НОВОСТИ КОМПАНИЙ / БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИИ / ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

18+

Деловой Волгоград

энергия слова — в развитие бизнеса

нам 10 лет

№ 12 (124)
ДЕКАБРЬ 2017

www.delosmi.ru

ТЕМА НОМЕРА

Риск

Риск для пользы дела

Как развить наш экспортный потенциал?

Блокировка счета: причины и алгоритмы действий

ПЕРСОНА

Галина Хвостова: «В основе чуда лежит технология»

25 лет

БАНК ЦЕНТР-ИНВЕСТ

8,75% 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 8,75% годовых действует при оформлении ипотечного кредита в рублях сроком до 10 лет при условии оплаты первоначального взноса не менее 50% от стоимости приобретаемого жилья, для заемщиков банка "Центр-инвест". Сумма кредита до 2 000 000 руб. (включительно). Ставка 9,5% годовых действует при оформлении ипотечного кредита в рублях сроком до 20 лет при условии оплаты первоначального взноса не менее 10% от стоимости приобретаемого жилья, для заемщиков банка "Центр-инвест". Ставка действует первые 5 лет обслуживания кредита, с 6-го по 10-й годы 10% годовых, далее и до конца срока обслуживания ставки Мосправйм (6М) по состоянию на 1 октября предыдущего года +3.75% годовых. Сумма кредита до 6 000 000 руб. (включительно), если приобретаемое жилье расположено на территории регионов присутствия банка "Центр-инвест". Полная формула расчета условий и предоставления кредита на сайте: https://www.centrinvest.ru/ru/fiz/kreditovanie/ipoteka

8 (8442) 90-10-90

www.centrinvest.ru

г. Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, 22

ПАО КБ «Центр-инвест». Реклама.

ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД
энергия слова - в развитие бизнеса

18+

Рекламно-информационный журнал
№ 12 (124), декабрь 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 обложки: Денис Поликарпов
Обозреватель: Сергей Кузнецов
Руководитель отдела развития: Александра Заруднева
Авторы: Алена Шишенина, Мария Курченкова, Сергей Кузнецов, Андрей Клушин, Константин Смолий

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

Стоимость годовой подписки: 1200 рублей

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

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

Тираж 3000 экз. Заказ 133ор.

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

Цена свободная
Планируемая дата выхода — 28 декабря 2017

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ
Компания Реклама Онлайн
агентство полного цикла
(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru
Печатные СМИ
Радио
Телевидение
Транспорт
Метро
ВТЦ/Промо
Интернет
Наружка
ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, ОГРН 1105476018361

Слово редактора

ПАМЯТЬ ЛЮБИТ СМЕЛЫХ

«Риск — дело благородных», — гласит молва. «Кто не рискует, тот не пьет шампанского». Казалось бы, риск — это ползучее чувство опасности, сомнение и тревога, липкий запах провала… Но это только для тех, кто не умеет предвкушать аромат победы, испытывать радость преодоления, верить в удачу и собственные силы. Любители безопасного, стерильного комфорта, ходящие только изведанными тропами и закрывающие форточку в страхе перед свежим ветром, сторонятся риска. Но разве в жизни за каменной стеной есть что-то благородное? А вот в риске, как утверждает народная мудрость, есть.

Народная мудрость в данном случае — это концентрированное выражение консенсусного отношения общества к риску. Социум его принимает и даже одобряет, и это не случайно: без людей, готовых на рискованные поступки, не была бы возможна никакая новизна. Общество бы просто замерло в квазистабильном состоянии, заперло себя в нынешних исторических границах. Но есть и сила инерции, ведь все, что взламывает границы и приносит обществу новизну — вещи, идеи, системы отношений, — изначально связано с риском. Поэтому новаторы подчас сталкиваются с непониманием и отвержением. В этом отношении у, скажем, ученых, художников, политиков и предпринимателей есть кое-что общее: все они рискуют, предлагая обществу изменения. Рискуют положением, репутацией, временем, деньгами, будущим, и все ради того, чтобы будущее общества не оказалось подменено вечным настоящим.

