



10% годовых

Выгодная ипотека

Кредит на жильё в новостройке и на вторичном рынке

Срок кредита до 20 лет

Без обязательного страхования

Принимаем материнский капитал и другие субсидии в качестве первоначального взноса

Досрочное погашение без штрафов и комиссий

Ставка 10% годовых действует при оформлении ипотечного кредита в рублях сроком до 20-ти лет при условии оплаты первоначального взноса не менее 10% от стоимости приобретаемой недвижимости. Ставка действует первые 4 года обслуживания кредита, с 5-го по 10-ый годы — 12% годовых, далее и до конца срока обслуживания кредита — индекс ставки Моспрайм (6М) по состоянию на 1 октября предыдущего года +3,75% годовых. Сумма кредита до 3 000 000 руб. (включительно), если приобретаемое жилье расположено на территории регионов присутствия банка «Центр-инвест». Полная формула расчёта условий и предоставления кредита на сайте: https://www.centrinvest.ru/ru/fiz/kreditovanie/ipoteka/action-lgotna

8 (8442) 90-10-90

www.centrinvest.ru

г. Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, 22

ПАО КБ «Центр-инвест». Реклама.



18 +

Рекламно-информационный журнал № 4 (116), апрель 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, Анна Емельянова

Фото первой обложки: Илья Ковалев
Обозреватель: Александр Акулиничев
Руководитель отдела рекламы: Дмитрий Сухов
Руководитель отдела развития: Александра Заруднева
Авторы: Анжела Патракова, Александр Акулиничев, 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

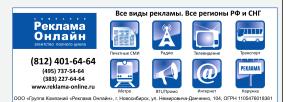
Издание «Деловой Волгоград» зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Волгоградской области и Республике Калмыкия. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ34-00747 от 10 августа 2016 г.

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 типографиз 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 апреля 2017



Слово редактора



В РИТМЕ ВСЕЛЕННОЙ

Чередование дня и ночи, смена сезонов, приливы и отливы океана, рождение, рост и увядание живых существ... Все в природе циклично, во всем виден ритм. А там, где нет ритма, царит хаос. Выйдя из природы, человек взял с собой биологическую ритмичность — особые циклы работы организма, влияющие на нашу общественную деятельность. Социальная реальность стремится подчинить биологию и нейтрализовать ее действие, навязав нам свои собственные ритмы — от повседневных, вроде фаз рабочего дня и времени приема пищи, до превосходящих наше ограниченное бытие — макроэкономических циклов и чехарду смен власти, писков ходящей по кругу моды и волн научно-технического прогресса.

Однако социальные и культурные ритмы — это детище человека, выросшее из вполне утилитарной задачи — победить хаос, как побежден он в природе. Внести упорядоченность, структурирующую все отдельное в хоть сколько-то согласованное целое, как звуки, соединяясь в нужной последовательности и организованные при помощи ритма, превращаются из какофонии в мелодическое благозвучие. Главная задача социального ритма — внести синхронность в действия тысяч и миллионов людей, без которой сносное сожительство невозможно. Правда, творение человека часто выходит из-под опеки создателя, начиная существовать по собственной логике, не всегда дружелюбной к своему творцу. Вот и ритм нашей цивилизации, это сложное пульсирующее сплетение, никогда не видимое в своей целостности, стал безразличен к человеку. Он вынуждает приспосабливаться к себе путем колоссальных усилий и выталкивает на периферию тех, чье сердце посмело биться асинхронно миллионам других сердец.

Но даже если ритм вашей жизни глубоко индивидуален, он необходим. Без него нет ничего, им не гнушаются ни крохотная клетка, ни громадная вселенная. Помнит о нем и ваше тело: прислушайтесь, например, к пульсу, этому деликатному барабанчику, таймеру вашего существования. Не забывает о ритмичности и редакция «Делового Волгограда»: уже почти десять лет каждый месяц мы готовим для вас свежий номер, подчинив этому ритму свои жизни. И благодаря нему ощущаем особую синхронность с городом и земляками.

Шеф-редактор Константин Смолий

СОДЕРЖАНИЕ

ДЕЛОВАЯ СРЕДА

- 3. Цитаты месяца
- **4.** Что нового?
- **6.** Непредсказуемые деловые циклы, или Как бьется сердце макроэкономики
- 8. Пришло время покупать жилье!
- **10.** Деловой форум: привести в чувство местный бизнес
- 12. «Учиться видеть перспективу»
- **13.** Футбол разрушительный: как подготовка к Чемпионату мира портит Волгоград
- **15.** «Студия событий «КСТАТИ» всегда кстати для решения ваших бизнесзадач»
- **16.** Онлайн-кассы: обременение или новые возможности?

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

- **19.** Особенности смены белого и черного в динамике Волгоградской области
- 20. «Красный Октябрь»: империя стали
- **22.** Нардек: способ спасти излишки бахчевых

БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

- **23.** Как повысить эффективность исходящих звонков?
- **24.** Перспективное управление финансами: руководство для собственника
- 26. Нужно ли слушать клиентов?
- **27.** Ритм жизни: по каким волнам организм проплывает за сутки?

МЕЖДУ ДЕЛОМ

- 28. Телевидение не умрет никогда!
- 29. Зарядиться энергией!
- 30. Первый журналист Царицына
- **32.** Воспитать в себе совупереговорщицу

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, 9
- 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, 66, ул. Гагарина, 9
- Локация, ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- Donatto, ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- Княгининский Двор, ул. Академическая, 8
- кафе "Мин Херц", ул. Ким, 10
- кафе Scoozi, ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- 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
- yn. npachosnamenekan, 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
- Дом.ру, ул. Комсомольская, 6

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, 146
- Зебра-фитнес, пл. Дзержинского, 16

И многие другие...

>> ДЕЛОВАЯ СРЕДА

О госдолге Волгоградской области

Цитаты месяца



АНДРЕЙ БОЧАРОВ, губернатор Волгоградской области

— С точки зрения уровня жизни и развития экономики мы можем его уменьшить, но тогда нам придется принимать решение, как быть с проектами, которые реализуем в регионе, с инфраструктурой, с дорогами, со здравоохранением и социальной сферой. Если мы сейчас начнем резко сокращать государственный долг, то придется остановить все эти проекты. Исходя из этого, мы формируем и держим достаточно высокий госдолг. При этом нам приходится обслуживать кредитные обязательства, что сдерживает развитие региона.

Источник: fedpress.ru

О стоимости полиса ОСАГО



ЕВГЕНИЙ УФИМЦЕВ, исполнительный директор Российского союза автостраховшиков

— В 10 российских городах необходимо повысить территориальный коэффициент стоимости ОСАГО в несколько раз. Сильнее всего нужно поднять коэффициент в Волгограде: по разным сценариям, от 4,41 до 6,5 раза. Сейчас в данном регионе коэффициент к стоимости полиса установлен на уровне 1,3, а для сбалансированности бизнеса ОСАГО он должен составлять 5,73-8,45. В случае максимального повышения стоимость страховки в Волгограде вырастет с 5353 до 34 797 рублей.

Источник: lenta.ru

О новом символе Волгограда в виде скульптуры на куполе планетария



ВЯЧЕСЛАВ ЧЕРЕПАХИН, президент медиагруппы «Премия»

— Общественный совет «Имидж Волгограда» сегодня на форуме предложил новый символ Волгограда. Уже давно и много говорят о том, что Мать-Родина, как символ Победы, — символ прошлого, а городу нужен символ будущего. Я с этим согласен и считаю этот вариант весьма удачным. Почему? 1. Эту скульптуру знаменитая Вера Мухина сделала специально для Волгограда. Она уникальна. 2. Она символизирует, каким мы хотим видеть Волгоград в будущем: богатым, мирным, глобальным, щедрым, красивым. 3. Это женщина. Наконец, это уже существующий символ, не надо ничего изобретать. Поэтому в ближайшее время общественный совет проведет изучение мнений волгоградцев, и в случае успеха — внедрять его.

И повторюсь — это не замена Матери-Родины, это дополнение, символ созидания и развития!

Источник: личный блог

О системе «Платон»



АНДРЕЙ СУКАЧЕВ, генеральный директор Группы Компаний «АС»

— У нас свой путь. Своя дорога. Поэтому вместо того, чтобы привлекать частные инвестиции и строить новые, платные дороги параллельно существующим, как это делается во многих странах, у нас появляется «Платон». Те же старые дороги, порой единственные, по которым можно доехать до пункта назначения. В не очень хорошем состоянии или в очень не хорошем. И инвестиции в систему контроля за движением и сбор платежей. А дороги? Ну, а дороги — потом.

Источник: личный блог

О новых тенденциях в рекламном бизнесе



профессор ВолГУ

— Планирую открытый семинар для рекламодателей на тему «Какая реклама сегодня не является двигателем торговли». Рекламодатели даже не подозревают еще, что рекламщики теперь удовлетворяют сугубо свои потребности — как правило, потребность самовыразиться; например, желание постебаться. Поколениям X и Y даже не приходит в голову, что ценность самовыражения может быть выше, чем страх увольнения или желание денег.

Источник: личный блог

ЧТО НОВОГО?

Маршруты пеших экскурсий

В апреле заработали два новых маршрута в рамках проекта «Free Walking Tours Волгоград». Этот проект стартовал летом прошлого года и уже приобрел популярность среди волгоградцев: пешие экскурсии продолжительностью 45-50 минут собирают десятки человек, неравнодушных к истории и архитектуре своего города. И вот теперь к уже имеющимся маршрутам прогулок добавились новые.

5 апреля прошла первая экскурсия в Красноармейском районе, начавшаяся у памятника Ленину. Главной темой рассказа гида стала история строитель-



ства Волго-Донского судоходного канала. Участники побывали у первого шлюза, осмотрели памятник-маяк морякам Волжской военной флотилии и одну из главных достопримечательностей Красноармейского района — 40-метровую триумфальную арку.

Второй новый маршрут заработал в Центральном районе. 12 апреля любители познавательного гуляния прошли по улице Гоголя, стартовав у Нулевого километра и финишировав на Привокзальной площади. Экскурсии в рамках «Free Walking Tours Волгоград» проходят еженедельно.

Новый отель

Известная гостиничная компания Hilton открыла в Волгограде новый отель — Hilton Garden Inn. Это уже второй отель в нашем



городе, принадлежащий популярному бренду: первым стал открытый ранее «Хэмптон Хилтон Волгоград Профсоюзная».

Новая гостиница сети расположена в Центральном районе — проспект Ленина, 56а. Расположение вполне удачно, учитывая, что рядом находится торговый центр «Европа» и удобный для прогулок парк, а дорога до центра Волгограда займет меньше 10 минут. Да и до строящегося стадиона совсем близко. Своим гостям Hilton предлагает 157 номеров различных категорий, в том числе для людей с ограниченными возможностями, а также всю необходимую инфраструктуру для отдыха и работы. Например, бесплатный WiFi по всему периметру отеля, круглосуточный тренажерный зал, питание в ресторане The Garden Grill & Bar и в магазинчике Pavilion Pantry. А волгоградское бизнес-сообщество обзавелось новыми комфортными конференц-залами и комнатой переговоров.

Центр снижения веса

Открылось новое современное здание клиники «Доктор Борменталь». За 16 лет работы клиники в центрах снижения веса по всей стране



смогли похудеть, стать красивее и здоровее более полумиллиона человек. На церемонии открытия присутствовал Андрей Бобровский — кандидат медицинских наук, диетолог, врач-психотерапевт, основатель сети клиник и метода снижения веса «Доктор Борменталь». По его словам, благодаря открытию нового здания работа центра в Волгограде выйдет на новый уровень.

Психотерапия, инъекционные методики, косметология, мануальная терапия — это далеко не полный спектр услуг, которые готовы оказать жителям города профессиональные врачи центра. Никаких запретов, популярных диет из интернета и голодания. Для каждого пациента подбирается индивидуальная программа похудения. Легкий способ сбросить вес, стать красивее, а главное — сохранить здоровье. Открылся центр на улице Академической, 8.

Выставка «Видеть невидимое»

В новом корпусе музея им. И.И. Машкова на улице Чуйкова, 37 открылась выставка «Видеть невидимое». По замыслу организаторов, этот проект откроет новые возможности людям с особенностями зрения: для слабовидящих и незрячих созданы специальные тактильные картины, созданные по инновационной технологии рельефной печати и воспроизводящие знаменитые полотна из собрания Пушкинского музея. Кстати, этот

знаменитый музей совместно со Сбербанком и при партнерстве VISA и выступил инициатором проекта.

Волгоград стал одним из восьми

городов, выбранных для реализации проекта. В наш город из собрания Пушкинского музея привезут шедевры Сандро Боттичелли, Лукаса Кранаха-старшего, Жана-Батиста Симеона Шардена, Анри Руссо, Поля Гогена и Пабло Пикассо. Экспозиция будет работать до 12 мая, посетить ее смогут все любители живописи.

Корпоративный турнир по «Что? Где? Когда?»

Что? 1-й корпоративный турнир ЧГК среди предпринимателей Волгограда и области.

Где? Креативное пространство «Икра», ул. Набережная 62-й Армии, 6.

Когда? 26 мая 2017 года в 18:00

Первый в Волгограде открытый весенний корпоративный турнир по «Что? Где? Когда?» приурочен к двум событиям. Во-первых, организатору турнира, журналу «Деловой Волгоград», исполняется в конце мая 10 лет. А во-вторых, межрегиональный фестиваль интеллектуальных игр «Город героев», оргкомитет которого помог нам осуществить задуманное, проводится в 10-й раз. Вот такая магия цифр. Этот фестиваль пройдет в той же «Икре» 27-28 мая, но на нем померятся силами профессиональные игроки в «Что? Где? Когда?», среди которых волгоградский форум давно приобрел высокое реноме. А вот для компаний нашего региона возможность схлестнуться в интеллектуальном поединке появилась впервые.



Принять участие в корпоративном турнире может любая компания, готовая выставить команду не более чем из 6 человек. Ведущим турнира выступит восходящая звезда элитарного клуба «Что? Где? Когда?» волгоградец Борис Белозеров. Он подготовит 24 интересных вопроса, найти ответы на которые поможет логика, эрудиция и командный дух. Кстати, о командном духе... Мало что может сравниться с этой по-

пулярной игрой в сплачивании коллектива, обучении нестандартно мыслить и быстро принимать непростые решения. Поэтому она особенно интересна руководителям бизнеса, желающим сформировать из своих сотрудников боеспособную команду. Корпоративный турнир «Что? Где? Когда?» — это не просто интересный досуг, но и эффективный тренинговый инструмент. Приглашаем принять участие!

Новости промышленности

- На волгоградском металлургическом комбинате «Красный Октябрь» в ЭСПЦ-2 после работ по техническому перевооружению запустили дуговую электросталеплавильную печь ДСП-200 №5. В рамках проекта модернизации печи было демонтировано старое трансформаторное оборудование и смонтирован современный трансформатор фирмы «АВВ Transformer AB» (Швеция).
- Военные активы концерна «Тракторные заводы» будут объединены с «Уралвагонзаводом» под управлением госкорпорации «Ростех». Под контроль «Уралвагонзавода» попадут «Курганский машиностроительный завод» и «Волгоградская машиностроительная компания «ВгТЗ». Оба военных актива концерна «Тракторные заводы» войдут в отдельный дивизион «Уралвагонзавода».
- На базе МУП «ДСЭР Советского района» запущена установка по производству асфальтобетона. Производственная мощность установки 110 тонн в час. Процесс производства смеси полностью автоматизирован. За точностью дозирования ингредиентов следит компьютер и в случае необходимости автоматически отбраковывает несоответствующую стандартам смесь. Производственный процесс абсолютно экологичен: установка оборудована современными фильтрами, полностью улавливающими минеральную пыль и вновь направляющими ее в цикл производства асфальтобетона.
- АО «Волтайр-Пром» реализует инвестиционный проект по выпуску новых типоразмеров сельскохозяйствен-



ных шин. Стоимость инвестпроекта — 230 млн руб., из них 180 млн — заемные средства, предоставленные «Газпромбанком». Реализация проекта позволит наладить производство 16 типоразмеров сельхозшин, которые планируется поставлять на российский и зарубежные рынки сбыта.

