьмое предприятие области обслуживается в филиале Промсвязьбанка в Волгограде. Каждая пятая вновь зарегистрированная организация выбрала ПСБ в качестве банка-партнера и открыла расчетный счет. Общее количество счетов, открытых филиалом за прошлый год, превысило 2,5 тысячи.

Положительная динамика отмечена и в ипотечном кредитовании, которое в прошлом году благодаря программе государственного субсидирования показало рост. По отношению к 2015 г. филиал прирос на 97% в количестве выданных ипотечных кредитов и на 129% — в денежном выражении.

Не дожидаясь оживления на рынке розничного кредитования, банк концентрирует свою работу с клиентами зарплатных проектов, государственными и бюджетными служащими. Так, по итогам 2016 г. филиал выпустил и зачислил более 11,4 тысячи карт, привлек на обслуживание в рамках зарплатного проекта почти 300 предприятий области.

Основной вектор в работе с крупным корпоративным бизнесом смещается в сторону привлечения качественных активов. С целью наращивания кредитного портфеля в конце прошлого года были приняты изменения в кредитной политике банка и определены более лояльные подходы к рассмотрению заявок клиентов, входящих в перечень ключевых предприятий региона с годовой выручкой свыше 1,5 млрд рублей. В первую очередь это отражается в смягчении требований по залоговому обеспечению, во вторую — в существенном сокращении числа stop-отраслей по кредитованию. Например, в январе текущего года банк стал партнером Министерства сельского хозяйства РФ в рамках программы льготного кредитования организаций агропромышленного комплекса. Госпрограмма позволит сельскохозяйственным компаниям получать краткосрочные и инвестиционные кредиты по льготной ставке не выше 5% годовых, а Минсельхоз компенсирует банкам-кредиторам выпадающие доходы в размере ключевой ставки ЦБ РФ (до 10% годовых на текущий момент) из федерального бюджета.

> БАНК НАСТРОЕН НА АКТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ, С ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ КЛИЕНТАМ, ЧЕЙ БИЗНЕС ПОНЯТЕН И ПРОЗРАЧЕН

«Как и в прошлом году, Промсвязьбанк в Волгограде делает ставку на развитие бизнеса: у нас большие планы по увеличению кредитного портфеля, привлечению предприятий на комплексное обслуживание. На наш взгляд, состояние экономики будет постепенно улучшаться, появились возможности для развития производств, а клиенты стали смелее в части привлечения кредитных средств. Филиал ежегодно качественно и количественно улучшает бизнес-показатели, поэтому мы и сейчас планируем расти выше рынка», — рассказал Сергей Крупчатников.

ПАО «Промсвязьбанк», генеральная лицензия банка России №3251.

Аналог «закона Яровой» уже давно действует в России

Текст: Карэн Туманянц, заместитель генерального директора ЗАО «Финансовый брокер «Август», к.э.н., доцент ВолГУ

Практически все, кому приходилось в последнее время открывать в банке расчетный счет предприятия, заметили, насколько дорогой, длительной и сложной стала эта процедура. При этом еще несколько лет назад счет открывался быстро и бесплатно, да и ежемесячные сборы за ведение счета не взимались. Почему на рынке банковских услуг, где действует большое число игроков, увеличивается стоимость продукта и снижается его доступность? Ведь это явно противоречит принципам свободной экономики.

Мы имеем дело с тем редким случаем, когда можно назвать конкретный документ, из-за которого заурядная, вспомогательная для предпринимателя операция по смене обслуживающего банка превратилась в кошмар, а затраты малого бизнеса на расчетно-кассовое обслуживание становятся заметной статьей издержек.

7 августа 2001 года Президент РФ подписал федеральный закон №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Фактически данный документ — старший близкий родственник столь обсуждаемого сейчас «закона Яровой», только в финансовой сфере. В первоначальной редакции закон декларировал вполне логичные задачи: воспрепятствовать использованию финансовой инфраструктуры России в неблаговидных целях и создать систему информирования специального государственного органа (Федеральной службы по финансовому мониторингу) о крупных или подозрительных операциях. Однако с тех пор правовой акт пережил 48 (!!!) изменений и дополнений (последние правки сделаны в декабре 2016 г.), постепенно расширявших и конкретизировавших установленные в нем нормы. Только представьте, какую нагрузку за это время пережили организации, обязанные их исполнять (прежде всего, банки)!

Сегодня 150 тысяч российских финансовых учреждений фактически выполняют функции правоохранительных органов и вынуждены собирать подробное досье на каждого своего клиента, с приложением всех подтверждающих документов. Кроме того, необходимо постоянно анализировать операции, совершаемые клиентом, запрашивать у него пояснения об их содержании и целях, а также информировать Росфинмониторинг об операциях, которые покажутся сотрудникам банка необычными или подозрительными. Разумеется, соблюдение установленных требований означает для банков увеличение расходов на персонал, на программное обеспечение и доскональную экспертизу как новой, так и прежней клиентуры. Вот здесь и кроется причина бумажной волокиты при открытии счета и роста тарифов банковских услуг.

Безусловно, барьеры на пути преступных капиталов воздвигать нужно и бороться с «прачечными» по отмыванию денег необходимо. Но в порыве бюрократического угара чиновники явно нарушили пределы даже не свободы предпринимательской деятельности, а здравого смысла. Например, у физических лиц требуется уточнять: нет ли у них бенефициарных владельцев? Т.е. не находятся ли они под контролем кого-либо другого лица. Ну, в преступном сообществе, вероятно, всяко может быть, но кто же об этом сам и расскажет? Или еще пример. Росфинмониторинг каждый четверг обновляет перечень лиц, которые подозреваются в терроризме (5,5 тысяч физических и юридических лиц). Есть большие сомнения, что этот список действительно меняется каждую неделю, но дело даже не в этом. Все финансовые организации обязаны незамедлительно (т. е. еженедельно) проверять: не фигурирует ли кто-то из их клиентов в этом списке. Но и это еще не все. О результатах проверки (даже отрицательных) необходимо сообщить в Росфинмониторинг… Это всего лишь два из десятков бессмысленных требований, которые закон «повесил» на финансистов.

Не приходится удивляться, что в отчете за 2015 г. (более позднего пока нет) Росфинмониторинг радостно рапортует — число поступивших ему сообщений за год выросло на 70% и достигло 22 миллионов. И какова же отдача от этих колоссальных общенациональных затрат? В отчете скупо упоминаются случаи, когда после (!) отзыва лицензий у десятка финансовых учреждений информация Росфинмониторинга поспособствовала получению дополнительных сведений о проводимых через них махинациях.

Напрашивается однозначный вывод. Столь дорогостоящая система всеобъемлющего контроля явно избыточна для решения поставленных перед ней задач и не очень работает на предотвращение правонарушений. Безусловно, свобода предпринимательской деятельности должна быть ограничена соображениями безопасности, но и свободе административного нажима государства требуются разумные пределы. Давайте при определении границ свободы бизнеса все-таки соотносить предпринимаемые усилия с получаемыми результатами.

Торговая наценка, или Кто теряет больше: покупатель или производитель?

Текст: Анжела Патракова.

Свобода предпринимательства — одна из конституционных свобод человека. Сегодня бизнес, как в нашем регионе, так и в целом по стране сталкивается с различными трудностями, что ставит под сомнение полноту свободы каждого отдельного предпринимателя. Об одной из таких проблем — непозволительно высокой торговой наценке на товары, опустошающей кошельки не только покупателей, но и производителей, мы поговорили с Борисом Тимофеевичем Изгаршевым.

? — Борис Тимофеевич, как торговая наценка на продукты питания влияет на состояние сельского хозяйства?

— Сегодня торговые сети закупают продукты у фермеров и других сельхозпроизводителей по монопольно низкой цене. Это в корне неправильно — аграрии не получают достаточной прибыли от своей работы. Возьмем гречку: она закупается по 10-20 руб. за 1 кг, при этом ее окончательная цена на полке магазина составляет 60 руб. Это невыгодно ни фермеру, ни покупателю. Смешная закупочная цена лишает фермера возможности тратить свои личные средства на электроэнергию или горюче-смазочные материалы, удобрения, семена, новую технику. На все это приходится брать кредит, и не под 0,5-1%, а под грабительские 20% годовых, ведь у него нет других вариантов. Результат — невозможность роста производительности труда в аграрном секторе волгоградской экономики.