Конечно, двойственное отношение общества к новациям понять можно. Разве оно не рискует, соглашаясь на изменения, последствия которых в начале пути не всегда предсказуемы? Бытие социума, как и бытие каждого его члена, связано с риском. Впустишь новизну — рискуешь получить новые опасности, не впустишь — можешь превратить прежние, уже знакомые риски в роковые и фатальные факторы социальной деградации. И в каждом отдельном случае эта дилемма имеет индивидуальное решение.

И все же есть непреложный факт: общество меняется, а история движется вперед. Новизна входит в нашу жизнь, значит, общество соглашается на связанные с ней риски чаще, чем отвергает их. И в этих случаях оно выражает признательность тем, кто нашел в себе смелость рискнуть и предложить неизведанное. Мы ставим памятники этим людям, читаем их книги, снимаем о них фильмы, пользуемся их изобретениями в быту, называем в их честь премии, институты, улицы и детей. Но главное, мы помним о них, а значит, риск сгинуть в беспамятстве поколений им точно не угрожает.

Шеф-редактор Константин Смолий

СОДЕРЖАНИЕ

ДЕЛОВАЯ СРЕДА

3. Круглый стол
4. Что нового?
5. Прирастаем магистралями
6. Обилие благ, общность рисков
8. Дело в деталях, или Кто не рискует, тот не пьет?
9. «МегаФон» показал, как связь решает актуальные задачи бизнеса
10. Экспорт из Волгоградской области: как развить наш потенциал?
12. «В основе чуда лежит технология»
13. NASTUP — отель в Домбае по классу «все, как дома»
15. «Массаж — это синтез медицинской науки и искусства»
16. С новым годом!
18. От материалов к технологиям
20. Риск для пользы дела

БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

21. Персонал как источник рисков для бизнеса
22. Блокировка счета: причины и алгоритмы действий
23. Риск-ориентированный подход в надзорной деятельности
24. Семь рисков, зависящих только от владельца бизнеса
26. Л. Семаева & К. Нордстрем: тренды, прогнозы и пророчества

МЕЖДУ ДЕЛОМ

27. Человек и деньги: как достичь гармонии?
28. Фазы Луны и бизнес
30. Артемий Духов, предприниматель и борец
32. Правила жизни Ицхака Адизеса

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, 6б, ул. Гагарина, 9
- Локация, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Donatto, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Княгининский Двор, ул. Академическая, 8
- кафе "Мин Херц", ул. Ким, 10
- кафе Scoozi, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Кофейня "Кайfe", пр. Ленина, 23
- Кафе "Расстегай Sarafan", ул. Краснознаменская, 9д

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

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

ГОСТИНИЦЫ И КОНФЕРЕНЦ-ЦЕНТРЫ

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

УЧРЕЖДЕНИЯ

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

СВЯЗЬ

- ТЕЛЕ2, ул. Коммунистическая, 23
- «МегаФон», ул. Мира, 13
- Офис Билайн, ул. Ковровская, 24
- МТС, ул. Краснознаменская, 9
- 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, 14б
- Зебра-фитнес, пл. Дзержинского, 1б

И многие другие...

Какая отрасль бизнеса, на ваш взгляд, связана в настоящее время с наибольшим количеством рисков?

Елена Черненко

Директор ГК «Тайм», эксперт по развитию

— Существует большое количество отраслей бизнеса, которые принято считать наиболее рискованными. Пальму первенства стабильно удерживают инвестиции в земельные ресурсы, работа с недвижимостью и банковское дело, строительство, страхование и рынок Forex. И этот список можно было бы продолжать достаточно долго, но мы хотим остановиться на отрасли, в которой, вне зависимости от общего кризисного или процветающего состояния экономики, на каждые десять открывающихся предприятий приходится около девяти сворачивающих свой бизнес в первый год работы.

Речь идет о ресторанном бизнесе. Главной ошибкой большинства начинающих рестораторов становится плохое исследование рынка и шапкозакидательское отношение к очевидным перспективам. Большинство из них не проводят маркетинговые исследования, не продумывают концепцию будущего заведения, а поступают интуитивно, исходя из собственных ощущений. Некоторые из них создают клоны известных заведений и надеются на то, что смогут повторить успех того, кому подражают. У других существует обязательный конфликт интересов владельца и шеф-повара, каждый из которых по-своему видит способы максимально завлечь всех гостей, в результате смешивают посылы для разных целевых аудиторий, распыляя рекламный бюджет и в итоге получая плачевный результат. Ко всему прочему немногие из тех, кто создает такой бизнес, понимает, что он может потребовать больших инвестиций, которые могут стать невозвратными.