• Завод «Волгабас» выполнил самый масштабный в своей истории контракт на поставку 125 единиц 18-метровых автобусов в Санкт-Петербург. Машины скоро выйдут на маршруты ГУП «Пассажиравтотранс», а в следующем году будут перевозить гостей ЧМ по футболу. Модель «Сити-Ритм-18» уникальна для российского рынка. Самый вместительный автобус России способен брать на борт 170 пассажиров. Машина оборудована двигателем «МАN» стандарта Euro-6.

Источник: портал «ВолгаПромЭксперт»

Непредсказуемые деловые циклы, или Как бьется сердце макроэкономики

Текст: Анжела Патракова

Жизнь — огромный график, переплетение кривых многочисленных ритмов, пронизывающих повседневность. Ритмична любая человеческая деятельность. Наш организм живет по собственным биоритмам, физическим и психическим: иногда нам хочется свернуть горы, порой — «достать чернил и плакать». Макроэкономике также присуще бесконечное чередование взлетов и падений, происходящих с определенной частотой. Каждый ритм — одновременно и причина, и следствие всего, что в ней происходит. И заветная мечта аналитиков разной масти вписать происходящее в определенную систему, научившись предсказывать будущее. Что будет с экономикой нашей страны? Есть ли смысл делать какие-то прогнозы? В этом материале мы поговорим о том, какие ритмы и циклы существуют в макроэкономике.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАРДИОГРАММЫ

Ничто не статично в этом мире, все течет — вспомним диалектическую теорию развития сущего. Каждая фаза цикла — залог перехода на качественно новый уровень. В экономике постоянно варьируются объемы производства и уровень занятости населения, растет и падает спрос на товары и услуги. Эти периодические колебания уровня активности и называют деловыми, или экономическими циклами — пульсацией экономики, присущей любому государству с рыночным типом хозяйствования.

Экономические циклы обусловлены разными факторами. Ими могут выступать экономические шоки, технологические прорывы, войны. Открытие новых энергоносителей, изменение запасов сырья и товаров, цен на них. Сезонный характер сельского хозяйства или увеличение инвестиций в основной капитал.

Экономический цикл состоит из нескольких фаз. Фаза подъема характеризуется ростом производства и занятости населения. Инфляция в этот период невысокая, спрос растет, так как потребители активно осаждают магазины, совершая покупки, которые были отложены во время предыдущего кризиса. Инновационные проекты успешно внедряются и быстро окупаются.

За первой фазой следует пик — высшая точка экономического роста, на которой мы наблюдаем максимум деловой активности. Безработица почти отсутствует, производственные мощности работают предельно эффективно. Может усилиться инфляция, так как рынок насыщается товарами и растет конкуренция. Срок окупаемости увеличивается, бизнес берет все больше долгосрочных кредитов. И за пиком начинает маячить неизбежное падение. Так, в последнее время все больше экспертов отмечают, что фаза бурного экономического подъема в Китае уже пройдена и общий рост замедляется. Если в течение трех десятилетий до 2010 года экономика росла в среднем на 10% в год, то в последние два года этот показатель составляет 6-7%.

Все это — признаки перехода к третьей фазе — спаду (или рецессии, кризису). В этот период снижается деловая активность, падают объемы производства и инвестиций. В совокупности это ведет к росту безработицы, снижению доходов населения и сокращению платежеспособного спроса. В качестве примера можно взять финансово-экономический кризис, начавшийся в США и принявший глобальный



Кризис — необходимый этап каждого экономического цикла

ДЕЛОВОЙ, ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ — ЭТО ПЕРИОДИЧЕСКОЕ КОЛЕБАНИЕ УРОВНЯ АКТИВНОСТИ. ПРИСУЩЕЕ ЛЮБОМУ ГОСУДАРСТВУ С РЫНОЧНЫМ ТИПОМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

характер в конце 2008 года. Субъективной причиной его стала огромная роль американского доллара в мировой экономике, сделавшая другие страны заложниками кризиса в США. Глобальной же причиной кризиса называют особенности циклического развития мировой экономики. Многие развитые страны, например, США и государства Евросоюза, после пика технологического развития в конце XX века вступили в фазу снижения темпов экономического роста.

Наконец, четвертая фаза — это дно, низшая точка деловой активности. Трагичное «мы достигли дна» можно часто услышать в сводках наших вечерних новостей. Этот период характеризуется минимальным уровнем производства и максимальной безработицей. Падение цен прекращается, объемы производства немного увеличиваются, но торговля протекает вяло. Капитал, не найдя применения в сфере торговли и производства, уходит в банки. Это увеличивает предложение денег и ведет к снижению процента по кредитам. Считается, что фаза «дна» обычно не бывает продолжительной. Хотя пример «Великой депрессии», длившейся целых 10 лет, говорит об обратном.

БЛЕСК И НИЩЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ

Интересно, что циклический характер экономики все же не позволяет делать точные прогнозы — из-за того, что колебания деловой активности нельзя назвать регулярными. Тем не менее современной экономической науке известно более 1380 различных видов деловых циклов. Прежде всего, говорят об их четырех основных видах.

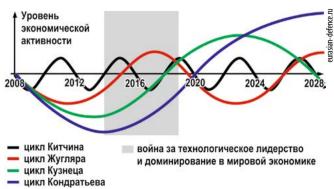
Так, существует понятие краткосрочных циклов Китчина, продолжительностью 2-4 года. Их открыл в 1920-е английский экономист Джозеф Китчин. Краткосрочные колебания деловой активности ученый связывает с изменением объема запасов золота, что на сегодняшний день уже не столь актуально. Современные экономисты объясняют циклы Китчина задержками в получении предприятиями коммерческой информации. Например, рынок насыщен товаром, и необходимо снизить объем производства, но эта информация поступает к руководству с запозданием. В итоге ресурсы тратятся напрасно, склады переполняются излишком товара.

Французский экономист Клеман Жюгляр в начале прошлого века выделил среднесрочные циклы продолжительностью 7-10 лет. Он полагает, что экономические колебания зависят от объемов инвестиций в основной капитал. Главным тормозом в этом случае являются задержки между принятием инвестиционных решений и приобретением производственных мощностей, а также между спадом спроса и ликвидацией ставших лишними производственных мощностей. Поэтому циклы Жюгляра более продолжительные, чем циклы Китчина.

В 1930 году американский экономист Саймон Кузнец открыл деловые циклы продолжительностью 15-20 лет. Кузнец объяснял их демографическими процессами и изменениями в сфере строительства. Сегодня циклы Кузнеца некоторые экономисты рассматривают как технологические ритмы, обусловленные обновлением технологий.

На слуху и термин «длинные волны Кондратьева» — еще один вид деловых циклов, продолжительностью уже 40-60 лет, обнаруженный русским экономистом Николаем Кондратьевым в 1920-е годы. «Волны Кондратьева» обусловлены важными открытиями в ходе научно-технического прогресса. Подъем первого большого цикла Кондратьев связывал с промышленной революцией в Англии, второго — с развитием железнодорожного транспорта, третьего — с внедрением электроэнергии, телефона и радио, четвертого — с автомобилестроением. Пятый цикл современные исследователи объясняют развитием электроники, генной инженерии, использованием микропроцессоров.

Ряд ученых выделяет еще два вида более крупных циклов:



Глобальный кризис как сочетание циклических кризисов

циклы Форрестера и циклы Тоффлера. Первый — продолжительностью две сотни лет, второй — 1-2 тысячелетия. Форрестер свою теорию объясняет сменой применяющихся материалов и источников энергии. Тоффлер придерживается цивилизационного подхода, выделяя сельскохозяйственную, индустриальную и постиндустриальную цивилизации.

Стоит иметь в виду, что сегодня в ходе процессов глобализации сущность экономических циклов меняется: кризис в одной стране симметрично отражается на других государствах.

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА И МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ

В то время, когда капиталистические государства первого эшелона сотрясались кризисами, экономика нашей страны развивалась по собственным законам. По крайней мере, вплоть до 90-х прошлого века. Дело в том, что все виды циклов, о которых мы рассказали, применимы лишь к рыночной экономике, но не к плановому хозяйству. Командно-административная система предполагает искусственно заданное развитие экономической системы, ведь государство владеет всеми собственно экономическими, политическими и социальными рычагами воздействия на экономику.

Цикличность в этом случае проявляется в замедлении или ускорении темпов экономического роста. Так, со второй половины 70-х гг. в СССР отмечалось его замедление, которое с началом перестройки переросло в затяжной кризис. При этом плановый характер хозяйства позволял создавать рукотворные, а потому управляемые циклы развития — так называемые пятилетки. Всего пятилетних планов было разработано 13, и каждый включал разработку целевых показате-



Советский плакат

лей развития страны в соответствующий период, задавая ему предсказуемый ритм. Внутри пятилетки за каждым годом была закреплена определенная функция с точки зрения реализации плана. И, кстати, этот инструмент управления применялся далеко не только в СССР. Даже сейчас пятилетки существуют в таких крупных экономиках, как китайская и индийская.

В России планирование было отменено в 1991 году, и экономика приобрела свойства открытости и неравновесности. Некоторые эксперты полагают, что новый полноценный деловой цикл в нашей экономике пока не сложился: первый настоящий циклический кризис случился в 2008-2009 годах. В 2014 году для российской экономики снова наступили тяжелые времена. Говорят о том, что «глубины» сегодняшнему кризису добавляют сразу несколько обстоятельств: падение цен нефти и металлов, санкции и обычная циклическая фаза спада.

Тем не менее глава Центробанка Эльвира Набиуллина не так давно сделала довольно позитивное заявление: Россия — на пороге нового экономического цикла. «Спад в экономике закончился, ряд отраслей растет опережающими темпами, реальные заработные платы начали расти, есть признаки оживления спроса», — сказала Набиуллина. Она также добавила, что банковская система после шоков 2014-2015 годов постепенно восстанавливается.

Пришло время покупать жилье!

Текст: Саша Брют. Фото автора

Риелторы оценивают ситуацию на рынке недвижимости в последние три года как кризисную. В чем причины застоя, когда ждать улучшения ситуации, а главное, как адаптироваться к сложившимся реалиям, рассказывает Ольга Стенькина — эксперт по вопросам недвижимости.

? — Ольга Викторовна, какова сейчас, на Ваш взгляд, ситуация на рынке недвижимости?

— Безусловно, непростая. Хотя существует огромная разница между крупными агентствами и маленькими конторами или индивидуальными риелторами. В целом предложение намного превышает спрос. Сейчас лучшее время, чтобы приобрести жилье, ведь те, кому действительно нужно продать недвижимость, готовы снижать цену.

То есть динамика цен отрицательная?

— Цены падают, хотя не слишком резко. По сравнению с 2008 г., когда недвижимость потеряла в цене 35-40% за год, в 2015-2017 годах падение происходит плавно. Роста цен ждать пока не приходится. После падения 2008 г. прошло уже 9 лет, а цены до сих пор не вернулись к докризисному уровню. Оговорюсь, что речь идет о вторичном рынке. Что же касается нового жилья, то тут дела обстоят несколько иначе: цены остаются в прежней категории. Для увеличения продаж многие застройшики устраивают акции и дарят скидки или, объединяясь с банками, дают меньшую процентную ставку по ипотеке.

такую квартиру просят до 1,5 млн руб., на первичном — от 1,2 млн.

То есть это приемлемая цена в настоящее время?

— Это далеко не показательная стоимость. Вообще, ценовая политика, особенно на вторичном рынке, достаточно разнообразна. Она складывается из многих показателей. Квартира в центре или Ворошиловском стоит дороже, чем в прилегающих районах. На цену влияет местонахождение жилья, наличие развитой инфраструктуры, этажность, наличие балкона или лоджии, состояние коммуникаций. Немаловажная составляющая — аппетит хозяина квартиры, далеко не всегда адекватный реальности (смеется).

Раманули ставки по ипотеке. Каков процент ипотечных сделок в настояшее время?

— Мои коллеги называют цифры от 50 до 90%. Оценивая свою практику, я бы сказала, что ипотеки — это 85% сделок. Сюда же я отношу приобретение жилья с использованием материнского капитала. Им гасят часть ипотеки или используют в качестве первоначаль-



Ольга Стенькина

нары. Конкурировать с ними тяжело, но можно. Среди риелторов, работающих в небольших агентствах или имеющих индивидуальный бизнес, существует заметная прослойка надежных профессионалов с большим опытом работы, подходящих к проблеме своего клиента как своей личной. Кроме знаний и опыта такие специалисты обладают еще и простыми человеческими качествами — порядочностью, честностью, пониманием, и люди это ценят. При необходимости таких риелторов передают «с рук на руки» своим родным и близким. Если и Вам нужен такой семейный риелтор, то можно написать мне на почту rieltor_vlg@mail.ru или позвонить по телефону +7(904) 752-51-17.

В целом же сегодня ситуация такова: быстрые и большие доходы остались в прошлом, около 40% частных риэлторов прекратили свою деятельность. Но есть и положительные тенденции. Например, люди стали относиться с большим доверием к нам: иногда продавец и покупатель сами находят друг друга, но обращаются к риелтору, чтобы грамотно оформить документы. Также, благодаря более доступному ипотечному кредитованию, среди покупателей в кредит отмечается большое количество людей до 35 лет. Конечно, работать стало тяжелее, но наш бизнес, как и экономика региона, имеет свою цикличность, поэтому время положительных тенденций впереди.

СЕЙЧАС ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ, ЧТОБЫ ПРИОБРЕСТИ ЖИЛЬЕ, ВЕДЬ ТЕ, КОМУ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НУЖНО ПРОДАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ, ГОТОВЫ СНИЖАТЬ ЦЕНУ

зуется наибольшим спросом?

— Лучше всего продается дешевая вторичка в хорошем состоянии. Иногда покупатели даже готовы переплатить за свежий ремонт, чтобы сразу въехать и жить, ведь ремонтировать самим гораздо дороже. Новостройки экономкласса тоже пользуются популярностью. Однако, несмотря на то, что на начальном этапе строительства цены ниже, покупатели чаше готовы пойти на сделку, когда объект уже сдан в эксплуатацию. Наибольшим же спросом пользуются однокомнатные квартиры или квартиры-студии до 30 м2. На вторичном рынке за ного взноса. Замечу, что сейчас наблюдается тенденция к снижению ставок. Банки идут на процентные уступки при первоначальном взносе более 50%, в рамках программы поддержки молодых семей, а также клиентам, имеющим зарплатный проект в банке-кредиторе.

Паково положение дел в риелторском бизнесе?

 Не слишком хорошее, особенно это касается малого бизнеса. Лучше всего себя чувствуют крупные агентства недвижимости, которые ведут разноплановую деятельность, инвестируют в развитие, дают рекламу, обучают персонал, проводят обучающие семи-



8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru *0701 | для абонентов МТС, Билайн, Мегафон

Минимальные ставки по кредиту: 11,5 % при первоначальном взносе от 15 % до 50 % вкл. / 11 % при первоначальном взносе свыше 50 %. Процентная ставка увеличивается на 0,5 п. п. для клиентов, у которых отсутствуют зачисления заработной платы на счета, открытые в Банке ГПБ (АО). Целевое назначение: приобретение квартиры в строящемоя жилом доме /с оформленным гравом собственности. Вакоимальная сумма кредита: 500 000 руб, но не менее 15 % от стоимости недвижимости. Максимальная сумма кредита: 45 млн руб. Максимальный срок кредита: 30 лет. Погашение кредита ежемесячными или дифференцированными платежами. Возможность досрочного погашения кредита частично или полностью без комиссий. Требования к обеспечению: залог имущественных прав (до оформления в собственность) / Залог (ипотека) приобретенной сиспользованием кредитым средств недвижимости (после оформления в собственность). Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 55 лет (для женщин) / 60 лет (для мужчин). Подробная информация на www.gazprombank.ru и по тел.: 8-800-100-07-01.

Деловой форум:

привести в чувство местный бизнес

Текст: Анжела Патракова. Фото: Виктор Шилин

«Уйти нельзя остаться» — запятые попробовали расставить участники регионального бизнесфорума «Волгоградская область — территория успеха». О наболевшем 27 марта поговорили предприниматели, топ-менеджеры, эксперты и представители власти. Организаторами выступили консалтинговая компания «ТАЙМ», Волгоградский областной бизнес-инкубатор при поддержке журнала «Деловой Волгоград».

Работа с персоналом, юридические тонкости бизнеса, маркетинговые стратегии, идеи для привлечения клиентов — об этом и многом другом рассказали спикеры форума в формате коротких презентаций и мастер-классов. По словам председателя комитета по экономической политике, инновационному развитию, предпринимательству и вопросам собственности Волгоградской областной думы Руслана Шарифова, диалог между бизнесом и властью на сегодняшний день находится в начальной стадии.