С другой стороны, покупатель оказывается вынужденным платить высокую цену без гарантии, что он получит качественный товар. Скорее всего, цена не будет соответствовать качеству продукции.

? — Почему высокая цена в этом случае не означает высокое качество?

— Неограниченная наценка на товар и низкая закупочная цена приводят к тому, что предпринимателю просто не выгодно производить качественный продукт. Такое положение дел уничтожает конкуренцию между производителями за изготовление именно высококачественной продукции. Отсутствие товаров высокого уровня, соответственно, делает бессмысленными инвестиции в производство... и оно не развивается. Замкнутый круг. Что до торговых сетей, то им, конечно, выгодно закупать дешевый товар низкого качества, наценивать его на 100-200% и ставить на лучшие полки. Покупателя просто обманывают, заставляя платить не за качество, а за выгодное расположение товара на полках. Особенно велик обман в отношении некачественной продукции: покупателя сбивают с толку, пытаясь выдать ее за качественную путем установления на нее высокой цены. При определении цены не учитываются свежесть товара, качество и, конечно, использование при его производстве местного сырья.

Мы провели исследование, и оказалось, что квасные напитки в среднем стоят в 2 раза дороже натурального живого кваса местного производителя. То же самое с пивом: живое натуральное традиционного брожения — 80 руб. за литр, а пивной напиток — 150. Занижением цены на местные натуральные напитки сети делают невыгодным их производство. А иногда вообще не пускают произведенные в регионе товары на полки. Так крупные торговые компании разоряют местных производителей, уничтожают экономику регионов. Гонят некачественный товар и присваивают огромные незаработанные прибыли, финансируя коррупцию.

? — Ограничение торговой наценки поможет решить эту проблему?

— Да. Я считаю, что поддержать малый и средний бизнес, а также пополнить региональный бюджет можно, ограничив торговую наценку хотя бы до 20%. Кстати, в США она составляет 17%. Смотрите, учитывая итоговую цену гречки на магазинной полке в 60 рублей (после наценки в 20%), выходит, что торговым сетям станет выгодно закупить ее у фермера не по 10-20 руб. за 1 кг, а по 50. Тогда доход продавца составит не 2-4, а 10 руб. с 1 кг. И сети начнут ставить качественный товар на лучшие полки, чтобы сделать его оборачиваемость выше. Прятать его станет невыгодным. Покупатель будет знать, что чем хуже полка, тем хуже товар, и сможет выбрать не молочный напиток, а молоко, и не пивной напиток, а живое пиво.

? — Какими выгодами ограничение наценки обернется для аграрного сектора в целом?

— Оно поможет справедливо разделить прибыль между производителем и торговой сетью. Производитель быстро продаст свою продукцию, и его производственные затраты окупятся. Устранятся посредники, так как накладная от них будет не нужна: основанием для цены товара в магазине станет накладная производителя. Достаточно на ценнике указать две цифры: цену производителя и итоговую на витрине.

? — Насколько сложно ограничить наценку?

— Все это можно сделать в Волгограде сейчас, даже не дожидаясь федерального закона о торговле. Представители производства и торговли могут договориться об этом при посредничестве администрации региона, которой такая мера тоже выгодна: местная экономика пойдет в гору, и налоговые поступления в бюджет станут увеличиваться.

«Позиция потребителя — путь в никуда»

Текст: Константин Смолий. Фото: Виктор Шилин

Торговля без барьеров и границ – важная составляющая экономической свободы. Ее актуальность для отечественных производителей продуктов питания «ДВ» обсудил с генеральным директором компании «Вершина вкуса» Светланой Николаевной Садчиковой.

? — Какая идея вам ближе — свободная торговля без границ или защита государством своих производителей протекционистскими мерами?

— Безусловно, своих производителей надо защищать. С чем мы остались благодаря политике «сырьевого придатка»? Да ни с чем. Пример из сельского хозяйства: семенной фонд уничтожен, архивов посадочных материалов нет, мы сидим на импортных семенах... Семенной материал не восстанавливается, не дает полноценную семечку для получения следующего урожая. Не все могут купить новый материал в полном объеме, из-за чего падают объемы производства, либо продукт получается некачественный, невостребованный нашей перерабатывающей промышленностью.

? — А ограничения в торговле с Евросоюзом и Турцией произвели положительный эффект?

— Конечно. Я посетила многих сельхозпроизводителей, видела, как они работают, как стремятся расширить свой бизнес. Многие вписались в рынок, создали продукты, не уступающие по качеству импортным. Стали строить теплицы, парники, т. к. знали — есть гарантированный рынок сбыта, пусть и с небольшими объемами. А если снова откроют границы, все, кто взял долгосрочные кредиты и инвестировал в производство, останутся ни с чем.

Турция, например, сильный игрок. Она пойдет на любые уступки, потому что продавать дешево — лучше, чем вообще не продавать. Если турецкий помидор будет стоить дешевле нашего, то сети предпочтут именно его: маржинальную прибыль еще никто не отменял. А через Турцию пойдет товар и из других стран, например, из Европы. Поэтому нужно подождать, дать нашим производителям несколько лет, чтобы мы смогли на равных конкурировать с импортом. Иначе мы, встав немного с колен, опять окажемся на коленях.

? — Что нужно, кроме протекционизма, чтобы дать производственной сфере развиться?

— Она должна поддерживаться государством. К аграрному производству привязано много смежных отраслей, которые давно заброшены. Селекционирование — лишь одна из них. Но где поддержка наших производителей? Если бы кредит был доступнее, люди бы не боялись вкладываться в долгосрочные проекты. Но гарантийные обязательства по кредитам таковы, что в случае неудачи ты останешься на улице. Дайте нам льготные некоммерческие кредиты, целевые программы, поддержку во всех сферах. Почему мы на своей земле не можем вырастить достаточное количество качественной продукции? Мы можем все, только пойдите нам навстречу.

? — Кто в нынешней ситуации в сельском хозяйстве выигрывает — крупные агрохолдинги или мелкие производители?

— Крупные всегда выигрывают. Как минимум из-за эффекта масштаба. Но мелкие производители, формирующие конкурентный рынок, необходимы. Они могут специализироваться на уникальных продуктах, не интересных для массового производства. Они могут искать и пробовать новое, не ходя по проторенным тропам.

? — А каким в этом смысле должен быть рынок сбыта? С кем «Вершине вкуса» удобнее работать — с множеством мелких торговцев либо с несколькими крупными игроками?

— Нужно разделить сбыт напополам. Многие крупные торговые сети зарегистрированы не в России. У некоторых уставный капитал — 10 тысяч рублей. Сегодня они заключили договоры с поставщиками, а завтра обанкротились, но несут ответственность только в пределах уставного капитала. Ты перестал работать с мелкими и средними сбытовиками, отдал весь продукт нескольким крупным торговцам, но если они умрут, ты умрешь вслед за ними. Поэтому сбыт нужно диверсифицировать: я не сторонник складывать все яйца в одну корзину.

? — Как насчет международных рынков? Если «закрытые» границы — не прихоть отдельной страны, а общий принцип мировой экономики, то не только конкуренты не смогут прийти на ваш рынок, но и вы не сможете выйти на чужие.

— Да, но на сегодняшний день выходить за пределы российского рынка нашему производителю особенно и не

с чем. Конечно, это палка о двух концах, и она может ударить и по нам, и по ним. «Вершине вкуса» внутреннего рынка пока достаточно. Если бы цены на сырье были более гибкими, наша продукция стала бы конкурентоспособнее. Тогда можно было бы думать о выходе на внешние рынки. А пока развитые страны с сильной господдержкой рассматривают нас не как производителей, а как потребителей их продукции.

? — Но существует точка зрения, что мы и должны быть потребителями, которым нет разницы, в какой стране произвели продукт... Главное, мол, вкус, качество и цена...

— Это ошибочная, утопическая точка зрения. Позиция потребителя — путь в никуда. Мы должны сами быть производителями и настолько сильно стоять на ногах, чтобы умные люди из-за океана не диктовали нам условия и не учили нас жить. Россия — сильная держава, и мы должны поддерживать ее, быть патриотами своей родины.

В завершение хочу поздравить предпринимателей с прошедшими праздниками, пожелать стойкости, терпения и сил. Пусть начавшаяся весна принесет вам только хорошее!

Нужны ли рекорды в сельском хозяйстве?