Дмитрий Зипунников

Управляющий партнер юридической компании «Консул & Рубикон»

— Этот вопрос, конечно, достоин отдельного многостраничного исследования, поэтому краткий ответ на него возможен с точки зрения анализа основных факторов отраслевых рисков. Отраслевые факторы риска можно разделить на две категории — внутренние и внешние. В качестве наглядного примера внешнего фактора можно привести санкции, из-за введения которых существенно изменилась расстановка сил во многих отраслях, появилась возможность для развития отечественного рынка, а где-то из-за этой же причины — для его деградации.

К факторам внутреннего риска следует отнести высокую конкуренцию в отрасли, наличие монополиста на рынке, а также большого количества товаров-заменителей, падение объемов сбыта продукции, быстрые технологические изменения в отрасли, которые могут привести к увеличению затрат на производство, барьеры входа и выхода на рынок, необходимость лицензирования, сертификации, участия в саморегулируемых организациях как критерии допуска в бизнес, повышенная налоговая нагрузка на отрасль.

С учетом указанных факторов с наибольшим количеством рисков связан производственный бизнес, далее торговля и, наконец, сфера услуг. Последняя, на мой взгляд, является наименее рисковой.

Вячеслав Черепахин

Президент медиагруппы «Премия»

— Чтобы понять, какая отрасль бизнеса связана с наибольшими рисками, для начала нужно проанализировать самые «рисковые» товары или услуги. Мне, например, понятно, что это, во-первых, все группы товаров, чей спрос может быть отложен — недвижимость, автомобили, туризм, мебель, белая техника, хорека (так называемая «индустрия гостеприимства» — прим. ред.) и тому подобное. Вторая группа рисковых продуктов связана с кэшфло населения: банки, страхование, инвестфонды. И, пожалуй, самая рисковая группа — все, кто связан с обслуживанием бизнеса: B2B, маркетинг, реклама, медиа, IT, клининг, транспорт. Риски всех этих отраслей напрямую связаны с экономикой региона и довольно прогнозируемы и просчитываемы. Куда неприятнее непрогнозируемые риски, которые привязаны, например, к погоде или надзорным органам. Можно видеть сейчас, что в связи с теплой зимой страдает шинный бизнес, а стритритейл не развивается из-за сложностей согласования реконструкции помещений. Наверняка можно утверждать, что весь бизнес связан с рисками. Но в разное время разные группы рисков оказывают разное влияние на экономику и рынок. И возможно, в этом и состоит талант предпринимателя — понимать эти изменения и учитывать в своем деле.

ЧТО НОВОГО?

Ведущая рубрики — Анна Смирнова

Кофейня SoSoCoffee

Новогодние праздники — прекрасный повод провести время с друзьями, посидеть, поболтать, поделиться планами на будущее. Для этих целей и нужны маленькие уютные кофейни. И вот в Волгограде, в центре города — на улице Мира, 20, открылась милая кофейня. Кирпичные стены, зеркала — интерьер так и располагает сделать парочку фото из заведения. В меню не найти кулинарных изысков, но выбор кофейных напитков довольно большой. Здесь есть не только десертики, но и тосты и салаты для проголодавшихся. Что подкупает в этом заведении, так это приятное ненавязчивое обслуживание; бариста всегда любезен и улыбчив. Так как кофейня имеет чудесное месторасположение, наплыв посетителей сюда довольно большой. Для любителей утреннего кофе перед началом трудового дня режим работы здесь просто шикарный — кофейня работает с 7:30 утра, что редкость.

Арконту — 25

Автомобильная компания «Арконт» в этом году отмечает 25-летие присутствия на волгоградском рынке. Событие действительно знаковое, и в декабре состоялась отчетная конференция, посвященная юбилею компании. Так как в «Арконте» более 500 сотрудников, то конференция была проведена в здании «Царицынской оперы». Все присутствующие стали участниками шикарного действа. Были отмечены лучшие сотрудники компании, лучшие дилерские центры, а в завершении вечера назван победитель видеоконкурса, получивший ключи от автомобиля Datsun. В течение нескольких месяцев все желающие могли присылать свои видеоролики с поздравлением компании «Арконт», их оценивало компетентное жюри в составе известных медийных лиц и блогеров Волгограда. На конкурс было прислано порядка 70 роликов, а победителем стал Алексей Пятшев, снявший профессиональное, красивое и эмоциональное видео. Завершилась конференция живой музыкой и неформальным общением.