 Обновленный комитет экономики сделает все, чтобы упростить вашу работу, — пообещал в начале форума Руслан Шарифов.

Средний и малый бизнес сегодня действительно нуждается в государственной поддержке, и об этом свидетельствует значение индекса ОПОРЫ

RSBI по региону. Напомним, это ежеквартальное исследование самочувствия малого и среднего бизнеса.

— Индекс ОПОРЫ RSBI рассчитывается на основе данных регулярного опроса глав компаний, — говорит Инна Войтенко, руководитель отдела маркетинга Южного филиала ПАО Промсъязьбанк. — Он отражает их настроения по

итогам каждого квартала по 9 основным показателям. В их числе — продажи и прибыль, количество клиентов, доступность финансирования, готовность к инвестициям.



Значение Индекса RSBI выше 50 пунктов означает рост деловой активности. По данным IV квартала, значение индекса по Волгоградской области — 45,3%, что не очень хорошо, но все же на несколько

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



АЛЕКСЕЙ СТЕПИН, коммерческий директор волгоградского филиала Tele2:

— Tele2 — оператор мобильной связи, предоставляющий весь спектр телекоммуникационных услуг. Важным направлением нашей работы является сегмент В2В, мы предлагаем клиентам услуги, актуальные для их бизнеса. Например, «Корпоративная АТС» оптимизирует поток входящих звонков, завязав их на виртуальную многоканальную телефонную станцию. Оптимизировать можно и общение сотрудников внутри компании — путем настройки корот-

ких четырехзначных номеров. Услуга «Контроль сотрудников» — это геолокация, благодаря которой вы можете отслеживать перемещения работников и координировать их работу. «Бизнес SMS» — позволяет рассылать сообщения пулу номеров, находящихся у вас в базе. Востребованность этой услуги определяется тем, что для многих компаний важна возможность оперативного уведомления клиента.

Приведу пример из практики. Один крупный медицинский центр пользуется всем комплексом услуг Tele2. Например, человек получает SMSнапоминание о необходимости посетить врача в назначенное ранее время. Так как в учреждение поступает большое количество звонков пациентов, мы выделили клиенту красивый номер и установили на него услугу мобильной «Корпоративной ATC». Переадресация с этого номера установлена на всех сотрудников регистратуры: занят один специалист — ответит другой. Владелец клиники не только уверен, что ни один звонок не останется без ответа

и не уйдет к конкурентам, но и может прослушать записи разговоров и скорректировать работу своих сотрудников.

В клинике есть врачи, которые выезжают к пациентам на дом по вызову. Благодаря услуге «Контроль сотрудников» в любой момент можно посмотреть, где находятся специалисты, чтобы дать пациенту актуальную информацию. Клиент частной клиники получает высокое качество обслуживания, а клиника — лояльного клиента. И все это — благодаря сервису «Контроль сотрудников» от Tele2.

Сами мы, разумеется, тоже пользуемся собственными услугами. У меня, например, работает штат полевых сотрудников — более 10 человек, в чьи обязанности входит посещение торговых точек. Геолокация помогает мне контролировать их перемещения, количество посещений той или иной точки.

Кстати, с 2014 года действует востребованная услуга переноса номера (mobile number portability, MNP). Перенос любого пула номеров в среднем занимает всего 10 дней.

десятых оптимистичнее, чем в прошлом квартале. Показатель уровня готовности к инвестициям в регионе — один из самых низких в России — 39%.

Вопрос кредитования на форуме затронула заместитель начальника управления МСБ «Инвестиционного фонда Промсвязьбанка» Наталья Великова. Она рассказала о работе инвестиционного фонда Промсвязьбанка и ОПОРЫ России.

— Инвестиционный фонд стал преемником Венчурного фонда ПСБ и ОПОРЫ России и был создан для того, чтобы поддержать молодежный бизнес в реальном секторе, — рассказывает Наталья. — Это источник альтернативных инвестиций в проекты предпринимателей, которые не могут привлечь стандартный банковский кредит. Сроки



инвестирования — до 5 лет, объем — от 1,5 до 10 млн руб.

Привлекательность инвестиционного финансирования в том, что предприниматель может возвратить полученные деньги, когда его бизнес начнет давать реальный доход. В Волгограде в рамках фонда инвестиции получили компания «Могојко» и пряная галерея чая и кофе «Кардамонъ».

Свои предложения для развития бизнеса представили партнеры форума — Бинбанк и Tele2. Директор по развитию бизнеса Южной региональной дирекции ПАО «Бинбанк» Антон Косырев подчеркнул:

— Кредитование малого и среднего бизнеса — один из важнейших приоритетов нашей работы. Помимо классических продуктов, к которым относятся сезонные предложения по открытию расчетного счета и депозита, мы предлагаем воспользоваться «Экспрессгарантией» обеспечения исполнения обязательств по контрактам в рамках законов №44-Ф3, №223-Ф3, №185-Ф3. «Экспресс гарантия» доступна не только клиентам Бинбанка, для получения не надо приходить в офис, обеспечение не требуется, решение — от 15 минут.

Коммерческий директор волгоградского филиала «Теле-2» Алексей Степин рассказал гостям о бизнес-сервисах

компании, а консультанты ООО «Ай Ти Ассистент» — о системе управления эффективностью предприятия на основе КРІ. О том, каким тоном разговаривать со своими сотрудниками и партнерами, участникам форума поведал вице-президент Ассоциации бизнес-кластеров Сергей Балабай.

— Главное — научиться задавать самому себе вопросы перед важными переговорами, — говорит Сергей. — Вам действительно есть что сказать партнеру? Чем вы можете его заинтересовать? Насколько хорошо вы знаете собеседника и понимаете, что ему нужно?

Сергей посоветовал использовать в беседе с партнерами истории из серии «жизненный случай», цифры, налегать на активный залог и соблюдать баланс между словоохотливостью и лаконизмом. Спикер заметил, что привирать тоже не следует — в наш век интернета любую информацию легко проверить.

— И да: с партнерами надо общаться регулярно! Особенно это актуально для нас, южан: мы любим общение и внимание, тогда готовы и на уступки идти, и контракты подписывать.

Не согласиться с этим, пожалуй, сложно. Будем надеяться, что диалог между властью и бизнесом в нашем регионе тоже станет более активным и дружелюбным.



Выгодное предложение для вашего бизнеса



БЕСПЛАТНО

- Открытие расчетного счета
- · Заверение комплекта документов на открытие счета
- · Первичная регистрация сертификата открытого ключа эл. подписи

8 800 555 8118 | binbank.ru

Акция предполагает предоставление скидок на услуги РКО новым клиентам, отнесенным банком к категории малого и среднего бизнеса, при условии подачи клиентом документов для открытия расчетного счета в рублях в период действия акции. Срок проведения акции – с 20.02.2017 по 31.07.2017. **ПАО «БИНБАНК».**



Учиться видеть перспективу

Текст: Пётр Плотников. Фото: Виктор Шилин

Как и другие сферы экономики, финансовый рынок ритмичен: рост сменяется падением, компании взлетают на олимп и низвергаются в пропасть, курсы валют пребывают в непрерывной динамике. Каковы перспективы финансового сектора в 2017 году, какие активы наиболее привлекательны для вложений, а главное, как во всем этом разобраться, рассказывает директор Международной академии инвестиций и трейдинга в г. Волжский Анна Муравьева.

? — Анна, каждого из нас волнует ожидаемый курс по валютной паре доллар/рубль, ведь скоро начнется сезон отпусков, нужно все распланировать и определиться с местом отдыха. Какой вы ожидаете курс к середине этого года?

— Рубль по-прежнему остается сырьевой валютой и непосредственно привязан к ценам на нефть. Весь 2016 год мы наблюдали восстановление цен на «черное золото», что позволило российской валюте по темпу укрепления занять второе место в мире после бразильского реала. В свою очередь, коррекция цен на энергоноситель обусловлена договоренностью ОПЕК по снижению уровня добычи нефти. Но все же большого роста ожидать не стоит: после выхода нефти выше отметки в 60 долларов за баррель помимо добычи традиционными методами вновь активизируются разработчики сланцевых месторождений — сейчас они простаивают из-за высокой себестоимости добычи.

Помимо цен на нефть, сдерживающими факторами для российской валюты остаются низкий прирост ВВП и инфляция, уровень которой хотя и снижается, но пока далек от целевых показателей. Наконец, влияет и политика Центробанка: 24 марта главный банк страны принял решение о снижении ключевой ставки до отметки в 9,75% годовых.

Отсюда следует, что укрепление российской валюты скоро замедлится и ближайший квартал может оказаться удачным временем для покупок иностранной валюты. Чтобы делать более точные прогнозы, нужно смотреть на технический анализ и на реперные точки, от которых может произойти разворот коррекции.

С рублем более-менее понятно — следим за новостями и рыночными колебаниями и покупаем валюту при начале

роста курса. А есть ли еще перспективные инструменты для инвестиций?

— Есть, и много. Например, можно вкладывать в акции растущих компаний. Вот, к примеру, Starbucks, сеть кофеен, появившаяся в США и стремительно распространяющаяся по всему миру. Сейчас бренд Starbucks объединяет свыше 24 тыс. торговых точек. В Китае их кофе пользуется большой популярностью. Сейчас рынок этой страны для компании является приоритетным, и количество точек планируется увеличить с сегодняшних 2 до 5 тыс. к 2021 году. Если говорить о росте выручки, то она прибавила 6% по отношению к предыдущему году.



— С точки зрения технического анализа, время подходящее: цена акций последний год колеблется в диапазоне 52-60\$ за акцию, тогда как выход из него откроет путь к отметкам в 70-75\$ и выше. В совокупности с хорошей отчетностью компании, ростом дивидендов (с 0,20\$ до 0,25\$ на акцию), ее дальнейшими планами на экспансию вложения в Starbucks выглядят действительно привлекательно. И примеров столь же перспективных инвестиций можно привести множество.

Насколько сложно анализировать макро- и микроэкономические показатели, видеть эффективные инструменты и совершать выгодные вложения?

— На самом деле не сложнее, чем научиться водить машину. Конечно, без должного обучения и наглядных примеров освоиться не так просто. Представьте, что вы хотите тронуться, но не знаете, как включить передачу, для чего нужны три педали и как вообще завести машину. Так же и с работой на финансовых рынках: все это сложно, незнакомо и запутанно, но только до тех пор, пока



Анна Муравьева

СДЕРЖИВАЮЩИЕ РОССИЙСКУЮ ВАЛЮТУ ФАКТОРЫ — ЦЕНА НА НЕФТЬ, НИЗКИЙ ПРИРОСТ ВВП, ИНФЛЯЦИЯ И ПОЛИТИКА ЦЕНТРОБАНКА

вы не начали осваиваться под чутким руководством опытного наставника.

? — А где можно пройти профильное обучение и приобрести необходимые знания и умения?

— Обучение, равно как и повышение квалификации, доступно в Международной академии инвестиций и трейдинга. Академии уже 19 лет, а ее преподаватели — действующие участники финансовых рынков с богатым багажом знаний и опыта. Для первого ознакомления с миром инвестиций можно записаться на бесплатную индивидуальную консультацию по адресу: г. Волжский, ул. Александрова, 18а (ТРК «Волгамолл»), оф. 12, или по тел.: (8443) 21-60-55.

/деловая среда/ 4 (116) 2017 обозрение 🗥

Футбол разрушительный: как подготовка к Чемпионату мира портит Волгоград

Текст: Александр Акулиничев. Рисунки: Конкурс "Я поеду на футбол", transport2018.com

Региональные СМИ уже несколько лет в самых ярких красках расписывают, как Волгоград преобразится в связи с проведением Чемпионата мира по футболу в 2018-м. Строительство стадиона задокументировано едва ли не поминутно, число гостиничных мест регулярно бьет городские рекорды, из центра изгоняют рекламу и кричащие вывески, портящие замечательную послевоенную архитектуру — примерно к этому сводится типичный список благоприобретений. Но за кадром остается другое: каков негативный эффект от подготовки к футбольному празднику? «ДВ» пытается выделить главные болевые точки.



Алина. 10 лет

домов для многодетных семей. Но, как обратили внимание в начале апреля активисты организации «Зеленый патруль», на этой территории сейчас располагается несанкционированная свалка, убрать которую — по мнению чиновников — должны будущие жильцы. В Год экологии, когда, казалось бы, на решение таких проблем должны выделяться дополнительные деньги, охрана природы финансируется по остаточному не превратится в сияющий на солнце отель-небоскреб? Кто-нибудь, выделяя под застройку один из самых лакомых кусочков городской земли, воображал себе, что будет, если проект не воплотится в жизнь? Да и даже если воплотится — не придется ли затем превращать гостиницу в жилой дом, как это случилось с еще одним зданием буквально через дорогу? Самые оптимистичные прогнозы по туристическому потоку говорят, что заполнить все запланированные в Волгограде гостиничные номера получится только в июне 2018го, а после — ни разу на обозримую перспективу. А о том, как избавляться от недостроев (еще один возвышается

В УЩЕРБ ПЕРИФЕРИИ

Все объекты туристического интереса в Волгограде сосредоточены на совсем небольшой площади: отрезок от Ворошиловского торгового центра до Мамаева кургана в длину, от Волги до железнодорожного полотна в ширину — считанные квадратные километры. Отсюда уберут рекламу, уличных торговцев, аляповатые вывески, киоски и торговые павильоны; здесь отремонтируют дороги, покрасят заборы и скамейки, высадят цветы. Но преобразования не коснутся отдаленных районов: Советский и Кировский, Тракторозаводский и Дзержинский неизбежно будут обделены благоустройством.

Это только усилит разрыв между центром и периферией, и опасность превращения условной Спартановки в гетто, лишенное культурных и досуговых центров, станет реальностью. В сочетании с очевидно усугубившейся уже сейчас транспортной проблемой — попробуйте доехать на автобусе от остановки Грамши до Аллеи Героев в воскресенье! — перспектива рисуется без малого пугающая. Если после 2018 г. городское руководство не направит все силы на «подтягивание» отстающих районов, социальная напряженность может стать даже опасной.

Еще один пример такой «заброшенности» окраин — из экологической сферы. В северной части города есть участок земли, выделенный под строительство

ВСЕ ОБЪЕКТЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО ИНТЕРЕСА В ВОЛГОГРАДЕ СОСРЕДОТОЧЕНЫ МЕЖДУ ВОРОШИЛОВСКИМ ТОРГОВЫМ ЦЕНТРОМ И МАМАЕВЫМ КУРГАНОМ. ВОЛГОЙ И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ПОЛОТНОМ. НО ПРЕОБРАЗОВАНИЯ НЕ КОСНУТСЯ ОТДАЛЕННЫХ РАЙОНОВ, ЧТО УСИЛИТ РАЗРЫВ МЕЖДУ ЦЕНТРОМ И ПЕРИФЕРИЕЙ

принципу — в то время как бюджетные миллионы уходят на снос киосков на Комсомольской.

ПОТЕНЦИАЛ ПУСТОТЫ

В самом сердце Краснодара, на улице Московской, возвышается огромное здание, на картах обозначенное как «долгострой». Мрачное, с зияющими окнами, вечерами напоминающее океанический лайнер, промахнувшийся мимо причала и прорубивший дорогу в центр города, оно стоит как памятник нереализованным амбициям и очень

раздражает горожан. Там должна была располагаться гостиница — современная, дорогая, открытая для гостей со всего света: стремительно растущий южный город чувствовал в ней потребность.

Прогулка по улице Краснознаменской или Астраханскому мосту этой весной не может не спровоцировать тревогу: а ну как это циклопическое бетонное сооружение так и Олег. 12 лет

на улице Профсоюзной, поражая воображение гостей города гигантской растяжкой «Продается»), размышлять и вовсе не принято.

ПОТЕМКИНСКИЙ ГОРОД-МИЛЛИОННИК

Создать столько гостиничных номеров, чтобы всем гостям хватило; возвести первоклассный стадион; подлатать дороги; отреставрировать фасады на улицах Мира и Советской — все эти замечательные дела объединяет одно:





Валим 10 пет

они носят характер «исправления недостатков», но никак не характер прорыва. Ради туристов и болельщиков городмиллионник спешно решает те проблемы, которые можно и нужно было решать безо всякого мундиаля, в штатном режиме. Все это производит впечатление потемкинской деревни: двадцать лет до этого стадион медленно разваливался и покрывался пылью, отели не открывались и не реставрировались, происходящее с асфальтом становилось притчей во языцех, разговоры об объездной трассе и нулевой продольной велись и велись — и теперь вдруг мы спохватываемся.