Текст: Александр Акулиничев
Фото: пресс-служба администрации Волгоградской области

Волгоградская область — регион исконно аграрный, но по целому комплексу причин не извлекающий из этого статуса должных дивидендов. Точнее — дивиденды есть, и с каждым годом все большие, но соседние области и края (Краснодарский, Ставропольский, Ростовская) опережают нас и по абсолютным показателям, и по динамике роста аграрного сектора. Те показатели урожая зерна, которыми гордится наш регион (4,6 млн т. по итогам 2016 года) — для соседей пройденный этап, ведь они собирают в 2–2,5 раза больше.

Показательно, что крупная отраслевая конференция международного масштаба AgroHighTech XXI прошла в начале марта именно в Волгограде: организаторы, Российский зерновой союз, видят, что регион не в полной мере использует свой потенциал. Местная власть, впрочем, оценивает перспективы в позитивном ключе: замгубернатора Александр Беляев заверил в начале конференции, что погодные условия нынешнего сезона напоминают ему 1990 г., когда регион собрал 5,5 млн т. урожая зерновых. Однако между строк во многих речах как волгоградских спикеров, так и федеральных звучит осторожная мысль: а может, гнаться за рекордами по зерновым и не нужно, ведь рынок и так насыщен как никогда?

— Обыденным для нас стал 1 млн т. овощей, тогда как еще несколько лет назад о таких показателях мы и не думали, — отметил чиновник, и справедливо: Волгоградская область действительно стала регионом-экспортером овощей за считанные годы, с 2012-го к 2015-му. Причиной тому — обновление производства на крупнейших тепличных комплексах («Овощевод», «Заря») и появление новых профильных предприятий, как масштабных (Агрокомплекс «Волжский»), так и сравнительно мелких. Большинство таких комплексов используют готовую голландскую технологию — но рынок закрытого грунта настолько обширен, что даже обвал курса рубля в 2014 г. не подрезал им крылья. Замещение импорта турецких и израильских овощей, к тому же, приветствуется правительством России.

Если несколько лет назад волгоградских аграриев заботило, где взять деньги на семена и как обновить парк техники, не увязнув в долгах, то сегодня даже наименее успешные ставят задачи иного порядка: как продать урожай выгоднее, стоит ли оформить оформить фьючерсы на зерно, каким образом разным производителям скооперироваться ради общей выгоды? Сознание сельхозтоваропроизводителей меняется, постоянным остается одно: желание сеять и сеять зерновые ради рекордных сборов, без оглядки на цену за тонну (которая, естественно, в нынешний урожайный год — низкая).

К этому добавляется проблема транспортировки: железнодорожные тарифы для фермеров неподъемные, а крупные СПК сталкиваются с тем, что у РЖД попросту не хватает вагонов для зерна. Автомобильные перевозки стали крайне невыгодными после введения «Платона» — прежде всего из-за фактического запрета на использование крупнотоннажных фур. Остается речной транспорт, который на стыке Волги и Дона вроде бы должен быть очевидным решением — но недостаточно ни портов, ни судов. Готовая бизнес-ниша — тем более что возрождение водных артерий попало в число государственных приоритетов.

Низкой остается и средняя зарплата на селе — около 20400 руб. А если исключить из подсчетов успешные предприятия, сделавшие ставку вместо пшеницы и ячменя на высокорентабельные культуры (сою, подсолнечник, сорго, нут), где годовой доход агронома превышает 1 млн руб., статистика окажется совсем печальной.

— Правительство разрабатывает стратегию развития зернового комплекса до 2030 г. и рассчитывает поднять уровень доходов на селе до 52% от городских. Так мы никогда не сохраним людей в деревне! В США, к примеру, доходы жителей сельской местности составляют 120% от горожан, — прокомментировал президент Российского зернового союза Аркадий Злочевский.

По его словам, одним из двух ключевых факторов, обеспечивающих развитие российскому АПК, — это как раз крайне дешевая рабочая сила. Вечно она такой не будет, а значит, производителям уже сейчас необходимо ориентироваться на более высокую цену труда, что, в свою очередь, непросто при традиционных севооборотах (пшеница, ячмень, технические культуры). Второй фактор — естественное плодородие почвы, грандиозный запас питательных веществ в ней по всей стране — также не вечен, тем более что с удобрениями российские и особенно волгоградские аграрии работают не слишком активно. Как ни странно, несмотря на огромные территории, наше сельское хозяйство по старинке придерживается экстенсивного пути развития — больше забирает, чем отдает. Рынок умеют анализировать единицы, а потому предметом гордости почему-то остаются миллионы тонн пшеницы по бросовой цене, а не высокие доходы благодаря грамотной организации производства.

Кредит в поддержку

Волгоградское отделение Сбербанка выдало первый кредит в рамках новой программы поддержки сельхозпроизводителей.

Не секрет, что многие предприниматели, занимающиеся аграрным производством, нуждаются в поддержке со стороны государства. Существуют различные инструменты такой поддержки, но самым распространенным и востребованным остается возмещение части процентной ставки для целевых кредитов. Совсем недавно появилась еще одна программа, положившая в основу кредитный инструментарий. Она утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2016 года и устанавливает новые правила льготного кредитования предприятий АПК через выделение субсидий уполномоченным банкам. Сбербанк стал одним из первых кредитных учреждений, активно включившихся в работу с этой госпрограммой. Льготная ставка по кредиту для сельхозпроизводителей с 1 января 2017 года установлена на уровне не более 5%.

Первым сельхозпроизводителем нашего региона, получившим кредит по новой программе, стало «Крестьянское (фермерское) хозяйство Кузьменко Анатолия Ивановича» из Калачевского района Волгоградской области. Кредитный договор заключен на 5 лет, сумма кредита — 15,4 млн рублей. «Деловой Волгоград» узнал у главы агропредприятия подробности соглашения со Сбербанком.

? — Анатолий Иванович, расскажите о вашем предприятии.

— Наше хозяйство существует уже 24 года. Оно находится в зоне степей и полупустынь со сложным нестабильным климатом. Поэтому мы производим зерновые культуры с применением энергосберегающих технологий — паруем землю, стараясь сберечь влагу. Основные культуры — пшеница, ячмень. Площадь обрабатываемых земель — более 6 тысяч га.

? — На какие цели вы решили взять кредит в Сбербанке?

— В этом году возникла потребность обновить парк сельхозтехники: у старых тракторов большой износ, да и производители их — украинские компании — с нами теперь не работают, произвести замену деталей мы не можем. Решили приобрести технику отечественного производства — два комбайна «Вектор 410» и трактор «Кировец».

? — Как вы узнали о новой программе Сбербанка?

— Я вообще внимательно слежу за новыми программами поддержки аграриев. Уже несколько лет работает так называемая Программа 1432, по которой можно приобрести российскую сельхозтехнику со скидкой в 25%. По ней и решил сделать покупку. А в ноябре начались разговоры о запуске новой программы: кредит на 15% годовых, 10% из которых покрываются Минсельхозом. В итоге, когда программа в начале января начала работать, я был к ней готов: весь пакет документов у меня уже был собран. И я обратился в Сбербанк с заявкой.

? — Сколько времени у вас занял процесс согласования заявки?

— Немного. Уже через 10 дней ее одобрили в Сбербанке и отправили в Минсельхоз на экспертизу. Она тоже не заняла много времени, и сейчас я не только получил деньги, но уже оплатил свои новые комбайны.

А. И. Кузьменко

? — Как вы оцениваете уровень господдержки сельхозпроизводства в нашей стране?

— Я думаю, что если ты умеешь работать и показываешь высокие результаты хозяйственной деятельности, то существующие программы станут тебе весомым подспорьем.

Добавим, что, по словам заместителя управляющего Волгоградским отделением ПАО Сбербанк Ивана Шпана, «Сбербанк заинтересован в росте объемов кредитования российских сельхозтоваропроизводителей, и со стороны предприятий АПК банк видит интерес к программе Минсельхоза, тем более что теперь получать льготные кредиты стало проще».

КРАТКО

Ранее российские аграрии были вынуждены направлять на оплату субсидируемой части ставки собственные оборотные средства, а потом ожидать возмещения от государства.

Минсельхоз предложил упростить этот механизм: по новой системе субсидии на компенсацию части процентных ставок будут направляться напрямую в банки-агенты.

Согласно программе развития сельского хозяйства до 2020 года, в ближайшие годы на субсидирование процентных ставок будет выделяться 70—90 млрд руб. ежегодно.