Бьюти-бар Пастернак

Салоны красоты, как и кофейни, стали открываться в Волгограде все чаще. Мое внимание привлек недавно открывшийся бьюти-бар «Пастернак». Во-первых, сам формат заведения достаточно необычен: это салон красоты и кафе одновременно. Пока тебе делают педикюр, маникюр или коррекцию бровей, ты можешь посмотреть кино на большом экране и выпить чашечку кофе с десертом. Интерьер очень современный, основной акцент сделан на цветах, что также способствует приятному впечатлению. На выбор могут предложить кофе или чай. Кроме того, на десерт предлагают шоколад или пастилу (для тех, кто следит за весом). Очень милое место, где можно отвлечься от своих проблем и расслабиться. Цены достаточно демократичные, а месторасположение — буквально через дорогу от парка им. Саши Филиппова — также является большим плюсом новой локации.

Библейская серия Дали

В Волгоградском музее изобразительных искусств им. Машкова продолжает работу уникальная экспозиция «Сальвадор Дали. Священное послание». Она состоит из 105 цветных гравюр, объединенных в графическую серию — иллюстраций к библейским сюжетам, сделанных в 1960-х годах великим испанским художником. В полном объеме серия не представлена ни в одном российском музее, и в этом уникальность волгоградской экспозиции. А на постоянной основе «Biblia Sacra» содержится в частной коллекции в Италии.

На протяжении многих веков Библия была источником вдохновения для творческих людей. Интерпретации всем знакомых сюжетов создавали художники, композиторы, писатели, поэты… Но сюрреалистическая манера, в которой традиционно работает Дали, позволяет представить совершенно особенный, нетрадиционный взгляд на библейские события, образы и характеры. Взгляд, полный аллегорий, фантазмов и гротеска.

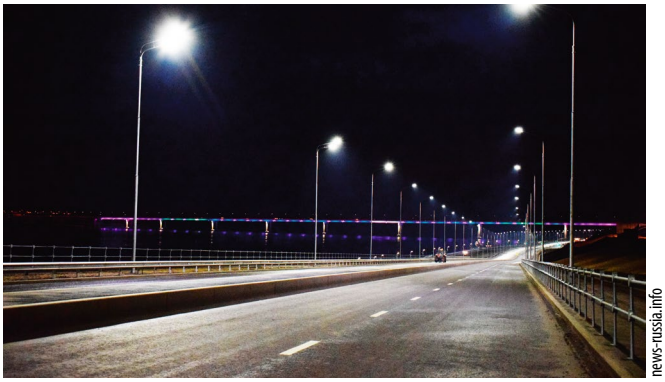
Прирастаем магистралями

В Волгограде появился новый объект транспортной инфраструктуры — так называемая Нулевая, или рокадная магистраль.

О необходимости дороги, идущей вдоль Волги и дублирующей проспект Ленина, в городе говорили давно. И вот теперь многолетние ожидания воплотились в жизнь: новая дорога соединяет Химическую улицу на северной окраине Центрального района и улицу Калинина в Ворошиловском районе. Набережная 64-й Армии стала частью магистрали, из-за чего в районе речпорта появилось новшество — кольцевое движение, призванное отрегулировать поток автомобилей у соединения набережной с улицей Краснознаменской. Магистраль оборудована несколькими новыми остановочными павильонами, светофорами и пешеходными переходами, что предполагает движение по ней общественного транспорта.

Разумеется, реализация этого проекта стала возможной благодаря как усилиям администрации Волгоградской области, так и предстоящему Чемпионату мира. Ведь начинается дорога недалеко от готовящейся к сдаче «Волгоград Арены», и использоваться она будет в рамках организации матчей весьма интенсивно. Но мундиаль пройдет, а дорога останется. Будем надеяться, вместе с асфальтом.