Сейчас, за четырнадцать месяцев до старта футбольного первенства, очевидно: ЧМ-2018 не станет для Волгограда событием, в корне меняющим жизнь, потому что вместо выработки многолетней стратегии комплексного развития города мы бросились латать дыры, хвататься за одно и другое, вести себя так, будто нам тут не жить, а только гостей

ЕСЛИ ПОСЛЕ ФУТБОЛЬНОЙ ЛИХОРАДКИ ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ НЕ СДЕЛАЕТ ВСЕ ВОЗМОЖНОЕ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ И ПООЩРЕНИЯ МЕСТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, НЕ БУДЕТ ХОЛИТЬ И ЛЕЛЕЯТЬ ВСЯКОГО, СПОСОБНОГО ПРОДУМАТЬ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЙ ПРОЕКТ, БЕССПОРНЫЕ УСИЛИЯ, ВЛОЖЕННЫЕ В ПРОВЕДЕНИЕ ЧМ-2018, ОКАЖУТСЯ ПОТРАЧЕННЫМИ ВПУСТУЮ

принимать. Вероятно, корень этой беды — в слабости региональной элиты: с талантливыми градо- и региононачальниками Волгоградской области не везет, и часто сменяющие друг друга руководители заняты лишь исправлением ошибок предшественников, а не стратегическим планированием. Эту болезнь футболом не вылечить.

МОЛЧИ, СКРЫВАЙСЯ И ТАИ И ЧУВСТВА, И МЕЧТЫ СВОИ...

Трудно избавиться от мысли, что многие инициативы, якобы приуроченные к Чемпионату мира по футболу, на самом деле — решение чьих-то личных бизнес-задач. К примеру, нашумевшая и все еще шумящая транспортная революция: замена маршруток современными автобусами проводится так скоро и необдуманно, что больше походит на желание нажиться, чем на помощь горожанам. Неспроста по Волгограду уже ходят слухи, будто вся «автобусная заварушка» лобби некой петербургской компании, ищущей способы честного отъема денег у населения. Может, оно и не так, но сама форма воплощения идеи в жизнь не могла не породить подобных пересудов.

Другая история — с рынком на улице Новороссийской, который пытаются изгнать с насиженного места тоже «в рамках подготовки к ЧМ». По здравому рассуждению, связь между рядами зеленщиков и сборной Бразилии, кандидатом на прилет в Волгоград, отсутствует: даже если рынок останется на этом месте, уж бразильцев-то он точно не испугает. Зачем разрушать то, к чему местные жители за годы привыкли, и что все равно возрождается естественным, стихийным образом?

Так и за изгнанием торговых павильонов и киосков из туристического рая можно усмотреть чей-то локальный интерес. Запрещена нестационарная постройка — ее владелец, дабы не терять свой скромный доход, займет первый этаж соседнего здания и будет платить за аренду больше, чем прежде и в другой карман. При всех плюсах для городской среды все-таки, многочисленные пластиковые блинные и правда не украшают центр города-героя, — решение также выглядит поспешным и стригущим всех под одну гребенку: свежую газету купить скоро будет негде.

ПРИВЫЧКА К МАННЕ НЕБЕСНОЙ

Есть и не самое очевидное, но весьма болезненное следствие суеты вокруг ЧМ-2018 в Волгограде — из области психологии. Российские регионы в последние полтора десятилетия и без того привыкли ждать подачек из федерального бюджета, и функция большинства губернаторов сводится к выбиванию денег под те или иные проекты. Чемпионат мира как мегапроект только усилил эту тенденцию: вместо поощрения талантливых предпринимателей, вместо поиска путей для интенсивного развития регионы делают все возможное, чтобы их проблемы решила федеральная власть. «Нам не хватает на стадион, помогите!», «Наш аэропорт устарел, прософинансируйте!», «Ура, председатель комитета по транспорту выбил дополнительный миллиард на дороги!» — есть в этой логике что-то ущербное.

Если после футбольной лихорадки Волгоградская область не сделает все возможное для сохранения и поощрения местных предпринимателей, независимо от их оборотов, не будет холить и лелеять всякого, способного продумать социально значимый проект (будь то переработка отходов в стройматериалы, автоматизация дорожного движения или что-то иное), бесспорные усилия, вложенные в проведение ЧМ-2018, окажутся потраченными впустую. Мы не можем уповать на манну небесную и дальше, продолжая при этом терять местных талантов, предпочитающих тот же Краснодар нашему городу. Мундиаль должен стать последним аккордом эпохи «доения федеральной коровы» — а после него мы обязаны взглянуть на соседей вроде Белгорода или Воронежа, которые нашлитаки внутренние ресурсы для ускоренного роста. Волгоградская область — далеко не аутсайдер по своему потенциалу, осталось только этот потенциал реализовать.



Валерий. 9 лет

«Студия событий «КСТАТИ» всегда кстати для решения ваших бизнес-задач»

Текст: Константин Смолий. Фото: Виктор Шилин

С детства мы привыкли к четкому ритму смены труда и отдыха, будней и праздников, «времени дела» и «часа потехи». Однако в современном бизнесе граница между работой и отдыхом неуловимо стирается. С одной стороны, это происходит благодаря новым, более свободным типам занятости. А с другой — благодаря идее, что правильно организованное развлечение может стать эффективным инструментом развития бизнеса. О том, как достичь такого эффекта, рассказывает Юлия Донецкова, руководитель студии событий «КСТАТИ».

При такое ивент?

— Ивент — это мероприятие, направленное на то, чтобы с помощью эмоций и впечатлений найти подход к пришедшим на него людям, донести до них свою идею, задачу или цель, сподвигнуть на нужные действия по отношению к вашему бренду. Информационная среда сейчас переполнена, люди видят миллионы рекламных сообщений и стали невосприимчивы к ним. К тому же из-за развития технологий связи мы мало общаемся лично. Однако большинство бизнес-решений принимается при личных встречах. А ивент — лучший способ собрать своих клиентов, партнеров и сотрудников в одном месте и донести до них свои идеи, сделать им предложения, повысить их лояльность к вам и вашему бренду.

— Как к вам пришла идея создать ивент-агентство?

 Когда-то я работала маркетологом в издательском доме. и мне приходилось организовывать продвигающие наш бренд мероприятия. Я заказывала работы у сторонних подрядчиков, но не всегда они делали так, как мне бы хотелось, и мероприятия не всегда решали стоящие перед нами задачи. Они были простым развлечением, но ивент можно использовать именно в качестве инструмента решения бизнес-задач.

В 2014 году я начала заниматься организацией ивент-мероприятий профессионально, через некоторое время создала агентство «КСТАТИ». Сейчас в моей команде четыре профессионала, мы сотрудничаем с лучшими фотографами, артистами и другими специалистами. Основное направление работы «КСТАТИ» — организация бизнес-ивентов.

Парами прави прави прави предавания правита правита прави прав ность вашего агентства по сравнению с конкурентами?

 Вообще, в ивенте конкуренты — это и диван, и работа, и семья, и природа. Человек решает, пойдет он на мероприятие или выберет одну из альтернатив. Но, конечно, есть и агентства-конкуренты. Наша особенность в том, что мы рассматриваем ивент не как простое развлечение, а как маркетинговый инструмент. Даже если к нам обращаются с просьбой провести обычный корпоратив, мы стараемся принести пользу заказчику, решить какую-то его проблему, в том числе внутрикорпоративного характера. Например, иногда различные отделы компании не могут договориться друг с другом, и рабочее противостояние перерастает в личную вражду между сотрудниками, начиная мешать бизнесу. А мы с помощью эмоций и впечатлений налаживаем коммуникации внутри компании.

Приведите, пожалуйста, примеры ярких и эффективных ивентов агентства «КСТАТИ».

— Недавно, 27 марта, «КСТАТИ» выступило партнером и оператором бизнес-форума «Территория успеха», состоявшегося на площадке РАНХиГС. Очередным достижением для нас стало



Юлия Донецкова

то, что мы получили благодарность не только от заказчика, но и от начальника отдела воспитательной и внеучебной работы ВФ РАНХиГС Владимира Шипулина. Наше агентство отметили как единственное, которое ответственно подошло не только к подготовке мероприятия, но и качественному приведению площадки в первоначальный вид после. Мне вдвойне приятно, что этот форум проходил в то время, когда я была за границей. Все эти добрые слова и благодарности — заслуга моей команды. От себя хочу поблагодарить сотрудников РАНХиГС за помощь в проведении мероприятия. Пожалуй, это одна из лучших площадок города для проведения деловых мероприятий. Наилучший результат получается тогда, когда есть взаимопонимание и синергия между заказчиком и нами как исполнителем.

🚰 — Юлия, что бы вы могли сказать предпринимателям, пока не осознающим значимость ивент-мероприятий?

— Знаете, к осознанию важности профессионально организованного ивента приходит все больше руководителей бизнеса. Некоторые компании все делают своими силами, но для этого нужно иметь штат сильных сотрудников-организаторов. Ведь любое мероприятие содержит множество мелких нюансов. А мы предоставляем весь комплекс услуг — питание, трансфер, развлечения, рекламное продвижение проекта, анализ и оценку результатов и т.д., и все они совмещены в одной качественно выполненной услуге. У нас большой опыт, поэтому нам удается избежать ошибок, совершаемых непрофессионалами, и освободить сотрудников компаний от дополнительной нагрузки.

К тому же агентство «КСТАТИ» постоянно развивается: мы предоставляем в распоряжение заказчика передовой опыт в сфере ивента, выбираем наиболее эффективные инструменты. «КСТАТИ» создает исключительные мероприятия для ведущих компаний Волгоградского региона.

Онлайн-кассы:

обременение или новые возможности?

Текст: Константин Смолий

В своей работе предприниматели часто сталкиваются с изменениями и нововведениями в налоговой и бухгалтерской деятельности. Они касаются налогов, страховых взносов, применения контрольно-кассовой техники... Чтобы помочь предпринимателям подготовиться к работе по новым правилам, Альфа-Банк провел в Волгограде бухгалтерскую конференцию «Актуальные вопросы налоговой практики».



КАСАЕТСЯ ВСЕХ

За последние годы появилось много законов, вводящих новые правила взаимоотношений банков с клиентами. Например, банк теперь обязан запрашивать информацию о бенефициарных владельцах компаний-клиентов, выяснять источники происхождения денег, предоставлять госорганам сведения об отказе в проведении операций. Необходимость соответствия законодательным требованиям подчас затрудняет работу банка и вызывает недовольство клиентов. Чтобы этого не происходило, многие банки проводят образовательные форумы, на которых рассказывают клиентам о новых правовых условиях, в которых все вынуждены действовать. Особенно актуальными такие мероприятия становятся, когда появляются новшества, касающиеся самого широкого круга предпринимателей. Например, такие, как поправки в закон №54-Ф3, ставшие главной темой бухгалтерской конференции «Актуальные вопросы налоговой практики», проведенной для своих клиентов Альфа-Банком.

Почему именно они? Прежде всего, из-за их масштабности: все предприниматели, ведущие денежные расчеты с клиентами, обязаны перейти на новые принципы работы контрольно-кассовой техники (ККТ). 1 февраля началась регистрация касс с передачей данных в ФНС через оператора фискальных данных, а с 1 июля все кассы должны перейти на новый режим работы. Сделать это должны будут и некоторые категории предпринимателей, ранее кассами вообще не пользовавшихся: например, те, кто применяет ЕНВД, УСН и ПСН. Причем для торговцев алкоголем новый режим вступает в силу уже 31 марта этого года, для остальных — 1 июля 2018-го. Однако осталась небольшая категория предпринимателей, которые продолжат работать как раньше: это специфические услуги вроде ремонта обуви или компании, находящиеся в труднодоступном месте. В каждом регионе есть свой перечень труднодоступных мест. В этом случае все равно придется применять кассу, но можно не передавать данные оператору фискальных данных (ОФД) принципиально новому участнику финансовых взаимоотношений бизнеса и государства.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ





АНДРЕЙ ЧУЧКАЛОВ, эксперт по электронному документообороту СКБ-Контур:

— Сейчас многие задаются вопросом: а что будет, если к 1 июля не все успеют перейти на новую кассу? Ведь в стране около 10 млн касс, из которых только малая часть отвечает новым требованиям. Наверняка сказать невозможно, поэтому лучше заранее зарегистрировать кассу онлайн, чтобы сэкономить время и нервы. Ведь по мере приближения 1 июля сайт налоговой начнет работать с перебоями из-за большого наплыва регистрирующихся. Есть, конечно, и альтернативная возможность — зарегистрировать кассу непосредственно в налоговой, но, скорее всего, там будут очереди. И обязательно нужно успеть заключить договор с оператором фискальных данных — на каждую кассу отдельно.

Кстати, сейчас многие думают, что лучше — приобрести новую кассу или модернизировать существующую. Но старые кассы рано или поздно придется менять, а у новых — богатый функционал и они очень удобны. При этом к 1 июля будущего года вполне вероятно принятие закона о компенсации расходов на приобретение касс. Для малого бизнеса предполагается возмещение: можно будет заявить налоговый вычет в размере 30 тыс. с каждой кассы. Но пока это только проект.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ





РОМАН ЩЕМЕЛЕВ, руководитель отдела маркетинга «Первый ОФД»:

— Несмотря на то, что реформа поначалу повлечет некоторые хлопоты и расходы, вы можете получить от этого и важные преимущества. Система построена таким образом, что чек невозможно по-

терять: как только вы пробили его, он отправляется в ОФД, а от нас — в налоговую. Компьютер продолжает слать чек оператору, пока подтверждение не будет получено. На работу кассира это не влияет, т.к. отправка происходит автоматически в фоновом режиме. Временное отключение интернета не заблокирует работу касс.

Есть и ряд других преимуществ. Во-первых, новый режим работы повышает контролируемость работы торговой точки: владелец бизнеса может видеть все данные в своем личном кабинете. Во-вторых, упрощается взаимодействие с ФНС — снизится число выездных проверок, налоговые расчеты оптимизируются, а сами кассы теперь можно регистрировать онлайн. Наконец, реформа положительно повлияет на результативность бизнеса: показатели работы станет легко анализировать, многие процессы автоматизируются. Так что переходите на новый режим работы и извлекайте из этого максимум выгод!

УХОДИМ В ОНЛАЙН

Такое послабление сделано из-за того, что передача данных требует постоянного доступа в интернет, а это в российских условиях не всегда возможно. Определенные расходы повлечет и подготовка контрольно-кассовой техники: придется либо приобрести новые кассы, либо модернизировать имеющиеся. По замечанию одного из спикеров конференции, руководителя отдела маркетинга «Первого ОФД» Романа Щемелева, «выбрасывать старую ККТ не обязательно — примерно 80% техники можно модернизировать. Самая минимальная модернизация — замена электронной кассовой ленты на фискальный накопитель, который умеет не просто хранить информацию, но и передавать ее оператору фискальных данных». Однако недостаточно обновить кассу, усовершенствованию подлежит и кассовое программное обеспечение: «меняются требования к чеку, в нем теперь содержится больше информации — количество реквизитов увеличится в 3 раза, и касса как-то должна узнать, как эти реквизиты ей напечатать».

К тому же появится электронный чек. По словам другого спикера, эксперта по электронному документообороту СКБ-Контур Андрея Чучкалова, «он разрабатывался в первую очередь для интернет-магазинов, но принималась во внимание и задача гражданского контроля. Если гражданин обнаружит в своем чеке какие-то несоответствия, он может проверить его на сайте налоговой и там же пожаловаться». Электронные чеки можно отправлять покупателю по электронной почте или в виде SMS-сообщений. Однако Андрей уточнил,

что «по закону отправлять чек на номер телефона обязательно только в случае, если покупатель изъявил такое желание до момента расчета». Платит за отправку сообщения владелец кассы.

нужен комплексный подход!