Управление кредитными рисками в коммерческих банках

Текст: Алина Мельникова

Банковский сектор играет значительную роль в развитии экономики России. Однако кризисы, периодически сотрясающие нашу страну и весь остальной мир, негативно отражаются на кредитных организациях. Кризис — это всегда зона турбулентности, риски в которой значительно возрастают.

Каждый банк борется с кризисом по-своему: один крупный банк недавно закрыл дополнительные офисы в 15 городах России, в том числе в Волжском; другой — сократил должность администратора зала; третий также оптимизировал численность персонала и хеджировал риски еще до роста доллара. Не последнюю роль сыграли санкции и падение рубля. Если раньше банки брали кредит за границей под маленький процент, то теперь они вынуждены кредитоваться у Центробанка по повышенной ставке.

Кризисные явления в экономике негативно сказываются и на населении. По данным Росстата, средняя заработная плата в Волгограде за 2016 год составила всего 25 тыс. руб. Вместе с нерешенностью вопроса о «зарплате в конвертах» это затрудняет развитие кредитования физических лиц. Так, чтобы взять потребительский кредит в одном из крупных отечественных банков, минимальная зарплата должна составлять не менее 20 тыс. руб. в месяц, в других банках планка установлена на уровне 15 или 10 тыс. руб. Таким образом, банкам стало сложнее выдать кредит, а заемщику — его выплатить.

Но главной угрозой успешной банковской деятельности является не сам экономический кризис, а порождаемые им кредитные риски. Из-за них коммерческие учреждения стабильно теряют лицензии. В 2016 году ее лишились более 100 банков, и в нынешнем году жесткая политика ЦБ РФ продолжилась.

Но что же такое кредитный риск? Обычно это понятие определяют как риск невозврата заемщиком полученного кредита и процентов по нему. Иначе говоря, это ситуация, когда заемщик не выполняет свои кредитные обязательства перед банком. Это самый крупный риск, который может быть в банковской деятельности. Но если есть проблема, появляются и способы минимизации ее последствий. Для этой цели в банковском бизнесе были выработаны механизмы управления рисками.

Первое, на что опираются кредитные организации, — это рекомендации Базель II и Базель III. В них описаны методы повышения качества управления рисками — начиная от расчета минимальных требований по капиталу, заканчивая нормативами ликвидности. К тому же базельские стандарты построены на международных правилах, задающих хороший тон в зарубежном партнерстве.

Квентин Массейс. Ростовщик и его жена.

Еще один способ риск-менеджмента — Бюро кредитных историй (БКИ). В России существует более 20 компаний, предоставляющих банкам кредитную историю заемщика. Кредитная история — один из главных факторов, влияющих на решение банка о выдаче кредита. Но проблема этого метода борьбы с рисками состоит в том, что не все банки стремятся сотрудничать с БКИ и, как следствие, не всегда могут получить реальную картину происходящего.

Третий метод — оценка кредитоспособности заемщика. Для этого существуют скоринг-системы. Их несколько: самая простая — это Application scoring (аппликационный скоринг). Такая система построена на анкетных данных заемщика. За каждый ответ начисляются баллы, которые потом суммируются, и в дальнейшем выносится решение о выдаче или невыдаче кредита. Behavioral scoring (поведенческий скоринг) — эта система позволяет отслеживать заемщика в динамике — на протяжении периода времени. Fraud scoring (скоринг предсказания мошенничества) — позволяет определить вероятность мошеннического поведения заемщика. Как правило, такой вид скоринга используется совместно с аппликационным или поведенческим скорингом. Он способен искать противоречия в анкетных данных и сравнивать ответы потенциального заемщика с ответами других клиентов.

Четвертый метод — хеджирование (страхование). Банки просто страхуют свои риски. Хеджирование — это, прежде всего, инструмент для биржевых сделок, а банки предоставляют отдельные страховые программы. Так, в одном из российских банков самыми интересными для инвесторов программами являются Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) и Накопительное страхование жизни (НСЖ).

Наконец, последний способ управления кредитными рисками — это лимитирование, то есть установление ограничений на определенные операции. Например, в крупном отечественном банке используются структурные лимиты, лимиты компетенций принятия решений о предоставлении кредитного продукта, а также лимит концентрации рисков по величине кредитных продуктов, предоставленных заемщику или группе связанных заемщиков.

Эти пять способов риск-менеджмента помогают банкам не только оставаться на плаву, но и быть успешными кредиторами, постоянно развиваться и наращивать качественный кредитный портфель.

Свобода воли: реальность или иллюзия?

Текст: Анна Хоружая, заместитель главного редактора портала «Новости нейронаук и нейротехнологий», научный и медицинский журналист

Люди лишь по той причине считают себя свободными, что свои поступки они сознают, а причин, их вызвавших, не знают.
Спиноза

Как только ученые начали изучать живой мозг, они стали наблюдать принятие решений в действии. Почему этот процесс казался им таким важным? Потому, что результаты наблюдений могли помочь понять природу не только наших чувств, но и моральной ответственности, а также сознания в целом. Одни из первых практических работ в этой области провел Бенджамин Либет из Калифорнийского университета, изучавший «потенциал готовности» — активность двигательной коры мозга, появляющуюся за сотни миллисекунд до произвольных движений руки. В 1980-х годах это спровоцировало начало новой, более сознательной эпохи в исследовании свободы воли.

Основная сложность изучения воли с точки зрения нейрофизиологии в том, что многие инструменты, которые есть в руках у исследователей, слишком неточные, поэтому качественных и независимых измерений сознательного намерения или выбора пока нет. Но, все же, то, что уже есть, подсказывает: в процессе принятия решений осознание приходит гораздо позже, чем мы думали ранее, а значит, это настоящий вызов любой версии свободной воли, где за принятие решения отвечает сознательный умысел.

РАНЬШЕ, ЧЕМ ОСОЗНАНИЕ

Естественно, появился целый пласт работ, доказывающих это. И эти исследования говорят как минимум о том, что наше сознание не инициирует все наше поведение. То есть бессознательные процессы тоже играют в нем далеко не самую последнюю роль.

Возможно, наши представления о роли собственных сознательных «намерений» и привели нас в заблуждение. Мы путаем простую корреляцию с причинно-следственными связями, полагая, что приводит тело в движение непременно наше сознание. Эта догадка подкрепляется с помощью нейростимуляции или изучения мозга после травмы с повреждениями различных зон; она показывает, что на самом деле люди не имеют полного доступа к различным внутренним процессам. А вот это, в свою очередь, может сильно повлиять на моральную ответственность.

В 2008 году психологи Кэтлин Вогс (Kathleen Vohs) и Джонатан Шкулер (Jonathan Schooler) опубликовали исследование о том, как люди ведут себя, когда наталкиваются на мысль, что предопределение (то есть отсутствие свободной воли) — это правда. Результат обескуражил: отрицание свободы воли явно обеспечивало оправдание тому, чтобы вести себя как угодно.

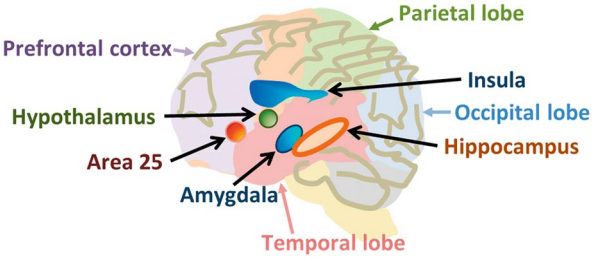
ВАМ «КАЖЕТСЯ»

Ученые до сих пор пытаются собрать данные, которые смогут «запечатлеть» волю с помощью «фотографий» мозга, например, при помощи фМРТ-исследования (функциональная магнитно-резонансная томография). Этот метод позволяет видеть изменение активности различных участков мозга, наблюдая за изменением тока крови (наиболее активные участки мозга требуют больше кислорода).

В регионы мозга, которые максимально подошли для изучения, включили фронтополярную кору (передняя медиальная префронтальная кора, или поле Бродмана 10) и предклинье/заднюю поясную кору (медиальная теменная кора). Для фиксации временного промежутка сознательного действия ученые показывали участникам серию кадров с одной буквой (с интервалом 500 мс), и при нажатии на выбранную кнопку (левую или правую) добровольцы говорили, какую букву они видели в момент, когда они решали ее нажать. И в 60% случаев ее удавалось предсказать за 7 секунд до того, как человек сообщал о своем решении. Конечно, степень точности была ограничена экспериментальной установкой, скоростью обработки данных и другими факторами, но итоги все равно впечатляют.