Путешествие по новой магистрали весьма живописно и увлекательно. На всем ее протяжении можно любоваться волжскими видами и не вполне привычным ракурсом города. В оборот оказались возвращены участки земли, которые раньше были заброшенными и дикими. Например, начало

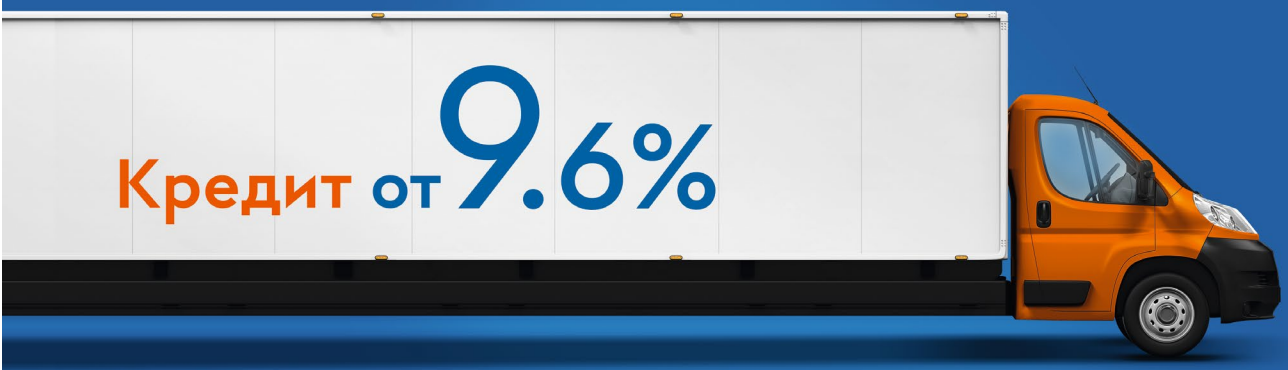


news-russia.info

Нулевой продольной — улица Химическая — долгое время представляла собой жалкое зрелище. А теперь в этом бывшем медвежьем углу стоимость земли наверняка возрастет, и она вернется в хозяйственный оборот. Кроме того, дорога идет мимо ЦПКиО, который как раз в прилегающих к Волге частях активно благоустраивается, хотя раньше здесь зияли лакуны городского развития. Остается теперь пожелать, чтобы рокадную дорогу продолжили в направлении Тулака, и вся заброшенная, но чрезвычайно живописная приволжская часть Ворошиловского района стала благоустроенной и обжитой.

БИНБАНК

Расширяем возможности вашего бизнеса



ул. Краснознаменская, д. 7а | (8442) 269-873 | binbank.ru

* Ставка 9,6% годовых, сумма кредита от 30 млн руб. до 200 млн руб., срок траншей – 30 дней. Срок – до 12 месяцев (вкл.) по продукту «Возобновляемая кредитная линия» для клиентов с положительной кредитной историей в ПАО «БИНБАНК» и при наличии обеспечения. Срок – до 24 месяцев (вкл.) по продукту «Овердрафт» для клиентов с положительной кредитной историей в ПАО «БИНБАНК» либо при наличии обеспечения. Обеспечение должно удовлетворять требованиям банка. Выдача кредита производится путем безналичного зачисления средств на расчетный счет заемщика, открытый в ПАО «БИНБАНК». В зависимости от вида продукта может взиматься комиссия за предоставление кредита согласно действующим тарифам ПАО «БИНБАНК». Условия действительны на 11.12.2017. **ПАО «БИНБАНК».**

Обилие благ, общность рисков

Текст: Константин Смолий

В стародавние времена риски были связаны преимущественно с угрозами отдельному человеку. Отношение к ним было терпимым: риск — это авантюры и приключения, требовавшие личного мужества. А в промышленной цивилизации Нового времени риски стали общественными. Теперь их источник — не в недостатке технологий, обеспечивающих безопасность индивида, а в их избытке, увеличивающем масштаб потенциальной общественной опасности. Однако и сейчас риск — это не только что-то исключительно негативное. Какой же конструктивный потенциал имеет современное нам «общество риска»?