Итак, предпринимателю потребуется новая или модернизированная касса, программное обеспечение для нее, регистрация ККТ в налоговой, обязательный договор с оператором фискальных данных и доступ к интернету для каждой кассы. По сути, бизнесу придется воспользоваться целым рядом товаров и услуг от компаний разных сфер деятельности, что весьма трудоемко. Поэтому уже появились комплексные предложения, объединяющие все эти услуги и делающие переход к новому режиму работы достаточно простым. Представитель «Первого ОФД» Роман Щемелев рассказал, что его компания совместно с Альфа-Банком и рядом других партнеров разработала такое предложение — Альфа-Кассу. «Этот продукт включает в себя собственно кассовое оборудование от одного из ключевых производителей, программное обеспечение от компании «LightBox», специальный тариф на мобильный интернет от ведущих операторов, мобильный эквайринг от «Рау-Ме», облачное видеонаблюдение и, разумеется, договор с нашей компанией как оператором фискальных данных». При этом Роман подчеркнул, что предприниматели, имеющие расчетный счет в «Альфа-Банке», могут приобрести три вида готовых комплектов для бизнеса и ряд дополнительных услуг к ним по цене ниже среднерыночной. И уж тем более ниже тех затрат, что предприниматель понесет, решив вообще отказаться от комплексных предложений в пользу приобретения разрозненных услуг. Кстати, по оценке Р. Щемелева, использование Альфа-Кассы увеличивает товарооборот на 10% и сокращает расходы на 5%.

Присутствовавшая на конференции Анна Гинзберг, главный бухгалтер ООО «Металлпром», отметила, что «спикеры не ограничились теорией, но смогли на живых примерах донести аудитории, как изменения в бухгалтерском и налоговом законодательстве применимы в практике. Очень здорово, что в условиях постоянно нестабильного рынка и постоянно меняющегося законодательства банк не остается в стороне и принимает активное участие в повышении финансовой грамотности своих клиентов. Еще раз убедилась в правильном выборе банка».

Гендиректор ООО «Оранж Волгоград» Элина Денисюк обратила внимание на другой аспект полезности конференции Альфа-Банка: «Помимо того, что вся услышанная нами информация была доступна, понятна, а главное — актуальна, мне, директору в сфере туристического бизнеса, было крайне полезно оказаться на мероприятии такого формата еще по одной простой причине: я нашла себе клиентов, пообщалась с директорами из других отраслей, мы с ними обменялись контактами. Также считаю полезным выступление сотрудника Альфа-Банка касательно темы 115-Ф3: информация была познавательна и расширила мой кругозор».

ПРЯМАЯ РЕЧЬ





АНАСТАСИЯ ХАЙДУКОВА, директор по массовому бизнесу ОО «Волгоградский» Альфа-Банка:

— Выбирая темы

для своих образовательных мероприятий, мы всегда опираемся на реальные потребности клиентов. Основные цели проводимых нами конференций — дать возможность предпринимателям разобраться в изменениях и законодательных трендах, обменятся опытом, получить ответы на актуальные вопросы, которые мы поднимаем в рамках мероприятия. Альфа-Банк всегда говорит с клиентами на понятном языке, знает их потребности и помогает развиваться. Основной посыл, с которым мы идем к клиенту: Альфа-Банк — помощник в развитии бизнеса.



Единый сервис по ликвидации и банкротству

www.konrub.ru

Предпринимательская деятельность связана с рисками. Иногда, в силу объективных или субъективных причин, перед руководством и собственниками компаний встают вопросы, касающиеся ликвидации юридического лица. Выбор способа ликвидации зависит от наличия или отсутствия у предприятия задолженности перед бюджетом или контрагентами. «Консул & Рубикон» оказывает услуги в сфере ликвидации компаний, банкротства юридических и физических лиц:

- Сопровождение ликвидаций
- Сопровождение банкротств
- Сопровождение реорганизаций
- Сопровождение купли-продажи бизнеса
- Взыскание дебиторской задолженности через процедуру банкротства
- Защита интересов кредиторов
- Защита интересов лиц, привлекаемых к субсидиарной ответственности



Тел.: +7 902 362 70 56, (8443) 41-28-81

Уважаемые руководители и собственники бизнеса! Напоминаем, что с 28 июня 2017 года вступает в силу пункт 3.1 статьи 3-й Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», в соответствии с которым станет возможно привлечение к субсидиарной ответственности директоров и участников (акционеров) компаний, исключенных из единого государственного реестра юридических лиц, поскольку факт исключения фирмы из ЕГРЮЛ будет приравниваться к отказу основного должника от исполнения обязательства. Кроме того, с 28 июня 2017 г. можно будет подавать заявление о привлечении к субсидиарной ответственности, даже если банкротство компании завершено или прекращено из-за отсутствия денег на оплату расходов или если судом возвращено заявление о признании должника несостоятельным. Конечно, данные поправки приняты прежде всего в интересах ФНС. Взыскать убытки и ущерб в случае банкротства или неполного перечисления налогов можно будет и с реальных бенефициаров, владельцев бизнеса. Будьте осторожны! Помните об управлении правовыми рисками!

Дмитрий Зипунников, управляющий партнер юридической компании «Консул & Рубикон».

>> РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР



Особенности смены белого и черного в динамике Волгоградской области

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

Вся жизнь наша полосатая: период тотального невезения рано или поздно сменяют удачные дни, которые также имеют свойство заканчиваться. В экономике эта закономерность тоже работает. Циклические колебания, с одной стороны, не дают расслабиться, напоминая, что фаза бурного роста не вечна. С другой стороны, они дают надежду, что спад когда-нибудь завершится и благополучные времена вернутся. Экономисты, к сожалению, пока не научились предсказывать ни величину амплитуды колебаний, ни продолжительность циклов. Но анализ циклического поведения объекта наблюдения может предоставить массу интересной информации.

В марте текущего года Росстат наконец посчитал объем валового регионального продукта (ВРП) субъектов РФ за 2015 г. Длительность расчетов извиняет сложность процедуры определения добавленной стоимости, произведенной на территории каждого российского региона. Грубо говоря, ВРП, в отличие от объемов промышленного, сельскохозяйственного, строительного и т.д. производства, говорит не о том, сколько мы произвели продукции, а сколько заработали на ее производстве. Но наибольший интерес представляет не само значение ВРП. Например, информация о том, что в 2015 г. в Волгоградской области он составил 735,3 млрд руб. и по этому показателю наш регион находится на 25-м месте среди 85 субъектов РФ, вряд ли будет ценной для большинства из нас. Гораздо важнее динамика ВРП (собственно, именно по ней и идентифицируют рост, падение или стагнацию в экономике), а также валовой региональный продукт в расчете на душу населения — косвенный индикатор благосостояния и производительности труда.

С этой точки зрения в Волгоградской области поводов для оптимизма маловато. По ВРП на одного жителя (288,2 тыс. руб.) мы находимся на 51-м месте среди всех российских регионов и гораздо ниже, чем в среднем по России (445,1 тыс. руб.). За последние десять лет по данному показателю мы пропустили вперед 7 субъектов РФ, среди которых Астраханская, Воронежская, Тульская и Тамбовская области. А вот обогнать смогли только Еврейскую автономную область.

В динамике профиль волгоградской экономики также выглядит не очень привлекательно. В 2015 г. ВРП упал на 5,2%, но это не самая плохая новость:

он снизился сильнее, чем в соседних регионах ЮФО и в целом в РФ. И даже это не самое худшее. Хуже то, что во всех трех кризисах за последние 20 лет ситуация для нашего региона складывалась точно также (см. таблицу). Два раза — это совпадение, три — уже закономерность.

Длительный опыт наблюдений за экономическими волнами в разных странах приводит к следующему выводу: чем сильнее падение, тем интенсивнее последующий подъем. Но в случае с Волгоградской областью оно уже дважды не сработало. На фоне соседей темпы восстановления 1999 и 2010 годов можно охарактеризовать как вялые.

Конечно, в полном соответствии с теорией циклов, будет и на нашей улице праздник. Поскольку данные за 2016 г. обнародуют только через год, а за 2017-й — еще позже, наверняка утверждать нельзя. Но, судя по большому числу косвенных индикаторов, в 2016 г. спад перешел в стагнацию, а в 2017 г. начнется слабый подъем. Вот только для волгоградского региона обычная экономическая цикличность означает, что в период спада мы снижаемся сильнее, а в фазе подъема растем гораздо слабее других. Но так хочется ошибиться относительно текущего года.

Таблица. Изменение ВРП, в процентах к предыдущему периоду

Регион	1998	1999	2009	2010	2015	
РФ	-6,5	5,6	-7,6	4,6	-0,6	
ЮФО	-5,9	10,1	-7,2	5,4	-0,5	
Краснодарский край	-5,2	16,5	-1,8	6,2	-1,6	
Астраханская область	1,0	11,7	-10,6	2,1	-0,9	
Волгоградская область	-12,3	1,1	-13,0	3,7	-6,2	
Ростовская область	-3,2	9,2	-10,8	6,4	4,0	

«Красный Октябрь»: стальная империя

Текст: Константин Смолий. Фото: София Пашковская

120 лет назад был заложен первый камень в основание металлургического предприятия, составившего славу промышленности нашего города. Уже через год запустили первую мартеновскую печь, и с тех пор безостановочный производственный цикл «Красного Октября» задает ритм жизни тысячам царицан, сталинградцев и волгоградцев. Меняются эпохи, одно поколение приходит на смену другому, а завод по-прежнему работает.

«И РУКОТВОРНЫЕ ЗАРНИЦЫ ПОЛНЕБА БУДУТ ОЗАРЯТЬ...»

Обширные пространства, неприступные громады цехов, извивающиеся магистрали труб — таким встречает тебя легендарный «Красный Октябрь». Вот на открытом пространстве лежат кучи лома, свезенного с разных концов страны. Это — шихтовая площадка, которая оснащена новейшим оборудованием для порезки и прессовки, в частности пресс-ножницами «Lindemann». За прием металла, переработку и отгрузку сталеплавильным цехам отвечает копровый цех, оборудованный стационарными и передвижными лабораториями.

Электросталеплавильный цех сердце «Красного Октября». Превращение предприятия в важную для народного хозяйства базу производства стали произошло еще в годы первых пятилеток. И этой специализации завод не только не изменяет, но и год от года укрепляет свое «стальное» реноме. На его долю приходится более половины выплавляемого в России нержавеющего проката и вся сталь специального назначения, производимая в Южном округе. Около 900 марок стали и 500 профилей проката, экспортируемых в десятки стран мира... И все это богатство выплавляется в печах, расположенных в громадном цехе, подчас вызывающем в волгоградцах трепет. Если смотреть на него ночью, в окружающей черноте можно разглядеть яростные языки пламени. Не зря все-таки в названии завода есть слово «красный»...

«У ЭТИХ ПЕЧЕЙ, ГДЕ РОЖДАЕТСЯ СТАЛЬ...»

Изнутри вид тоже величественный, но уже совсем не страшный. «Огненный» эффект производит жидкая расплавленная сталь, льющаяся из дуговой печи в разливочный ковш. Так завершается каждый очередной цикл плавки, нача-



Шихтовая площадка

ло которого — засыпание в печь шихты, по громкости похожее на извержение Везувия. Плавок за сутки — около 9-10, причем до такого показателя работу главной печи предприятия — ДСП-5 удалось довести совсем недавно: в конце марта благодаря модернизации на порядок сократилось время плав-

НА ДОЛЮ «КРАСНОГО ОКТЯБРЯ» ПРИХОДИТСЯ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ВЫПЛАВЛЯЕМОГО В РОССИИ НЕРЖАВЕЮЩЕГО ПРОКАТА И ВСЯ СТАЛЬ СПЕЦНАЗНАЧЕНИЯ, ПРОИЗВОДИМАЯ В ЮЖНОМ ОКРУГЕ

ления металла. Двухсоттонную махину оборудовали новым трансформатором и современной электронной системой управления. Причем программное обеспечение для нее создано на заводе собственными силами.

Директор по информационным технологиям Айдар Габдуллин рассказал,

почему сторонние подрядчики «Красному Октябрю» не потребовались: «У нас уже был опыт внедрения подобной системы на небольшой печи, так что знаний и компетенции наших сотрудников хватает на то, чтобы разрабатывать, проектировать, монтировать и запускать в эксплуатацию системы подобного класса». Главное достоинство новой системы управления — визуализация процессов для оператора, что позволяет ему оперативно реагировать на колебания показателей, возможные неполадки, протекание химических процессов. Благодаря современным технологиям производственные процессы упрощаются и облегчаются, и одно из следствий этого — работа в цехах завода становится все более привлекательной для женщин. Чаще всего их можно встретить среди крановщиков и операторов. Хотя большинство их по-прежнему сосредоточено в органах **управления**.

«ЗАЖГЛИ МЫ ОГОНЬ ПРОМЕТЕЕВ...»

Но вернемся в сталеплавильный цех. Человека со стороны здесь поражает суровая индустриальная эстетика, похожая на декорацию к очередному фильму о Терминаторе. Звуки, не умолкающие ни на мгновение, создают особую техногенную музыку, сложноорганизованный ритм которой творится движением мостовых кранов и лязгом металла. Из небольших окон под самой крышей сочатся слегка мутноватые лучи солнца, окрашивая клубящуюся дымку в сизый цвет. И все вокруг большое, тяжелое, основательное, будто создано неведомым племенем великанов, оставивших нам в наследство свою мастерскую где-то в жерле вулкана.

«ЕСТЬ НА ЗЕМЛЕ ГОРЯЧИЕ МЕСТА...»

И вот сталь выплавлена... Что дальше? А дальше после разливки в изложницы по железной дороге она попадает в обжимной крупносортный цех. Содержание этого этапа производственного цикла раскрывает помощник начальника цеха по технологии Иван Козин: «Слитки со сталеплавильного цеха подаются в печной пролет на участок нагревательных колодцев для их подогрева и последующей прокатки на стане «1150». Здесь заготовки обжимаются, приобретая прямоугольное или квадратное сечение, и затем отправляются на последующие переделы. После проката металл поступает на первый пресс, где удаляется концевая обрезь, затем по рольгангу — на второй пресс для раскройки на мерные длины. Далее — участок клеймовки: клеймо наносится в торец заготовки, в нем указывается марка, номер плавки и т.д. После клеймения металл идет на охлаждение. Через двое суток он подвергается «ремонту» — зачистке, огневой или абразивной, затем — на станы «1400» или «2000», где производится листовая сталь, или на крупносортнозаготовочный стан «850» — здесь делают круглый прокат». Есть на заводе и другие станы.

Конечный вид стали зависит от пожеланий заказчиков. Широта сортамента выпускаемой продукции определяется огромным разнообразием рынка потребления стали. Металл, выплавленный на «Красном Октябре», используется предприятиями автомобильной, аэрокосмической, военно-промышленной и многих других отраслей. Понятно, что высокотехнологичные заказчики обращают внимание в первую очередь на качество продукции. Их возрастающие требования и заставляют металлургический гигант технически совершенствоваться, да и задачу расширения рынка сбыта никто не от-

менял. Чтобы перевооружение проходило системно, приняли соответствующую программу. Усовершенствованную сталеплавильную печь мы уже упоминали, а еще есть постоянное обновление электромостовых кранов, приборов для химических лабораторий, систем автоматики оборудования и многого другого. К завершению подходит строительство современного термического комплекса в цехе отделки сортового металлопроката и в отделении отделки плоского (листового) проката. Новые закалочные и отжиговые печи позволяют усовершенствовать финишную обработку металла, повысить его физические свойства в зависимости от предпочтений заказчиков.

«МЕТАЛЛ КОВАЛ ЖЕЛЕЗНЫЙ НАШ ХАРАКТЕР...»

И снова о людях... Главное богатство «Красного Октября» — не сталь, а люди, которые эту сталь плавят. У тех, кто многие годы проработал в царстве металла, появляется в фигурах, в лицах

ЕЖЕГОДНО БОЛЕЕ 3000 РАБОЧИХ, СПЕЦИАЛИСТОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ «КРАСНОГО ОКТЯБРЯ ПРОХОДЯТ ОБУЧЕНИЕ И АТТЕСТАЦИЮ. ПРИЧЕМ, НЕ ВЫХОДЯ ЗА ПРЕДЕЛЫ ЗАВОДА

и даже в голосах что-то металлическое. Эти люди прочнее многих, и так просто их не согнешь. Но помимо силы и твердости характера завод требует от них высокого профессионализма. Однако раз и навсегда освоить фронт работы нельзя: расширение сортамента продукции и технологическая модернизация заставляют постоянно учиться. Условия созданы: ежегодно более 3000 рабочих, специалистов и руководителей проходят обучение и аттестацию. Причем, не выходя за пределы завода.