Похожие результаты продемонстрировали и эксперименты с использованием ЭЭГ (электроэнцефалографии). Кроме того, они доказали, что каждое предыдущее решение само по себе может успешно прогнозировать цепочку будущих решений.

Любое наше действие интерпретируется нами в качестве проявления свободы воли, даже если оно таковым не было. Представьте себе двух человек, живущих в одной комнате, но не знающих о соседе. Всякий раз, когда открывается форточка, каждый из них уверен, что именно он ее открыл. Убеждение в том, что мы можем сами выбирать, как нам поступить, фундаментально для нашей картины мира. Но эта точка зрения не согласуется с последними экспериментальными данными, которые говорят нам: субъективное восприятие свободы — не более чем иллюзия. На самом деле наши поступки определяются процессами мозга, которые скрыты от нашего сознания и происходят задолго до того, пока появится ощущение принятого решения.



Некоторые области головного мозга человека, связанные со свободой волеизъявления.

Пусть вашу свободу уважают!

Текст: Ольга Старостина, менеджер по работе с корпоративными клиентами ООО «Команда «Белый ветер»

Мы сами нарушаем границы своей свободы. Границы свобод владельцев бизнеса и сотрудников. С помощью чего они выстраиваются? Что их разрушает?

Тема объемная, коснусь только одного примера. Я работаю в Команде «Белый Ветер». Одна из моих обязанностей — работа с корпоративными клиентами, которые заказывают мероприятия для своих работников. Тенденция последних лет: растет количество сотрудников, не приезжающих на мероприятие, которое для них проводится. Нормой становится посещение лишь 20-40% человек от заявленной численности.

cdn2.greatfon.com

Самое интересное, что чем «трепетней» заказ — доставка, много вкусной еды, обслуживание, подарки, легкое, без напряжения, ключевое событие с выбором для каждого — хочешь, участвуешь, хочешь, нет, — тем процент игнорирующих выше.

Мы как исполнители знаем стоимость наших услуг и всего того, что было предложено подрядчиками (проезд, питание, турбазы, призы). Мы видим в процессе подготовки, какие усилия были сделаны организаторами, их старания... А потом видим их расстроенные лица и недоумение. Что происходит? Откуда расстройство?

Однажды я спросила заказчика после того, как на зимнюю спартакиаду для сотрудников, в рабочий день, на турбазу не приехали около 40 человек (на работу они тоже не вышли): «А каковы будут последствия? Ну, прогул-то поставят?» «Нет, — ответил он, — это же по желанию, это праздник, как-то нехорошо, мы не можем заставлять, у них свободный выбор…»

Со свободой сотрудников повременим, а вот что со свободой собственника? Была простая формула — деньги-товар-деньги. В наши времена в этой формуле появился X — сотрудник, которого важно обучать, развивать и развлекать. Да, это одна из составляющих мотивации. Именно в нее собственник и вкладывает часть своей прибыли. По статистике — до 30 %.

И у него есть свобода — делать это или нет. А если так, то свою свободу он имеет право оберегать, ставить границы. Как? Точным знанием, зачем ему вкладываться. Договоренностями с сотрудниками еще на этапе приема на работу. Требованием соблюдения договоренностей. И последовательными действиями, если договоренности нарушены.

И маленький секрет. Владельцы бизнеса, руководители! Обучайте и развивайте сотрудников через напряжение, «сражение», общие победы! Они будут благодарны Вам, потому что, прикладывая усилия, они получат больше свободы (знаний, умений, навыков) и начнут уважать Вашу свободу.

Модный смартфон стал доступнее

Текст: Саша Брют

Недавно на российский рынок зашла компания Micromax. Ко мне в руки попал ее смартфон Canvas Juice A1 plus (Q4260), и этот рассказ — о нем.

Гаджет со сканером отпечатка пальца. Конечно же, такая функция порадовала меня как ценителя безопасности. Однако не исключены лаги этой примочки, поэтому рекомендую подумать, прежде чем ее использовать.

micromaxstore.ru

Для делового человека важно, что смартфон отличается емким аккумулятором объемом 4000 мА*ч. Производитель заявляет о работе в течение 20 часов в режиме разговора. На практике все-таки меньше. Но, стоит отметить, на 10 часов переговоров заряда хватит точно.

Что касается начинки, то ее показатели радуют. Модель базируется на четырехъядерном процессоре с тактовой частотой 1.25 ГГц и 1 ГБ оперативной памяти, что позволяет выполнять повседневные задачи. Можно пользоваться различными месенджерами, такими как Viber, WhatsApp и прочими, а также с легкостью общаться в соцсетях, проверять электронную почту и постить новые фото в Instagram.

Кстати, пользователям наверняка понравится качество изображений, ведь смартфон оснащен 5-дюймовым HD-экраном и качественными камерами. Основная камера — 8 мегапикселей со встроенной вспышкой и автофокусом, а фронтальная — 5 мегапикселей, так еще и с фиксированным фокусом.

Если вы пользуетесь смартфоном активно, заменяя им ПК, то вас приятно удивит 16 ГБ встроенной памяти. Гаджет работает на базе Android версии 6.0. Потянет ли это железо последующие обновления системы — остается вопросом. Смартфон поддерживает две SIM-карты.

Теперь самое приятное — стоимость устройства составляет всего 9000 рублей, что, несомненно, радует, ведь теперь обновка не ударит по карману.

Свобода, время, деньги

Текст: Галина Хвостова

Мы все знаем высказывание «время — деньги». Но, как показывает практика, мало кто вспоминает об этом, руководя бизнесом. Часто руководитель отвлекается на операции, стоящие гораздо дешевле его времени.

Если бизнесмен как генератор идей зарабатывает несколько тысяч рублей в час и более, то ему совсем нельзя тратить время на операции, для которых он может нанять специалиста. Даже если вы зарабатываете 10 тысяч рублей в час, а специалисту надо платить 9. Все равно вы, освободив свое время, заработаете больше. Если, конечно, вы знаете, как наиболее выгодно распорядиться своим временем. В каком направлении развиваться? Как зарабатывать не 10, а 11 тысяч рублей в час? Или даже 20 тысяч рублей. Самое ценное в вашей жизни и в вашем бизнесе — ваше время. Оно никогда не увеличивается, оно всегда сокращается.

Просто мы с вами часто об этом забываем. Или не знаем, чем занять тот самый час, который освободился при найме спецов. Как же: вот я всегда делал 1-2-3, получал за это конкретную сумму. Если сейчас 1-2-3 сделает другой человек, я получу свободное время, но недополучу часть конкретной суммы. Как быть? Получается, что я просто теряю деньги? Получается, так. Если вы не смотрите вперед. Если вы освободившееся время не потратите на то, чтобы подумать: как я могу заработать за это время больше, чем за то же время заработает спец? Или больше, чем я зарабатываю сейчас.

Как заставить себя дорого купить у специалиста свое время и что с этим временем делать? Если не знаете, как это сделать самостоятельно, обратитесь к бизнес-консультанту и организуйте себе стратегическую сессию. Причем ее необходимо устраивать периодически — как только вы почувствуете, что перестали обновляться и обновлять свой бизнес. Ведь мир вокруг меняется и меняется с невероятной скоростью.

Что пожирает массу времени в любом бизнесе, кроме рутины? Плохо организованные процессы. Неправильно подобранные, расставленные и обученные кадры. Если не распределены четко зоны ответственности в бизнес-процессах, если бизнес-процессы формировались хаотично и не поддаются контролю, если не установлены нормы времени на каждый их этап… то вы теряете кучу времени. И, конечно, денег.

> ЧТО ПОЖИРАЕТ МАССУ ВРЕМЕНИ В ЛЮБОМ БИЗНЕСЕ, КРОМЕ РУТИНЫ? ПЛОХО ОРГАНИЗОВАННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Вы же это время покупаете у своих сотрудников. Если вы платите аренду, то еще у арендодателя. Если вы платите абонентскую плату за связь — то все это оплаченное время. Если вы не считаете, как и куда оно расходуется — вы просто в один прекрасный момент обнаружите, что работаете бесплатно или даже в убыток. Это распространенное явление, когда компания быстро вырастает из мелкой в более крупную. Рост происходит стихийно и система управления не успевает сформироваться и соответствовать масштабам компании.