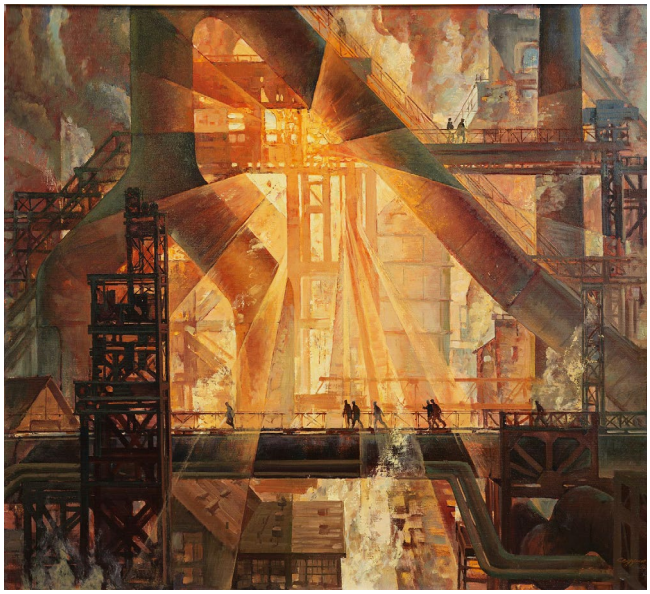
МОДЕРНИЗАЦИЯ РЕФЛЕКСИРУЕТ НАД СОБОЙ

Основным итогом процесса модернизации стало возникновение индустриального общества. Несколько десятилетий назад оно достигло в цивилизованных странах апогея своего развития, и индустриализм начал уходить на мировую периферию, вовлекая Третий мир во всеобщий модернизационный процесс. Забрезжили контуры нового общества, где драйвером социального развития стали иные, постиндустриальные сферы хозяйства. Поэтому говорят, что следующим этапом модернизации, уже проявившимся на Западе, стала модернизация ее собственных предпосылок и оснований, или рефлексивная модернизация. Этот новый процесс, связанный с осознанием исчерпанности предыдущего этапа, разрушил тождество между развитием общества как таковым и индустриализацией.

Это привело к множеству изменений, но нам в контексте темы интересно одно: переосмысление природы, роли и функций риска. В капиталистическом обществе, базис которого — промышленность, преобладает логика производства богатства. Материальные блага, объем которых постоянно растет, становятся доступными широким массам. И это перекрывает в глазах людей риски непрерывно расширяющегося производства. Главное для деятелей эпохи Модерна — удовлетворить первичные потребности людей и устранить нищету, попутно получая прибыль и сколачивая состояния. А в новом обществе индивидуальная, корпоративная и общественная выгода от технико-экономического прогресса оттеняется фундаментальными рисками, которые он несет. Риски, успев превратиться из вероятностной угрозы в уже осуществленные негативные эффекты, теперь не могут быть завуалированы безбрежным оптимизмом прогрессистов. И как только первичные материальные нужды жителей западных обществ оказались удовлетворены, потребности вышли на новый уровень: возникла необходимость в комфортной среде, здоровой пище, чистом воздухе, равном доступе к нематериальным благам, отсутствии социальных конфронтаций, наконец, в устойчивом бескризисном развитии.

НЕ ПРЯТАТЬСЯ, А МИНИМИЗИРОВАТЬ

То есть речь идет в основном об экологических, социально-экономических и политических рисках, на производство которых индустриальная цивилизация Модерна была щедра. Общество стало требовать от элиты устранения рисков или хотя бы справедливого распределения, подобно тому, как удалось добиться относительно справедливого распределения материальных благ. Проблема рисков попала в сердцевину общественных дискуссий. Например, в 1986 году вышла знаменитая книга германского социолога Ульриха Бека «Общество риска». В предисловии к этой классической работе, недвусмысленно характеризующей сущностную особенность современного общества, говорится о только что произошедшей Чернобыльской катастрофе. По мнению Бека, она позволила сделать вывод, что риски стали иметь всеобщий и даже глобальный характер. Укрыться от рисков, порожденных индустриализацией, больше негде. От радиации нельзя переехать в престижный район или перейти в другой социальный класс. Бессмысленное накопление материальных благ справиться с невидимой, но неумолимо убивающей опасностью не в состоянии, а потому эти блага — больше не безусловная общественная ценность. Больше нет неких «других», когда-то, в эпоху индивидуализированных рисков, бывших их главными «носителями». Универсальные риски придется разделить всем, а потому перед их лицом прежние социальные иерархии стали терять свою притягательную силу. Что дадут высокая должность и хорошая зарплата в случае ядерной войны?