«Красный Октябрь» меняется, ибо хочет к 120-летнему прошлому добавить не менее богатое будущее. Каждый, кто связывает с ним и свое личное будущее, должен соответствовать заданной планке. Но если характер можно воспитать, а профессиональным навыкам научить, то любовь к своему заводу со стороны не привьешь. Она должна вырасти изнутри.



Сталеплавильная печь

Казалось бы, тяжелый труд на суровом производстве — не лучшая почва для произрастания чувств, но стоит почитать стихи бывших и настоящих работников, и понимаешь: «Красный» занимает свое место в их сердцах сразу и практически навсегда. А когда расплавленной сталью перед глазами протекают десятилетия и наступает пора уходить, неизбежная грусть отливается в простую и честную, как и все в этой стальной империи, поэзию:



Разливочный ковш

Уйду с взволнованной душою, И не забыть родной завод. Я горд и счастлив был с тобою, Надежный был ты всем оплот. И в полночь, когда мне не спится, Я буду у окна стоять, Глядеть как рукотворные зарницы Полнеба будут озарять.



Обжимной крупносортный цех

Нардек: способ спасти излишки бахчевых

Автор: Александр Акулиничев. Фото: Волгоградский ГАУ

В числе самых острых проблем, стоящих перед сельхозтоваропроизводителями, — переработка нереализованной продукции или излишков урожая. Особенно это касается тех фермеров, которые ориентированы на строго сезонные продукты: например, арбузы. Волгоградский государственный аграрный университет разработал проект по превращению производства арбузов в замкнутую, безотходную цепь.

По словам декана факультета перерабатывающих технологий и товароведения, канд. хим. наук, доцента Валерия Древина, остаточное сырье от производства арбузов можно использовать сразу в нескольких целях. Первый продукт, который получается из него, — это нардек, так называемый «арбузный мед». В XIX в. нардек был широко распространенным на Юге России продуктом, заменявшим в казачьих семьях сахар и варенье. Красноречив уже один тот факт, что в последней четверти позапрошлого века в южные регионы было продано около 3 млн латунных тазов — специально для производства нардека.

Традиционный способ производства нардека несложен, но длителен. После отжима арбузного сока нужно, поддерживая постоянную температуру, уварить его до десятой части от объема. Только так получался густой, тягучий, как пчелиный мед, конечный продукт — но в отличие от обычного меда, он имеет светло-красный цвет. В некоторых казачьих семьях, в основном, представители старшего поколения, до сих пор варят нардек по старинным технологиям — на сильном огне, не помешивая, подолгу.

Проект, разработанный специалистами Волгоградского ГАУ под руководством В. Е. Древина, предполагает создание современного оборудования, позволяющего «машинизировать» производство нардека и сделать его из «кустарного» лакомства для индивидуального потребления полноценный рыночный продукт. Университет приобрел сделанную под заказ установку, позволяющую под давлением и определенной температурой

выпаривать из арбузной мякоти влагу, получая в итоге сухой остаток.

Для производства нардека подойдет арбуз любого сорта как раннеспелый, так и поздний. По сути, любую «некондицию» можно отправить на такую переработку. 1 л нардека в среднем стоит на рынке около 1000 руб. При этом на производ-

ство 1 л такого «меда» уходит в среднем около 10 кг арбузной мякоти — хотя, конечно, эта цифра может существенно меняться в зависимости от особенностей выращивания культуры: на богаре выращен сорт или на поливе, ранний



это арбуз или поздний, — так Валерий Евгеньевич оценивает экономическую эффективность технологии.

> «Сегодня только незначительная часть сельскохозяйственных предприятий, фермерских и личных подсобных хозяйств имеет гарантированный выход на межрегиональный оптовый рынок. Поставка своей продукции в сетевые оптово-розничные компании большинству сельхозпредприятий просто не под силу. Торговые сети предъявляют жесткие требования: им нужны известность торговой марки, уникальность товара, стабильность ассортимента, своевременность



его доставки, высокое качество, хорошая упаковка», — говорится в описании проекта на сайте университета.

Производство нардека — дело относительно несложное, не требующее излишних вложений и трудозатрат, однако перед потенциальным производителем встает другая проблема: реализация. Впрочем, сделать первоклассный нишевый продукт (например, сувенирного толка) на его основе — вполне реальная цель: купи у университета готовую технологию, придумай упаковку, разработай дизайн — и станешь первопроходцем.

СПРАВКА



Арбузный мед, или нардек, получают путем выпаривания сока полностью вызревших тыквин арбуза, он причисляется к многочисленным изобретениям кухни Средней Азии. Сегодня его варят в Средней Азии, на юге России, а также на территории Нижнего Поволжья.

Отличительной особенностью нардека считается то, что готовят его без добавления сахара. Калорийность нардека, к удивлению, невелика, хоть сахара в нем содержится до 60%. При этом питательная ценность продукта составляет всего 110 ккал в 100 г продукта. Именно поэтому употребление нардека рекомендовано даже больным сахарным диабетом. Нардек полезен при простудных заболеваниях, также нормализует работу почек, сердечно-сосудистой системы, повышает уровень гемоглобина, благотворно влияет на работу печени и почек, помогает восстановить работу желудка и кишечника, незаменим в питании при онкологических заболеваниях.



>> БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

Как повысить эффективность

исходящих звонков?

Если бизнес построен на активных продажах, холодные звонки являются одним из самых эффективных инструментов привлечения новых клиентов. Дополнительную прибыль компании получают и за счет умелой работы с текущими клиентами, информируя их о действующих акциях. Как сделать процесс исходящего обзвона максимально прозрачным, эффективным и доходным? Об этом «ДВ» рассказал руководитель филиала «Манго Телеком» в Волгограде Руслан Хохлов.

Прежде всего, следует разобраться, из-за чего может снижаться продуктивность сотрудников при исходящих звонках. В ручном режиме значительное время занимают рутинные процессы — выбор контакта из базы, набор номера, ожидание ответа. На подобные операции может уходить 30-40% рабочего времени. Кроме того, люди устают и к обеду начинают делать большие паузы между звонками, часто пить кофе или, не поднимая трубки, ставить отметки, что клиент не отвечает. А в отчете указывают, что вся база обзвонена, а результата нет. Но даже если сотрудники работают усердно, хорошие результаты бывают не всегда и не у всех. За процессом необходимо следить, прослушивать разговоры, давать сотрудникам обратную связь и, при необходимости, корректировать скрипты продаж.

У MANGO OFFICE есть инструмент, который поможет поставить обзвон «на конвейер», контролировать его в реальном времени и собирать полезную статистику для последовательного улучшения процесса.

Сервис «Исходящий обзвон» MANGO OFFICE работает так: вы загружаете список контактов в программное приложение «Центр обработки вызовов» (ЦОВ), назначаете сотрудников, которые будут разговаривать с клиентами, и устанавливаете расписание работы. Сервис самостоятельно дозванивается клиентам по списку и соединяет их с менеджерами. А менеджеры вносят в систему данные об итогах каждого звонка.

СЕРВИС «ИСХОДЯЩИЙ ОБЗВОН» БЕРЕТ НА СЕБЯ ВСЮ РУТИННУЮ РАБОТУ, А СОТРУДНИКАМ ОСТАЕТСЯ ТОЛЬКО САМОЕ ВАЖНОЕ — РАЗГОВОРЫ С КЛИЕНТАМИ

Такой режим исключает пропуск контактов сотрудниками — можно не беспокоиться о том, что они кого-то пропустят. Кроме того, настраиваются количество попыток дозвона на каждый контакт и паузы между звонками.

Фактически сервис берет на себя всю рутинную работу, а сотрудникам остается только самое важное — разговоры с клиентами. За счет этого продуктивность заметно возрастает: по нашим данным, за то же самое время сотрудники делают в среднем до 40% звонков больше. Руководитель в реальном времени видит процент дозвона и результаты звонков. Даже если вы вне офиса и что-то пошло не так, система отправит SMS-уведомление о низкой эффективности обзвона. В таком случае его можно остановить и разобраться в причинах, используя записи разговоров. При регулярном применении автообзвона у вас накапливаются полезные данные: в какое время лучше звонить клиентам, у кого из сотрудников это по-



лучается лучше, чем у других. Приемы, которые используют лучшие продавцы, можно внести в общий скрипт и провести обучение остальных. В итоге скорость процесса и его результативность заметно возрастают. И холодные звонки, и работа с текущими клиентами становятся максимально эффективными и доходными процессами для компании.

Одна из функций ЦОВ — робот Фил — может проводить обзвон и вовсе без участия сотрудников. Робот самостоятельно обзвонит клиентов, расскажет о вашем предложении, проведет опрос или напомнит о задолженности. Фил набирает номер, читает записанное сообщение и предлагает выбрать один из пунктов голосового меню. Например: «Если вам интересно наше предложение, нажмите «1». Если нет — нажмите «2». Клиентов, заинтересовавшихся предложением, робот соединяет с сотрудниками вашей компании. В итоге вы получаете статистику — сколько клиентов выбрало тот или иной пункт меню. Таким же образом можно проводить опросы о качестве обслуживания, востребованности новой услуги, которую вы хотите запустить, и т. п.

В 30-секундном ролике вы с помощью робота сможете донести клиенту почти в 10 раз больше информации о своих акциях или предложениях, чем в SMS. А стоить это будет даже дешевле!

Контроль и автоматизация обзвона — ключ к повышению его эффективности.

Более подробную информацию о продуктах MANGO OFFICE вы можете получить на сайте mango-office.ru или по телефону 8-800-555-55-22.



Перспективное управление финансами: руководство для собственника

Текст: Виктор Анисимов, эксперт по увеличению продаж и развитию бизнеса, старший управляющий партнер Агентства «Повышение прибыльности и управляемости бизнеса»

Управление финансами часто становится головной болью собственника и руководителя бизнеса. Однако существуют решения, позволяющие от нее избавиться!

ФИНАНСЫ ПОЮТ РОМАНСЫ

Каковы наиболее типичные проблемы собственника, связанные с управлением финансами?

- 1) Нет тотального контроля и управления финансами только «посмертный» учет по факту, когда полученные финансовые результаты уже не изменить;
- 2) невозможно смоделировать результаты возможных решений и выбрать оптимальное;
 - 3) антикризисный режим управления;
- 4) регулярные кассовые разрывы, возникающие непредсказуемо;
- 5) невозможность планирования и управления прибылью, что приводит к ее потере;
- 6) перерасходы и нехватка оборотных средств, из-за чего приходится пополнять их на маловыгодных условиях;
- 7) запоздалость отчетов, их запутанность и неполнота; следствие невозможность своевременного принятия финансовых решений.

«КАК ЕСТЬ»: ЧАСТО ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Как правило, для прогнозирования, управления и контроля финансов используется нескольких общепринятых аналитических форм.

Бюджет доходов и расходов — финансовая модель предприятия, позволяющая планировать доходы и расходы компании, контролировать лимиты бюджета по каждой из статей. На основании бюджета производится расчет прибыли на период планирования (как правило, месячный).

Платежный календарь — предназначен для управления платежами и поступлениями, а также анализа на основе детальной информации плана,

прогноза и факта прибыли по итогам месяца. Лучшие платежные календари позволяют получать перспективный прогноз финансовых рисков.

Такие аналитические формы может легко набросать в Excel каждый собственник, но получению максимального эффекта мешают две проблемы: сбор и занесение данных по каждому платежу и поступлению в ручном режиме, а также большое число версий этих форм. Именно поэтому эти инструменты используются далеко не в каждом бизнесе.

Производные аналитические отче-

ты — о движении денежных средств, по остаткам денежных средств, о прибылях и убытках, о задолженности, о налогах, по проектам. Для получения таких отчётов простых таблиц Excel уже не достаточно, хотя именно эта информация и способна позволить собственнику принимать обоснованные финансовые решения.

«КАК ХОТЕЛОСЬ БЫ»: ИДЕАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОМПАНИИ

Сначала уточним задачи, которые должен решать такой инструмент:

- 1) обеспечение перехода от «посмертного учета» к «управлению по отклонениям»;
- 2) создание единого формата быстрого решения любых задач управления финансами;
- 3) оптимизация бизнес-модели предприятия, как в целом, так и по каждому направлению;
 - 4) расчет прибыли методом начисления;
- 5) организация контроля лимитов по статьям доходов и расходов;
- 6) и главное обеспечение перспективного управления финансами вместо анализа фактических результатов.

Для решения этих задач идеальный инструмент финансового управления должен иметь такие характеристики:

- 1) низкая стоимость внедрения и владения;
- 2) возможность автоматического быстрого сбора данных для анализа из любых источников программы бухгалтерского учета, банковских выгрузок, любых собственных аналитических форм на Excel;
- 3) простое и быстрое планирование в нескольких версиях (план, факт, whatif, риски), план-фактный анализ;
- 4) легкое изменение данных: версионности, ответственных, контрагентов, расчетных счетов, дат. Возможность создавать множество операций по образцу;
- 5) удобное представление отчетов и возможность настраивать их любую детализацию;
- 6) возможность использования минимум трех способов оптимизации оборотных средств, такие как контроль и перераспределение излишков денежных средств по будущим остаткам, прогнозирование кассовых разрывов и контроль лимитов оперативного исполнения бюджета месяца по статьям;
- 7) способность ведения аналитики по множеству компаний, подразделений и проектов;
- 8) возможность закладывания в бюджет риска;
- 9) контроль прибыли по каждому из направлений деятельности отдельно и по всей компании;
- контроль платежей и остатков на месяц вперед, позволяющий предвидеть появление кассовых разрывов за пару недель;
- 11) контроль в реальном времени лимитов по статьям затрат с возможностью прогнозирования возможных перерасходов;
- 12) запас в две недели на принятие правильных обоснованных решений.

ЧТО МЫ ПОЛУЧАЕМ В ИТОГЕ?

Мы получаем беспроигрышную схему управления финансами своего бизнеса. Она стоит из нескольких этапов.

- 1. Сначала разрабатываем основные классификаторы расходные и доходные статьи бюджета, основные контрагенты, проекты, расчетные и прочие счета, юридические лица и любые другие центры генерации прибыли и убытков, лимиты по статьям бюджета и т.п.
- 2. Распределяем, какие доли затрат по каким статьям ложатся на те или иные проекты и центры генерации прибыли и убытков.
- 3. Заполняем версию «прогноз» платежного календаря на квартал/год и получаем планы продаж по фактическим направлениям для выхода на желаемую норму прибыли.

анализируем эффективность своего бизнеса в целом и принимаем решения по его оптимизации.

В итоге вы как собственник полностью перестаете зависеть от доброй воли и квалификации ваших бухгалтеров. Лично мне такая свобода в управлении бизнесом очень нравится.

НА ОСНОВЕ ЛИЧНОГО ОПЫТА

Вы можете мне возразить, что не прочитали в этой статье ничего нового и не узнали того, что нельзя получить при помощи бухгалтера и программы 1С:Бухгалтерия или 1С:Предприятие. Не соглашусь! Вы можете получить похожие по содержанию отчеты только при весьма глубокой настройке аналитического учета 1С, только руками бухгалтера

сков можно условно разделить на три категории.

Первая — управленческий учет по аналитическим статьям расходов и доходов в программах 1С:Бухгалтерия или 1С:Предприятие. Плюсы: вы понимаете, в каком размере и по каким статьям компания совершает расходы. Минусы: это «посмертный учет». Расходы уже совершены, а доходы уже получены, и вы не в состоянии оказать на их размер никакого влияния.

Вторая — внедрение бюджетирования с использованием Excel. Плюсы: вы планируете свои расходы и можете хотя бы приблизительно спрогнозировать общую прибыль за продолжительный период. Вы можете контролировать соблюдение пределов расходов по статьям бюджета. Минусы: при возникновении незапланированных расходов вы не сможете оценить их влияние на прибыль даже в масштабах года.

Третья — системы Business Intelligence. Плюсы: все, описанные выше. Минусы: высокая стоимость внедрения.

Я попробовал управлять бизнесом, используя все три категории управленческих инструментов, но наилучшего результата мне удалось достичь, только когда я перешел на продукт из категории Business Intelligence — JFOR BI: Бюджетирование. Так что все, что написано в статье, — результат моего практического опыта.