Что же делать? Можете, например, нанять хорошего специалиста, который вам упорядочит бизнес-процессы. Их нужно прописать, регламентировать. Зафиксировать их такими, какие они есть. Затем решить, что в них можно усовершенствовать. Например, если раньше ваши менеджеры вели клиентские базы в экселе, то с увеличением количества заказов эксель уже не позволяет контролировать все оплаты, клиенты теряются, вы теряете деньги. Или же согласование договора у вас ходит по кругу, а то и вовсе застревает на каком-то одном этапе. Или договор теряется. Выставленный счет не оплачивается, потому что нет ответственного за контроль оплаты по счету. А может даже и есть ответственный, но никаких санкций за потерянный счет к нему не применяется.

Как описание бизнес-процессов и распределение зон ответственности поможет вам сэкономить время и деньги? Если вы прописали процесс и знаете, сколько времени уходит на выполнение каждой операции, вы точно можете прогнозировать результаты. Даже непредвиденные затраты времени тоже можно рассчитать. Например, сколько по времени занимает заправка картриджа, починка принтера, оформление договора, обзвон клиентской базы и т.д. и т.п. Сколько времени требуется на обучение персонала, на найм, на собеседование с кандидатами. Если вы зарабатываете свои 10 тыс. руб. в час, а тратите на найм персонала, который работает за 20 тыс. рублей в месяц, больше двух часов в месяц, то тем ли вы занимаетесь? Может быть, проще заплатить 20 тысяч специалисту, который найдет вам двух менеджеров по продажам?

Нам с вами необходимо четко понимать, как проходит процесс. Кроме понимания, зафиксировать, просчитать и выяснить, сколько времени и денег стоит наша каждая минута. Если вы сами не хотите с этим разбираться — звоните +79377411477 — сядем вместе и во всем разберемся.

«Французский шик и деловая хватка»:

книга Людмилы Семаевой — девушкам и женщинам России

Текст: Саша Брют. Фото предоставлены Л. Семаевой

20 февраля в Волгограде прошла яркая презентация книги Людмилы Семаевой «Французский шик и деловая хватка. 50 секретов самопродвижения по правилам Коко Шанель».

Автор книги — Людмила Семаева — волгоградский предприниматель, эксперт по персональному бренду и деловым коммуникациям, известная волгоградскому бизнес-сообществу своими яркими публичными выступлениями и проектами.

После презентации мы взяли у Людмилы Семаевой короткое интервью.

? — Людмила, расскажите, пожалуйста, как появилась идея книги?

— О тренде возрастания женской активности я начала говорить ещё 5 лет назад. Что же мы видим сейчас?! Девушки активно и быстро вошли в деловой мир. Они уходят из офисов, чтобы заниматься любимым делом — бухгалтер

открывает детский клуб, фармацевт с радостью занимается реставрацией и т.д. Но есть одна проблема — в новый мир они потащили устои прошлого века, в котором женщины занимались кухней, работой и семьей. А сейчас на первое место выходит самореализация — именно она дает удовлетворенность, счастье и успех во всех сферах жизни.

? — А ваш девиз — «Долой ложную скромность!» — он теперь звучит предельно актуально?

— Да. На первой странице книги я задаю вопрос: «Почему хорошо образованные русские девушки героически строят карьеру и с трудом зарабатывают деньги, в то время как француженки легко добиваются успеха с помощью связей и умения входить в нужные круги?» Одна из причин — нас этому не учили ни мамы, ни преподаватели университетов. В 50 главах своей книги я собрала секреты виртуозного самопродвижения, основываясь на блистательном примере Коко Шанель, собственном 10-летнем опыте и результатах моих многочисленных учеников.

? — А почему Шанель?

— Коко — мой наставник. Для меня она образец успешного предпринимателя. Не получив MBA, она построила империю моды. А ее дерзость, смелость — это то, что нужно хорошо образованным девушкам, чтобы не сидеть в тени со своими дипломами и талантами. Шанель подарила женщинам свободу.

Я тоже бунтарь и борюсь с ложной скромностью. Но я не выхожу на баррикады – я написала книгу, в которой собраны откровенные и даже провокационные секреты, с помощью которых любая женщина откроет двери в нужное общество. Как и у Шанель, мой замысел — не загрузить, а освободить женский ум. Поэтому книга написана очень легко, воодушевляюще, море примеров, готовых решений и ответов на все случаи деловой жизни — от того, как нужно правильно опоздать (да-да, здесь столько хитростей!), до секретов, как познакомиться с мэром.

Мы искренне поздравляем Людмилу Семаеву с выходом ее первой книги. Рады, что именно волгоградский автор написал книгу для девушек и женщин России по такой актуальной теме.

Людмила Семаева выражает благодарность спонсору презентации — волгоградскому отделению РОСБАНК SOCIETE GENERALE GROUP и редакции журнала «Деловой Волгоград» за постоянную поддержку ее ярких событий.

Купить книгу можно во всех книжных интернет-магазинах.

Благородство в сердцах волгоградцев

Текст: Саша Брют. Фото: Олег Димитров

В этом году приход весны ознаменовался не только солнечной и теплой погодой, но и ежегодным благотворительным балом «Пробужденное сердце». В этот день мне удалось насладиться и тем и другим.

Как же прекрасно побывать на балу — перенестись в атмосферу имперских времен, когда в славном Царицыне сильные мира сего принимали на таких балах важные решения. И как же приятно ощущать, что вместе с такими же неравнодушными людьми ты делаешь что-то благородное, полезное для тех, кто в этом действительно нуждается.

Делать добро — основная миссия благотворительного бала. В ходе мероприятия проведен аукцион, который, по предварительным подсчетам, собрал около 300 тысяч рублей. Эти средства будут направлены в помощь семьям, воспитывающим детей со страшными диагнозами, многодетной семье, пережившей пожар в своем доме, Волгоградскому дому-интернату, воскресной школе в Клетском районе, Волгоградскому областному геронтологическому центру. Живые истории этих семей и учреждений тронули участников бала и по-настоящему пробудили их сердца для благотворительности.

Бал прошел в атмосфере дружелюбия, доброты и открытости. 150 руководителей — дамы в бальных платьях и кавалеры в смокингах — кружили в танце под полонез. Мероприятие было организовано на высшем уровне, вызвав ощущение восторга. Вот так этой весной оттаяло мое сердце. А ваше открыто добру?

Ночи «Печа-куча»: о бизнесе и успехе в Волгограде

Текст: Юлия Божко. Фото автора

27 февраля интеллектуальная вечеринка «Печа-куча» собрала в «ЛОФТ1890» первых слушателей и спикеров в Волгограде. Всего в 20 слайдах за 400 секунд участникам нужно было рассказать о любимом деле. Никаких «Подождите, пожалуйста!» или «Я не успеваю» — единственное правило встречи, помимо обмена идеями в перерывах на drink & talk и хорошей атмосферы.

«Печа-куча» в переводе с японского — «звуки беседы» или просто «бла-бла-бла». Все началось с одной вечеринки в Токио в 2003 г., ночи презентаций в формате 20×20. Поначалу она задумывалась как одноразовое мероприятие для молодых дизайнеров, чтобы завести деловые знакомства и представить проекты широкой публике. Сегодня «Печа-куча» объединяет более 280 городов, а участником может стать любой желающий.

Почетная миссия выступить первым на волгоградской вечеринке выпала Никите Пузикову, соучредителю ScotchHostel — лучшего хостела мира по версии сайта Booking.com в 2015 г. Изменить восприятие и отношение туристов к городу, по мнению Никиты, способны не только хорошие дороги, но и простая улыбка и дружелюбие.

О том, как развить городскую инфраструктуру, рассказал Михаил Соломонов, заместитель председателя «Союза велосипедистов Волгограда»: «Мы с женой проехали на велосипедах 2,5 тыс. км из Санкт-Петербурга в Амстердам. Сравнивать Волгоград с европейским городом может каждый, поэтому стали действовать. Создали проект велодорог и сейчас обсуждаем его с администрацией города. Первые результаты будут видны уже этим летом».

О том, как управлять не только своим временем, но и компанией, рассказал Антон Астахов, руководитель Mello Design. Всем слушателям он посоветовал полюбить цифры и агрегаторы Resource Time и Power Bi. Если благодаря первому можно отследить, сколько времени тратится на ту или иную задачу, то второе приложение помогает собрать, проанализировать и визуализировать данные.