Буду рад, если этот материал оказался вам полезен и показал путь к оптимизации управления финансами для вашего бизнеса. Понятно, что рамки статьи не позволяют более подробно описать все шаги практической оптимизации финансового управления, да и наверняка я не смог даже просто перечислить все возможные проблемы в этой области. Если вас заинтересовало содержание этой статьи, но остались вопросы — обращайтесь (http://hyperprofit.ru, тел. +79093889900). С радостью помогу вам советом!

ВЫ КАК СОБСТВЕННИК ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕСТАЕТЕ ЗАВИСЕТЬ ОТ ДОБРОЙ ВОЛИ И КВАЛИФИКАЦИИ ВАШИХ БУХГАЛТЕРОВ. ЛИЧНО МНЕ ТАКАЯ СВОБОДА В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ ОЧЕНЬ НРАВИТСЯ

- 4. Заполняем версию «план» платежного календаря на следующий месяц по расходам и ожидаемым поступлениям.
- 5. Ведем деятельность, изменяя при необходимости сроки и размеры плановых платежей и заменяя для осуществленных платежей версию «план» на «факт». При этом ежедневно контролируем прогноз прибыли и угрозу наступления кассовых разрывов.
- 6. Планируем следующий месяц работы. Простым копированием переносим расходную часть в план следующего месяца, изменяем версии расходных платежей на «план», заполняем версию «план» платежного календаря по ожидаемым поступлениям.
- 7. Повторяем пункты 5 и 6 до окончания года.
- 8. Дополнительно, ежемесячно, на основе вторичных аналитических форм

(причем высококвалифицированного, а значит — дорогого), а самое грустное — по свершившемуся факту за период не короче месяца и по каждой компании отдельно.

И уж точно с использованием 1С вы не сможете получить аналитики на любую перспективу, на любой период, в консолидированном виде по всем вашим направлениям бизнеса (включая те, по которым вы не ведете бухучета) и с разбивкой по конкретным проектам — как внутри одного предприятия, так и захватывающего несколько компаний.

Я тоже постоянно сталкивался с рисками неоптимального финансового управления — и как наемный руководитель компаний, и как основатель собственного бизнеса. И на протяжении многих лет пробовал различные инструменты решения этой проблемы, которые по степени защиты от финансовых ри-

### EFACO_DEMO_TAB								o 0	
	Отчёт о налогах	Период выплат Начислено	Выплаты 10.09.2015	ftr 11.09	15.09.2015	Ca 16.09	18.09.2015	Br 22.09	Общий итог
i	2015-09 сен					77		31.00.11	
	136 НДС 18%								
	Бюджет	(99 002)							(99 002)
	136\OФC HДC 18% 1-2038-34		(16 000)						(16 000)
	137 Нароги от ФОТ								-
	Бюджет	(5 900)							(5 900)
	137\OΦC Hanoru от ФОТ 1-2038-34		(17 990)						(17.990)
	138 Напог на прибыль	(25 000)		(5 796)					(30 796)
	139 Напог на имущество	(10 000)		(1 410)	1	3			(11 410)
	140 Единый налог в связи с применением УСН	(5 000)		(8 100)					(13 100)
	141 Прочие налоги, поштины и сборы	(5 000)		(2 366)	10000000				(7 366)
	142 НДФЛ	(5 000)			(41:230)				(46.230)
	143 ФСС 2,9 %	(5 000)				(2 275)			(7 275)
	144 PCC 0,9 %	(2 000)				(2 993)			(4 993)
	145 ФФОМС	(2 000)					(4 861)		(6.861)
	146 NOP	(2 000)						(20 000)	(22 000)
	Общий илог	(165 902)	(33 990)	(17 672)	(41 230)	(5 268)	(4 861)	(20 000)	(288 923)

Нужно ли слушать клиентов?

Возможно ли в разы повысить конкурентоспособность вашего бизнеса без дополнительных инвестиций? Ответ утвердительный. Достаточно лишь слушать своих клиентов (существующих и потенциальных), используя все доступные каналы коммуникации: от телефона горячей линии до социальных сетей. Общение с покупателями повышает их лояльность, а обратная связь, которую удается получить в результате, может дать вам неожиданные инсайты о том, на что стоит обратить внимание в дальнейшем развитии вашего продукта или сервиса.

Помимо идей для дальнейшего развития компании проактивное «слушание» клиентов поможет справиться с репутационными рисками. В одном из своих интервью глава компании Атахоп.сом Джефф Безос привел аргумент, все более актуальный по мере распространения сети Интернет и популяризации социальных сетей: если вы расстроите клиента в реальном мире, он может рассказать об этом шести друзьям. Если то же самое произойдет в Интернете — шести тысячам.

При этом согласно статистике, до 71% потребителей совершают покупку после рекомендации в социальных сетях. А большая половина пользователей — 53% — регулярно рекомендуют продукты/бренды/сервисы в Twitter.

В этом контексте становится исключительно важно не только слушать клиентов, но и работать с их ожиданиями. Например, компания SPLAT ориентирована на работу с конечным потребителем и, насколько возможно, старается не оставить без ответа ни один вопрос покупателя. Поэтому в процесс вовлечены все. Основные каналы, по которым поступает обратная связь, — это телефон, формы обратной связи на сайтах компании и социальные сети. Все упоминания в сети Интернет отслеживаются в режиме реального времени с помощью автоматических программных решений, на отзывы и вопросы отвечают представители компании.

Директор SPLAT Евгений Демин лично общается с покупателями с помощью уникального канала — писем в упаковке зубных паст. Идея написать письмо и вложить его в упаковку появилась в 2004 году, когда команда SPLAT была совсем небольшой. У Евгения появилось желание рассказать покупателям, что за люди работают в компании, что ими движет. Он написал первое письмо, указал в нем свой личный адрес и попросил делиться всем, чем угодно, в ответ — обратной связью по продукту или просто мыслями и идеями.



Евгений Демин, директор компании SPLAT

На первое письмо пришло более 2000 ответов. Поэтому письма стали полезной традицией — за 13 лет Евгений получил десятки тысяч сообщений от покупателей. Как и в первом письме, он указывает личный адрес электронной почты и сам отвечает на каждое письмо. Люди задают вопросы, делятся своими пожеланиями и идеями по

ЕСЛИ ВЫ РАССТРОИТЕ КЛИЕНТА В РЕАЛЬНОМ МИРЕ, ОН МОЖЕТ РАССКАЗАТЬ ОБ ЭТОМ ШЕСТИ ДРУЗЬЯМ. ЕСЛИ ТО ЖЕ САМОЕ ПРОИЗОЙДЕТ В ИНТЕРНЕТЕ — ШЕСТИ ТЫСЯЧАМ

усовершенствованию продуктов, пишут благодарности. Бывает, конечно, и полемика. К мнению каждого покупателя в компании относятся с уважением, с объективной критикой работают.

Отзывы для любой компании — как компас, и часто мнения потребителей — это способ улучшить свой продукт или сервис и в конечном итоге повысить его конкурентоспособность, что особенно важно в условиях современного рынка.

/между делом/ 4 (116) 2017 Наука

Ритм жизни: по каким волнам организм проплывает за сутки?

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

Вся наша жизнь — движение, а у движения есть задающий его ритм. Как часть живой природы люди живут в соответствии с собственными внутренними волнами активности. В разное время человек предрасположен либо к монотонной деятельности, либо к творческой работе, либо ко сну. Это определяют внутренние биологические часы организма, за работу которых отвечает в основном мелатонинергическая система. Главные в ней — супрахиазмальные ядра гипоталамуса и шишковидное тело (эпифиз), находящиеся в промежуточном отделе мозга. Основной элемент регуляции — гормон темноты мелатонин.

КАК ЖЕ РАБОТАЮТ ЧАСЫ ВНУТРИ ОРГАНИЗМА?

Чтобы снабдить нас таким регулятором, эволюции пришлось придумывать сложный и довольно замороченный путь. На сетчатку глаза попадает свет, и информация об этом идет в супрахиазмальные ядра гипоталамуса (малые часы), а потом, пройдя длинный путь, она попадает в шишковидное тело, или так называемый третий глаз. Эта область служит детектором уровня освещенности всем дорептильным животным, рептилиям и птицам. Но вот незадача: большие полушария мозга человека значительно увеличились, закрыв эпифиз, и он потерял связь со светом. Пришлось идти «обходными» путями.

В эпифизе производится мелатонин — гормон ночи и темноты. Он начинает вырабатываться вечером, когда снижается уровень освещенности, и будто советует клеткам работать не так интенсивно: нужно успокоиться и поспать, чтобы дать организму восстановиться. Основная функция мелатонина — это тормозное воздействие на супрахиазмальные ядра, через которые активируется система бодрствования в мозге. Его пик приходится на промежуток с 23 до 2 часов ночи, поэтому чтобы мозг максимально восстановился, в это время необходимо спать.

на волнах дня

Интересно, что в дневное время тоже есть волны активности, которые регулируются другими гормонами — в основном, кортизолом (производится надпочечниками). Это основной гормон бодрости, который «будит» нас утром, учащает сердцебиение, сниженное ночью, повышает артериальное давление, температуру тела и всячески готовит организм к новому дню. Его пик наблюдается в 9-10 часов утра, поэтому именно в это время человек максимально приспособлен для активной интеллектуальной и физической деятельности.

К обеду его интенсивность падает,

кровь приливает по большей части к органам пищеварения, снижаются артериальное давление, пульс, мышечный тонус, и тело на несколько часов (как правило, до 15.00) уходит в глубокую «яму» жизненных сил. В это время лучше не «насиловать» себя, а расслабиться. Кстати, в период после 14 часов наиболее снижена болевая чувствительность, а прием обезболивающих препаратов гарантирует более сильный и длительный эффект.

После 15 часов мозг снова активизируется и более предрасположен к запоминанию информации на продолжительное время, творческой, абстрактной и аналитической деятельности. Вместе с ним «просыпаются» мышцы, поэтому время с 15 до 18 часов наиболее подходит для занятий спортом.

Мозг максимально активен вплоть до 21-22 часов, а вечерний ужин углеводной пищей (натуральный мед, паста, злаки) поможет выработаться гормону серотонину, который влияет не только на настроение, но и на качество сна. Время с 20 до 21 часов лучше посвятить легкой прогулке на свежем воздухе, подготавливая тело ко сну (тоже производство серотонина). Кстати говоря, с 20 часов в



Анна Хоружая

мент есть результат взаимодействия хронобиологических и гомеостатических (поддерживающих внутреннее равновесие) факторов. Процесс S — это гомеостатическая составляющая потребности в сне, а процесс С — влияние внутренних часов, главная задача которых — оставить для долгого сна именно ночь.

«Процесс S напоминает песочные часы, — говорит Борбели. — Во время бодрствования песок пересыпается

ПИК ВЫРАБОТКИ ГОРМОНА БОДРОСТИ — В 9-10 ЧАСОВ УТРА, ПОЭТОМУ В ЭТО ВРЕМЯ ЧЕЛОВЕК МАКСИМАЛЬНО ПРИСПОСОБЛЕН ДЛЯ АКТИВНОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

крови возрастает уровень белых кровяных телец, который говорит об активизации иммунной системы, которая будет нас защищать во время сна.

ПО ПРИНЦИПУ ПЕСОЧНЫХ ЧАСОВ

Вообще, вся модель регуляции циклов «сон/бодрствование» называется двухфакторной, а разработал ее в 1982 г. заведующий отделением психофармакологии и сомнологии Цюрихского университета Александр Борбели. Согласно ей, наша потребность в сне в определенный мосверху в нижний сосуд, при засыпании часы переворачиваются».

Поэтому для качества отдыха важно не только то, сколько мы проспали, но и то, сколько времени мы потратили в течение дня, чтобы сформировать составляющую S. А это имеет практическое применение, известное многим: если вы знаете, что в ближайшую ночь вам не удастся выспаться, можно попробовать поспать заранее в середине предыдущего дня. И тогда вы будете чувствовать себя прекрасно.

Телевидение не умрет никогда!

Текст: Саша Брют

Как бы ни ускорялся темп жизни и как бы мало свободного времени ни оставалось у современного человека, но минутку для просмотра телевидения он всегда найдет.

«Минутку» — это слабо сказано: «в среднем в России телевизор смотрят 4 часа в день, — рассказал журналистам Иван Ягупов, директор филиала Дом.ру в Волгограде. — Всего 5 стран в мире смотрят телевизор больше, чем в России: США, Австралия, Италия, Испания и Польша».

По словам Ягупова, компания не боится конкуренции с онлайн-кинотеатрами, потому что мобильный интернет никогда не даст качества, которое дает кабельное ТВ. Интернета достаточно для просмотра в SD-качестве, но в НD изображение может подтормаживать. Кроме того, Дом.ру предоставляет услуги, дающие возможность смотреть ТВ онлайн и заносить в архив до 72 часов видео. То есть, если мы что-то пропустили, можно вытащить это из архива и посмотреть — это удобно для занятых людей.

Есть и еще один козырь: у Дом.ру — прямые договоры с телеканалами,

производящими контент, поэтому картинка будет самая четкая. В этом году компания запустила самое большое обновление — 23 канала, 16 из которых — познавательные. Анализ предпочтений телезрителей показал, что для них важно не общее количество каналов, а наличие среди них близких по интересам. Из 213 кана-

лов, предоставляемых провайдером, 83 канала поставляются в HD-качестве, на кнопках с 1-й по 21-ю находятся общедоступные каналы, но зачастую человек смотрит примерно 10 самых интересных ему каналов. И это наталкивает на мысль, что потребителю не нужно все и сразу. В связи с этим Дом.ру разрабатывает услугу персонификации: скоро каждому клиенту будет доступно индивидуальное предложение.



Иван Ягупов, директор филиала Дом.ру в Волгограде

Однако уже сейчас существует услуга «Конструктор», позволяющая подключить или отключить интересующий канал только на некоторое время. Поэтому смотрите телевизор и выбирайте актуальные для себя каналы — благодаря инновационным технологиям вы сами создаете интересное себе телевидение. Но, конечно же, не забывайте читать книги и журналы, ведь это тоже модно и полезно.

Энергия снега, музыка гор

Музыка и спорт, ритм и темп, драйв и скорость... Все это — Quiksilver New Star Camp, спортивномузыкальный фестиваль в Сочи. Несколько дней, прожитых по «Другим правилам».

Партнером фестиваля стал оператор мобильной связи Tele2. Его участие многообразно: во-первых, качественная сотовая связь, во-вторых, всевозможные развлекательные бонусы участникам. Кроме того, фестивалю предшествовал специальный конкурс Tele2, победители которого приехали на New Star Camp бесплатно. Он стартовал в соцсетях в начале марта и предложил привнести идею «Других правил» в катание на сноуборде — сделать фотографию в привычной экипировке, но необычном месте, или прокатиться на доске в экзотическом образе. В итоге путевки на New Star Camp выиграли девять человек.

Так что это за «Другие правила»? Например, новые принципы оценки спортивного соревнования, которое должно было стать кульминацией программы Tele2. Турнир сноубор-



турнир сноуоордистов «Другие правила Јат» задумывался свободным от привычных правил — строго определенного количества попыток, системы критериев и временных рамок. Жюри планировало оценивать стиль катания, костюм райдера, его музыкальное чутье и поддержку болельщиков. Увы, свое веское слово сказала погода, и турнир не состоялся. Одна-



ко, по словам представителей Tele2, отмена соревнований стала для них лишь поводом еще раз серьезно задуматься о том, чтобы вернуться на New Star Camp в качестве партнеров и участников в следующем году.

За несколько дней, проведенных на курорте «Роза Хутор», у меня получилось и покататься по крутым склонам на сноуборде, и спокойно отдохнуть среди молчаливых гор. Не пострадала и работа, т.к. благодаря качественному интернету мне удалось оперативно решать многие срочные задачи. Отправка деловых писем чередовалась с выкладыванием в сеть селфи на фоне умопомрачительных видов. Возможностей убедиться в высоком качестве скоростного интернета от Tele2 у меня было достаточно.

Зарядиться энергией!

Текст: Саша Брют. Фото: Евгений Гринько

9 апреля я попробовала настоящий энергетик, который взбодрил меня на всю рабочую неделю. Рецепт хорошего настроения прост — берем агентство «Ветер перемен», смешиваем с компанией «МегаФон» — официальным проводником юбилейного гастрольного тура, посвященного 20-летию группировки «Ленинград», — и получаем эффектный и полный драйва концерт Сергея Шнурова и его банды.