Организатором «Печа-кучи» в Волгограде выступила управляющая проекта «ЛОФТ1890» Екатерина Левина:

— Часто говорят, что в нашем городе ничего не происходит, это очень устойчивый и неверный стереотип. «Печа-кучей» я хотела доказать, что у нас много интересных, развивающихся людей. Каждый, кто выступал, был моим вдохновением.

Надеемся, подобные вечеринки станут хорошей традицией и местом встречи для креативных людей города в неформальной интеллектуальной обстановке. Подробнее о проекте можно узнать в официальной группе: vk.com/pechakuchavolgograd.

Преступный Царицын

Текст: Роман Шкода, автор интернет-проекта «Царицын.рф». Фото предоставлены автором

Газеты дореволюционного периода любили факты и новости, благодаря чему чтение царицынской периодики позволяет погрузиться в жизнь старого города, вникнуть в его вопросы, проблемы и особенности. Старые газеты сообщают о том, что обсуждала Городская Дума, на какой улице испорчена мостовая, где произошло какое-то происшествие — вся ткань городской жизни на поверхности. Разумеется, не обходили газеты молчанием и криминальную хронику — где что случилось преступного и чем занималась царицынская полиция.

Преступность в Царицыне — тема сложная и неоднозначная. С одной стороны, было так, как и везде, ничего особенно выдающегося. Город большой, шумный, много нового, пришлого населения, среди которого обязательно попадаются люди подозрительные, а порой — и опасные. С другой стороны, криминальную статистику тогда не публиковали, и говорить определенно, насколько велика была преступность, росла она или же сокращалась, очень сложно. Газетные хроники полны сообщений о мелких кражах, ограблениях рыночных лавок, но насколько острой была тогда проблема преступности? Хотя, если не вдаваться в тонкости, по большому счету все более-менее понятно.

С видом на Волгу

ВЕДРО ПИВА

Были случаи совсем простые. Ночью 17 февраля 1913 года в пивную лавку В.Ф. Рексер, расположенную на улице Елецкой, залезли воры. Они взломали замок и проникли внутрь. Здесь они обшарили все, видимо, ища деньги, но денег в лавке не было. Тогда воры украли зеркало и… ведро пива (а что еще можно украсть в пивной лавке?). Видимо, добыча не обрадовала преступников, и они взломали замок в соседней лавке. Здесь деньги были, но только 4 рубля. Воры взяли еще и папиросы, а также граммофон, стоивший тогда очень дорого — 120 рублей. За эти деньги в то время можно было купить хорошую лошадь для парадных выездов в город. Кража была обнаружена только утром, полиция немедленно приступила к расследованию.

В ночь на 28 апреля 1912 года в мясную лавку Ивана Корабельникова на базаре на Дар-Горе проникли воры, подобрав ключ от замка. Они тщательно обшарили лавку, нашли 2 рубля денег, а также 3 пуда мяса на сумму 35 рублей. Все это преступники забрали с собой. После ограбления Корабельникова залезли они еще и в соседнюю парикмахерскую Аркадия Григорьева, похитив там инструменты и принадлежности на 14 рублей.

Были случаи сложные. 2 апреля 1912 года, глубокая ночь на улице Саратовской (современная ул. Мира). Глухо на улице — ни фар проезжающих машин, ни яркого освещения, если и есть уличные фонари, то низенькие и тусклые, освещают только пядь земли под собой. В доме номер 36 живет поселянка — некая Полина Найворт с семьей. Глубокой ночью к дому подходят громилы, то есть грабители.

Громилы перелезли через забор, аккуратно выставили стекло и проникли в коридор. Видимо, среди них был наводчик, потому что действовали они наверняка, знали расположение комнат в доме. В коридоре преступники взломали стоявший там сундук и взяли из него: шубу на выхухолевом меху стоимостью 125 рублей (полугодовая зарплата рабочего на фабрике), разного белья и других вещей на общую сумму 163 рубля. Украв все эти ценности, громилы тихо удалились. Полина же Найворт с домочадцами все это время крепко спали и пропажу обнаружили только утром. В коридоре, около взломанного сундука лежали клещи и большой топор. Уходя, грабители оставили улику — один из них потерял калошу, и калоша эта оказалась… женской! Найворт немедленно заявила в полицию.

> ЦАРИЦЫН — БОЛЬШОЙ, ШУМНЫЙ ГОРОД, МНОГО НОВОГО, ПРИШЛОГО НАСЕЛЕНИЯ, СРЕДИ КОТОРОГО ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОПАДАЮТСЯ ЛЮДИ ПОДОЗРИТЕЛЬНЫЕ, А ПОРОЙ — И ОПАСНЫЕ

3 мая предположительно те же злоумышленники залезли в дом к купеческой вдове Акулине Филатовой. Тот же почерк — ночь, выставленное стекло, взломанные сундуки и убытков на 58 рублей. За несколько предшествующих месяцев тем же способом в Царицыне было обворовано десять домов.

А что же полиция? Полиция не дремала. Все это время шли напряженные поиски преступников, которые в итоге дали результат: громилы были пойманы. Кража вещей в доме Акулины Филатовой оказалась роковой для преступников,

полиции удалось найти свидетелей и напасть на след. И несколько часов спустя шайка была арестована. Случилось это на пароходе «Фултон», отбывавшем в Астрахань, где воры планировали продать краденые вещи.

Задержанные оказались старыми знакомыми полиции — Михаил Селищев и Иван Подуров во всем сознались и даже «возвратили» часть похищенного. Часть вещей грабители уже успели сбыть в Саратове, но вот как звали скупщика краденного и где с ним произошла встреча, громилы вспомнить никак не могли.

ГЛУПО, СТРАШНО И СМЕШНО

Были случаи смешные. 24 марта 1900 года в Вознесенскую церковь (что стояла на месте нынешнего Торгового центра в Ворошиловском районе) проник вор. Он залез в церковную лавку и похитил оттуда ценностей на 28 рублей 45 копеек. Заметили кражу утром, вызвали полицию. Полиция же по прибытии обнаружила кроме кражи еще кое-что: самого вора. Незваный ночной гость попытался покинуть церковь через печную трубу, да так застрял там, что не смог самостоятельно выбраться. Так полиция задержала злоумышленника со всем украденным при нем практически сразу, едва прибыв на место преступления.

Случались и совсем глупые преступления. 27 декабря 1912 г. из Дубовки в Царицын по коммерческим делам приехал купец Фадеев. Приехал он купить крупную партию хлеба. Но большой город с его трактирами и певичками сыграл с Фадеевым злую шутку. Хлебные дела он отложил, решив немного покутить, погулять — совсем чуть-чуть, разве нельзя? Загулял Фадеев, напился, а утром, простая душа, обнаружил, что пропали все его привезенные на сделку деньги — ни много, ни мало… пять тысяч рублей! На этот раз потерпевший оказался не столь везуч, грабителей не поймали.

> ЗА МНОГО ЛЕТ ИЗДАНИЯ ГЛАВНОЙ ГАЗЕТЫ ГОРОДА — «ЦАРИЦЫНСКОГО ВЕСТНИКА» — В НЕМ НЕ ОПУБЛИКОВАЛИ НИ ОДНОГО РАССКАЗА О КОРРУПЦИОННЫХ СКАНДАЛАХ ИЛИ ВОЗБУЖДЕННЫХ ПО ИХ МОТИВАМ РАССЛЕДОВАНИЯХ

Воры, случалось, попадались не только на улице, но и в конторах. Утром 28 декабря 1912 года коммерсант Николай Варыханов пришел в свою контору, которую он снимал в номерах гостиницы «Бристоль», что недалеко от современного железнодорожного вокзала. Пришел, открыл ящик письменного стола и обнаружил, что лежавшие там деньги — 36 рублей — пропали. Бросились искать по горячим следам. Был произведен расспрос служащих гостиницы. Те показали, что незадолго до Варыханова, в еще неслужебное время, приходил в контору служащий Михаил Типтяев. По словам швейцара, Типтяев прошел в номера черным ходом и, пробыв некоторое время в конторе, вышел, опять-таки через черный ход, желая остаться незамеченным. Но бдительный швейцар заметил его. Разумеется, Типтяева задержали сразу, как только полиция разобралась в деталях. Правда, вину свою арестованный полностью отрицал, да и денег при нем не нашли, но это было и неудивительно.