Перед концертом я побывала на прессконференции Шнура, где вместе с волгоградскими журналистами и блогерами смогла пообщаться с солистом, пожалуй, самой эпатажной группы на российской эстраде. На вопрос «в Питере пить, а что делать в Волгограде?» музыкант рекомендовал завести своего Шнурова, чтобы он рассказал, что нужно делать. Впрочем, немного подумав, Сергей добавил: «В Волгограде, наверное, ловить рыбу. Почему-то мне так кажется». О том, что музыканта связывает с оператором сотовой связи, ответил просто: «То, что они развиваются, то, что они делают 4G, меня вполне устраивает. То, что они находятся на острие прогресса, не побоюсь этого слова, меня тоже устраивает. Поэтому мы вот так и скооперировались», — заявил Шнуров.

На мой вопрос «как удалось за 20 лет не растерять любовь слушателей, да еще и обзавестись новыми фанатами?», Сергей сказал: «Мне

действительно интересно то, чем я занимаюсь. Я не держусь за жанр, я каждое свое условное достижение на следующий день считаю уже прошедшим этапом. Я за это не хватаюсь и не думаю, что эти награды что-либо значат. Опять же, про скоротечность массовой культуры... То, что было десять минут назад — это все, это до свидания — делай что-то новое. Вот так удалось».

Попросив приоткрыть тайну, я поинтересовалось, что же будет дальше. «Что будет? Есть пара идей новых. Что-то будет (смеется). Что-то будет, главное, чтоб это было мне интересно. Если мне интересно, то это будет двигаться дальше. Если я себя удивляю, а пока я себя удивляю, пока я говорю себе, когда я что-то придумываю, что это невероятная фигня, что это настолько ужасно, что аж вызывает восхищение, то да. Это выйдет в свет», — пояснил Шнур.





Много еще интересного было сказано на прессконференции. Например, мы узнали, что артист платит штрафы за мат после каждого концерта, что в Волгограде живут самые красивые девушки и самые богатые люди.

После я отправилась на концерт, который уже при входе во Дворец спорта обещал быть жарким. Очередь выстроилась за полтора часа до концерта и заняла всю площадь рядом со зданием. Более 6000 фанатов пришли послушать легендарные песни группировки «Ленинград» вживую.

Словами это описать практически невозможно, ведь то, что происходило на сцене, — это не просто качественный концерт, это настоящее шоу. Благодаря технологичной «фишке» от «МегаФона» гости мероприятия смогли увидеть все, происходящее на сцене, будто стояли прямо перед нею. Зона виртуальной реальности, установленная оператором, «пере-

носила» фанатов по другую сторону зала — к своему кумиру. Технология видеосъемки «360 градусов» позволила в прямом смысле оказаться на одной сцене с Сергеем Шнуровым и даже сделать с ним свое, оригинальное селфи.

«Главный экспонат» группировки так умело работал с залом, что даже разнял драку на концерте. Кроме того, было видно, что Сергей кайфовал от концерта, ведь зал пел хором и выполнял все движения, показанные Шнуром — «фитнес-тренером», как он сам себя называл несколько раз.

Приятным сюрпризом для гостей шоу было внезапное продолжение концерта после финального поклона. Группировка в полном составе вернулась на сцену и порадовала фанатов исполнением еще нескольких песен. «Потому что уходить от такой публики, которая настолько офигительно поет, — это просто глупо», — объяснил в свойственной себе манере Сергей Шнуров.

Первый журналист Царицына

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

Периодичность средств массовой информации вносит важный вклад в ритмическую организацию нашей жизни: мы ждем определенного дня, чтобы купить любимое издание, мы планируем свой день так, чтобы нашлось время на его чтение. Количество и разнообразие изданий поражает воображение. Однако было время, когда выпуск газеты был связан со значительными трудностями, из-за чего позволить такую роскошь могли далеко не все города. А вот в Царицыне своя газета появилась достаточно рано. Какой она была и кем был ее издатель?

ПЕРВАЯ ГАЗЕТА

Царицын во многих отношениях был городом очень нетипичным. Это был город бурно растущий, где одними из первых в России появились телефон и электрическое освещение улиц; первый уездный город, по улицам которого пошел трамвай. Но есть среди этого еще одно явление, которое сегодня, возможно, не выглядит столь впечатляющим, но в свое время бывшее очень важным. Речь идет об интересной особенности города тех лет — о его прессе. В Царицыне было много городских газет — около двадцати, что совершенно нетипично для уездных городов той эпохи. Первая газета Царицына начала выходить уже в 1885 году, тогда как многие уездные города России обзавелись собственной прессой лишь к 1910-му году.

Основателем первой газеты Царицына, первым в нашем городе журналистом, был человек, чье имя сегодня практически забыто и известно разве что специалистам. Имя это — Евграф Дмитриевич Жигмановский. Великое дело, которое он сделал для нашего города, шло на первых порах исключительно тяжко, пришлось потратить очень много усилий и времени на то, чтобы газеты в Царицыне начали выходить.

Газета для XIX века — явление намного более важное, чем сегодня. Это был массовый информационный носитель, почти единственный в своем роде. Любое издание должно было быть рентабельным, а потому газета стоила несколько копеек, что достаточно дорого. Кроме того, чтобы открыть в те времена газету, необходимо было получить ряд разрешений на высшем уровне, которые давались неохотно. В Царицыне попытки основать газету предпринимались с 1874 года, однако все они не находили одобрения властей и отклонялись. Пробить стену удалось человеку, который по всем меркам не должен был этого сделать: биография Жигмановского — крайне неподходяща



«Царицынский вестник», титульный лист

ПЕРВАЯ ГАЗЕТА ЦАРИЦЫНА НАЧАЛА ВЫХОДИТЬ УЖЕ В 1885 ГОДУ, ТОГДА КАК МНОГИЕ УЕЗДНЫЕ ГОРОДА РОССИИ ОБЗАВЕЛИСЬ СОБСТВЕННОЙ ПРЕССОЙ ЛИШЬ К 1910-МУ ГОДУ

для таких занятий. Первая газета нашего города получила название «Волжско-Донской листок».

ОСНОВАТЕЛЬ

Жигмановский родился в 1847 году в одной из донских станиц в семье священника. Первые годы его жизни складывались удачно, ему даже удалось поехать в столицу и поступить в Петербургский университет. Однако бурная натура будущего отца царицынской журналистики оказала ему злую услугу: он участвует в различных студенческих кружках, которые признаются властями нежелательными и существуют на нелегальном положении. За участие в них Жигмановского отчисляют из университета и высылают из столицы.

Евграф уезжает обратно на Дон и поселяется в Новочеркасске. Здесь

он более десяти лет служит на мелких должностях, находясь под надзором полиции. В 1897 году он уходит в отставку и задумывает дело, нереальное для него, высланного, поднадзорного — открыть в Новочеркасске газету. Но происходит невероятное — Жигмановскому это удается! Вероятно, помогли ему хорошие личные отношения с наказным атаманом Чертковым. Новая газета получает название «Донской голос». Впрочем, издаваться ей суждено недолго.

В архиве столичного департамента полиции сохранилось дело о газете «Донской голос». В справке, приложенной к делу, сообщается: «Издание выходящей в Новочеркасске газеты «Донской голос» было разрешено дворянину Жигмановскому 17 ноября 1879 г. с поручением цензирования ее чиновнику по назначению наказного ата-

/между делом/ 4 (116) ·2017 ИСТОРИЯ 13

мана. Со второй половины 1881 г. уже вполне выяснилось вредное тенденциозное направление этой газеты, причем было обнаружено несколько случаев печатания в ней статей, запрещенных цензурой. Вследствие этого у редакции было отнято право выпускать газету до получения от цензора выпускного билета. Несмотря на такое стеснение, направление газеты не улучшилось, и с 16 февраля 1882 г. цензирование этого издания переведено в Москву».

Перевод газеты под цензуру в Москву означал бессмысленность ее дальнейшего существования. Пока сигнальный экземпляр добирался до Москвы, пока он там читался и пока возвращался обратно — все, что было напечатано в газете, становилось уже безнадежно устаревшим. Поэтому Жигмановский принимает решение прекратить издание. 23 сентября 1883 года выходит последний номер «Донского голоса».

Что дальше? Евграфу Дмитриевичу становится совершенно ясно, что издавать газету в Новочеркасске он больше не сможет. Вскоре ему приходит мысль о переезде в Царицын и о возобновлении издания своей газеты там. Он обращается к министру внутренних дел с просьбой перевести «Донской голос» в Царицын, однако, разумеется, получает

ПОДШИВКИ СТАРЫХ ГАЗЕТ — ЭТО ОГРОМНАЯ ЛЕТОПИСЬ ЖИЗНИ НАШЕГО ГОРОДА, БЕСЦЕННАЯ ХРОНИКА, НЕ ИМЕЮЩАЯ АНАЛОГОВ

от канцелярии министерства отказ. Несмотря на это, осенью 1883 года Жигмановский с семьей выезжает в наш город на постоянное жительство.

В ЦАРИЦЫН НА ЗАРАБОТКИ

Отрыть газету в Царицыне энергичному издателю также не разрешают. Впрочем, человек он хитрый и уже хорошо поученный жизнью. Поэтому в Царицыне он не бьется головой о цензурную стену, а ищет другие пути. Для этого в 1884 году он знакомится с владельцем механического завода в Калаче-на-Дону Иваном Васильевичем Петровым, человеком с большими связями в Петербурге. Также Петров представлял в Калаче интересы Донского пароходства, что сыграло важную роль в будущем. Жигмановский, понимая, что ему издание газеты более не раз-

решат, просит Петрова подать соответствующее ходатайство от своего имени и быть формальным издателем газеты. И Петров на это соглашается. Газета должна называться «Волжско-Донской листок».

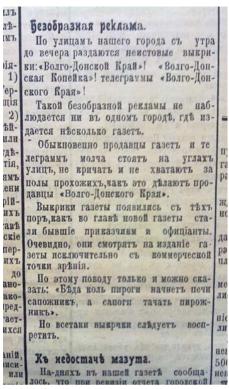
Позднее Жигмановский вспоминал: «В то время начальником главного управления по делам печати был тайный советник Феоктистов — человек крайне строгий, не любивший печать и не разрешавший новых газет без особой протекции высокопоставленных лиц. Даже губернаторам он не доверял и на ходатайства их не обращал никакого внимания. Для того чтобы добиться разрешения газеты при Феоктистове, требовалось веское слово генерал-губернаторов, министров и прочих высокопоставленных лиц. Петров придумал комбинацию: у Донского пароходства есть в Петербурге правление, председателем которого состоит генерал-лейтенант Зейме. Этот Зейме — школьный товарищ генерал-адъютанта Рихтера, который командует императорской квартирой. Рихтеру Феоктистов не откажет. Так и вышло. Рихтер написал Феоктистову записку карандашом. Газету немедленно разрешили, без справок и волокиты. Уже через две недели после подачи официального прошения Петров получил от Зейме телеграмму, что газета ему разрешена».

Так, с 1 января 1885 года в Царицыне начинает выходить первая городская газета «Волжско-Донской листок». Со временем пути Петрова и Жигмановского разойдутся, но последнему удастся открыть другое издание — «Царицынский вестник». Открыт он будет на имя жены первого царицынского журналиста.

Как «Волжско-Донской листок», так и «Царицынский вестник» выходят регулярно, впоследствии — ежедневно. Издание «Царицынского вестника» завершится только в 1917 году. В газете было много рекламы, которая, кстати, тоже интересна, были перепечатки из столичных изданий, посвященные мировым событиям. Но, конечно, много материалов было посвящено важнейшим событиям городской жизни.

ЖУРНАЛИСТ КАК ЛЕТОПИСЕЦ

В основном только из газет мы узнаем про то, как строился тот же Александро-Невский собор. Благодаря им знаем подробности жизни выдающихся купцов и меценатов того времени — Лапшина,



Жалоба на конкурентов

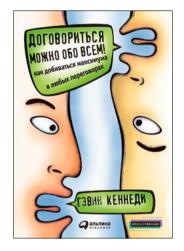
Репникова, Серебряковых. Кто еще рассказал бы нам сегодня о них? Газеты рассказывают нам о жизни гимназий, их учащихся и выпускников. Ну и, конечно, в газетах множество сведений о городской управе, о городской думе, обо всех хитросплетениях тогдашней городской жизни. Есть там и множество событий бытовых, криминальная хроника, различные описания. В целом газеты того периода — бесценный источник информации о своем времени. Иногда они — вообще единственный источник, из которого можно почерпнуть сведения о том или ином явлении.

К сожалению, современные волгоградские историки почти лишены возможности изучать старые газеты своего времени, в волгоградском областном архиве их практически нет. Пожар военного августа 1942 года уничтожил очень многое из того, что удалось сохранить. Поэтому сегодня все способы ознакомиться с содержимым старинных царицынских газет сопряжены с необходимостью выезда далеко в столицу.

Подшивки старых газет — это огромная летопись жизни нашего города, бесценная хроника, не имеющая аналогов. Жигмановский — это не просто газетчик, журналист, это для нас летописец. Очень многие события из истории нашего города начала XX века мы не можем почерпнуть нигде, кроме как в его газетах.

Воспитать в себе сову-переговорщицу

Текст: Александр Акулиничев



ГЭВИН КЕННЕДИ

Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах

М.: Альпина Паблишер, 2017. — 410 с.

Среди изобилия маловразумительных книг по бизнесу, личной эффективности и методикам ведения дел переиздание бестселлера Гэвина Кеннеди — событие исключительно радостное. Прежде всего, потому, что шотландский специалист по переговорам начисто лишен наивных иллюзий, будто результата можно добиться одним лишь изменением отношения к ситуации. Иным читателям, переевшим поучительных произведений, которые советовали им «визуализировать» и «добиваться аффирмации», Кеннеди покажется настоящим циником. И это, поверьте, прекрасно.

Гэвин Кеннеди верит только в одну вещь: практику, практику и еще раз практику. Потому его книга построена в формате case study — состоит из множества подробно описанных ситуаций, каждая из которых сопровождается тестом. Кейсы эти когда выдуманы, когда взяты из личного опыта автора — но всегда очень показательны и притом непросты. Кеннеди понимает термин «переговоры» —

как и полагается человеку, увлеченному определенной темой, — максимально широко. Переговоры нам приходится вести каждый день, ведь это не только и не столько обсуждения многомиллионных контрактов, но и обыкновенные бытовые задачи: выбить скидку в магазине, распределить домашние обязанности, продать на Avito ненужную вещь, да подороже.

Ключевых идей у автора, по сути, две. Первая вынесена в заглавие: договориться можно обо всем — были бы желание, напор, минимальные навыки (а лучше — превосходящие навыки конкурента). По Гэвину Кеннеди, не существует такой ситуации, из которой невозможно извлечь хоть какую-то выгоду — а чаще всего жизнь подбрасывает истории, из которых просто стыдно выпутываться, не обогатившись! Вторая идея — это призыв начинать с предельно жесткой позиции и завышенных требований. Прийти к компромиссу, убежден Кеннеди, вы сможете всегда, не говоря уже о том, чтобы согласиться на неприятные для себя условия, — так почему бы хотя бы не попытаться повысить ставку?

Переговорщик должен непрерывно держать в голове простую мысль: переговоры — это процесс обмена, «ты мне, я — тебе», и никак иначе. Желание показаться душкой, приятным собеседником или умником — вредно; избегать острых углов и уступать — опасно; быть хитрым, как лис, — куда правильнее. Но еще лучше — воспитать в себе совиную мудрость. Гэвин Кеннеди не питает иллюзий: его книга не сделает из читателей сов, потому что только практика переговоров позволяет совершенствоваться по-настоящему быстро.

ЦИТАТА



«В целом мы не можем быть уверены, что наше видение ситуации действительно отражает реальное положение дел. Если представители другой стороны настаивают на том, что ситуация выглядит иначе, мы оказываемся перед классической дилеммой переговорщиков: мы не можем знать наверняка, что их позиция отражает реальное соотношение сил между нами, а не является просто тактической уловкой, призванной изменить наше восприятие ситуации.

По сути дела будет правильным рассматривать все шаги и тактические приемы на переговорах как попытки в той или иной степени изменить представления другой стороны относительно баланса сил. Чем более искусно мы изменяем их представления в нашу пользу, тем в меньшей степени результат переговоров будет зависеть от объективной расстановки сил на рынке.

Иными словами, если вы верите, что сила у них в кармане, то говорить больше не о чем — она у них в кармане (и вы, кстати, тоже!)».