Конечно, в криминальной жизни Царицына случались не только кражи. Бывали и убийства, но убийств было мало, хотя, конечно, во время всплеска преступности 1905-1907 гг. случались и они. Однажды, в 1910 году в большой многодетной семье произошло жестокое убийство. Убили всех, кроме

Тюремный замок

детей от первого брака отца семейства. Оказалось, что убийца — старший сын от первого брака, имевший умственную отсталость и возмущенный глубокой несправедливостью мачехи к нему и его братьям.

Примечательно, что столь активно обсуждающиеся сейчас коррупционные преступления тогда практически отсутствовали. Тема коррупции вообще была не актуальна и почти не имела общественного резонанса. За много лет издания главной газеты Царицына — «Царицынского вестника» — в нем не опубликовали ни одного рассказа о коррупционных скандалах или возбужденных по их мотивам расследованиях.

ГРАНИЦА ЦАРИЦЫНСКОЙ СВОБОДЫ

Всех пойманных преступников отправляли в единственную на весь город тюрьму. Долгое время нормальной тюрьмы в Царицыне не было. И вот, 8 апреля 1882 года, Технико-строительный комитет рассматривает и утверждает проект постройки в Царицыне здания «тюремного замка». Строительство начали 27 мая 1884 года. Строили быстро, под наблюдением младшего губернского архитектора Стерлингова. Уже 5 октября 1886 года новая тюрьма была освящена и введена в действие.

Построена она была в форме буквы «Y», в формате одного 4 этажного корпуса. Помещение рассчитано на 200 человек мужского и женского пола, камеры же предусматривались как одиночные, так и общие, довольно просторные. Не успели закончить — начали наполнять. В январе 1897 года в Царицынской тюрьме содержалось 111 мужчин и 9 женщин, а уже в 1898 году — 150 мужчин и 19 женщин. Здание было построено с запасом…

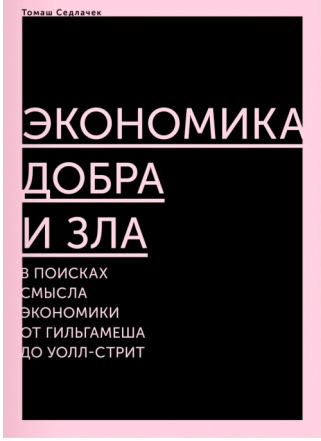
На 4-м этаже тюремного здания располагалась церковь Апостола Андрея Первозванного. Кроме труда в мастерских и хозяйственных помещениях осужденные, случалось, исполняли работы и за пределами тюрьмы: вывозили нечистоты, убирали дворы, сады, улицы, пилили и кололи дрова, занимались погрузкой и выгрузкой тяжестей из вагонов, барж.

В 1891-1892 гг., когда по всему городу проводился водопровод, на средства правительства провели его и к тюрьме. При помощи водопровода на тюремном дворе устроили небольшой цветник и в нем фонтан. По данным 1908 года, в штате Царицынской тюрьмы состояло 45 надзирателей. По прошествии времени основной корпус не изменил своего первоначального вида и внутреннего обустройства, но изменила свое название сама тюрьма.

Интересно, что тюремный замок продолжает функционировать поныне. Он выдержал бои Сталинградской битвы и даже не поменял своего назначения. И сегодня на улице Голубинской, за «поясом» из более поздних зданий, стоит тот самый корпус «Y», выполняя все ту же функцию.

Как пообедать слишком длинными палочками?

Текст: Александр Акулиничев



ТОМАШ СЕДЛАЧЕК

Экономика добра и зла. В поисках смысла экономики от Гильгамеша до Уолл-Стрит.

М.: Ad Marginem, 2016. — 544 с.

Экономика, а в особенности экономическая наука последних лет приносят думающему и разбирающемуся в теме человеку сплошное разочарование. Сначала кто-то — то есть мы все, от журналистов до президентов, — допустил экономический кризис 2008 г., который задним числом выглядит настолько неотвратимым, что о предшествующих ему днях Голливуд снимает общедоступное кино с кучей звезд (прошлогодняя «Игра на понижение»). Потом кто-то — в общем-то, все те же — умудрился не извлечь из этого опыта уроков и принялся с новой силой раздувать все тот же мыльный пузырь. Разница только в одном: теперь и справа, и слева слышны громкие голоса пророков: «Вся капиталистическая система трещит по швам, а мы не видим!»

Чешский исследователь Томаш Седлачек — тоже из тех, кто хочет предостеречь и любопытных читателей, и сильных мира сего, но не опускается до крика и тем более не хочет играть в Кассандру, которая спустя несколько лет лишь разведет руками: «Я же вам говорила». Его работа «Экономика добра и зла» — не манифест, как «Капитал в XXI веке» Томаса Пикетти, и не некролог капитализму, как «Долг: пять тысяч лет истории» Дэвида Гребера. Автор признает свою беспомощность в деле предложения новой экономической модели, которая сделала бы людей по обе стороны Атлантики и Тихого океана счастливыми, но заявляет: 2010-е гг. — своеобразное безвременье, когда всем становится понятно, что продолжать жить по-старому, наращивая государственные долги и латая бюджетные бреши «маленькими победоносными войнами», уже нельзя, а по-новому никто не умеет и даже не представляет как.

«Знаете, как выглядит метафора ада в китайской мифологии? Большое количество людей сидят вокруг стола, на нем много прекрасной еды. Но они не могут есть, потому что у них слишком длинные палочки. И это мука, испытание. А что происходит в раю? В раю тоже очень длинные палочки, но люди кормят ими друг друга. Это идеально описывает проблемы нашей экономики», — такими словами сам автор описывал свои взгляды в интервью «Газете.ру».

Главная заслуга Седлачека как писателя и ученого в том, что он возвращает экономике то измерение, которое ею не затрагивалось со времен Джона Мейнарда Кейнса, а именно моральное. Вся суть экономики не в распределении благ, а в ежеминутном выборе между добром и злом, нищетой и богатством, свободой и несвободой: предсказать грядущие события невозможно, но в момент свершения всяких мало-мальски значимых из них властители дум и держатели капиталов вынуждены принимать такие решения, которые поставят их на ту или иную сторону.

«В Раю Ева и Адам не испытывали недостатка в еде, ведь там «всякое дерево, приятное на вид и хорошее для пищи», и все-таки им этого было мало. Что же заставило первых людей вести себя так нескромно? Чего им не хватало в их райской жизни?» — пишет Седлачек; он и правда докапывается в этом своеобразном учебнике по истории экономики до таких глубин. Вместе с тем его книга в большей степени напоминает нашумевшую работу Нассима Талеба «Черный лебедь»: так же блистательно написана, демонстрирует такой же энциклопедизм, педалирует по сути ту же идею необходимости уживаться с неопределенностью — только с оценкой, что есть хорошо, а что — плохо. Как минимум такое чтение — великолепная гимнастика для ума.

ЦИТАТА

«Последний по времени экономический кризис показал, что экономисты предсказывать будущее попросту не умеют. Им не удалось предугадать его приход и размах. Несмотря на то что такие сбои случаются у экономистов достаточно часто, их по-прежнему вынуждают делать предсказания или они сами настойчиво продолжают их выдавать — в отличие от представителей других общественных наук. Социологи, политологи, юристы, психологи или философы не очень-то спешат выступать в роли провидцев, в лучшем случае они предлагают некое свое видение. Почему бы и экономике не быть столь же сдержанной?»

Позвони, и получишь

1 руб/мес
Домашний интернет и ТВ

8 800 700 8000

При подключении мобильной связи «Билайн» линейки тарифов «ВСЁ!» от 500 рублей

Билайн®

Цены с НДС. Предложение действует для абонентов — физических лиц в городах, где предоставляется услуга Домашний интернет «Билайн», кроме Мурманска и Челябинска. Подробнее — на www.1rub.beeline.ru. ПАО «ВымпелКом», Москва, ул. Восьмого Марта, д. 10, корп. 14, ОГРН 1027700166636.

ДЕРЖАВА

С ПРАЗДНИКОМ ВЕСНЫ И КРАСОТЫ!

Г. ВОЛГОГРАД,
УЛ. РАБОЧЕ-
КРЕСТЬЯНСКАЯ, 65
(8442) 95-82-80