Модернизация сделала риски не индивидуальными, а общественными

Однако тот, кто начнет ядерную войну, сам же от нее погибнет. В современном обществе субъект, порождающий риск, становится в то же время его объектом. Возможно, эти соображения, помимо собственно экономических факторов, подтолкнули элиту индустриально развитых стран поддержать переход к новому этапу модернизации, на котором риск стал одной из фундаментальных категорий при принятии управляющих решений. Естественно, начался этот переход в

самой простой и логичной форме — деиндустриализации стран Запада, т. е. переносе промышленного производства и связанных с ним рисков на мировую окраину. Но одного этого совершенно недостаточно. Во-первых, уничтожение собственного производственного потенциала в развитых странах несет риски их социально-экономическому положению. Во-вторых, глобальный характер рисков предельно развитого индустриализма, как мы уже отмечали, не позволит скрыться от них в анклавах безопасности. Пример — глобальное потепление. Если оно существует и его главный источник действительно в промышленном производстве, то перенос последнего в Азию не поможет Западу избежать последствий. Равно как и участия в решении этой проблемы. Степень глобальности рисков прямо пропорциональна степени глобальности мира в целом.

Предвидение и оценка риска — способы управлять им

Наконец, в-третьих, едва ли мировая периферия будет очень рада получить весь набор рисков, от которых решили избавиться на Западе. Конечно, страны, главные проблемы которых — голод, нищета и безработица, охотнее закроют глаза на рискованность технологий, способных помочь им решить проблему обеспечения населения всем необходимым. Однако слепо повторять уже пройденный Западом путь никто не хочет: естественно желание получать самые передовые технологии, при разработке которых задача минимизации рисков уже учтена. Поэтому цель дальнейшей модернизации — глубинная технологическая перестройка всей сферы материального производства на новых технико-экономических принципах и в соответствии с новыми ценностями общества. Постиндустриальная, или информационная экономика не может просто надстраиваться над старым индустриальным базисом, она должна изменить его так, чтобы минимизировать связанные с ним риски.

НЕ МОЖЕШЬ ПОБЕДИТЬ? ИЗМЕНИ ОТНОШЕНИЕ

Вся эта проблематика стала очевидной еще в 1980-е годы. За это время новая модернизация достигла успехов. Даже отстающие регионы входят в Модерн с технологическим базисом, уже усовершенствованным в сторону информатизации (правда, есть и примеры архаизации). Но, разумеется, сразу же возникли новые риски. Простой пример: важным аспектом информатизации трудовых процессов стала их автоматизация, и перед людьми забрезжила проблема массовой безработицы. Номенклатура профессий и типов занятости меняется столь быстро, что никто не может поручиться, что найдет себе применение в самом ближайшем будущем. Вся социальная структура становится аморфной, и возрастает риск однажды остаться на обочине. И таких примеров можно привести множество.

Так что характеристика нашего социума как «общества риска» своей силы не потеряла. И что же, новая модернизация оказалась с этой точки зрения напрасной? Нет, ведь она сделала риск одной из фундаментальных категорий анализа реальности. Монтаж социальной архитектуры и осуществление политической динамики без оценки рисков стали невозможны, а это открывает широкие перспективы для участия в общественных процессах и влияния на них. Как это работает, жителям Волгоградской области хорошо известно. Несколько лет назад здесь планировали добывать и перерабатывать никель, что несло потенциальные риски как для экологии, так и для традиционного хозяйства региона. На реализацию проекта были направлены усилия трех основных субъектов «первой» модернизации — бизнеса, власти и науки. Однако общественное движение, поставившее во главу угла потенциальный риск, пусть даже точно не доказанный, смогло заблокировать этот проект. Апелляции к привычным ценностям эпохи Модерна — расширению производства, увеличению денег в регионе, высоким зарплатам и т. д., — потеряли силу. И это подчеркивает силу категории риска. Она расширяет пространство политики, ведь борьба за минимизацию рисков стала по своей сути политической. Так рождаются новые политические субъекты, а уже сложившиеся могут приобрести на обсуждении общественно приемлемого распределения рисков социальный капитал.

Многие экономические субъекты уже давно приспособились к новой реальности. К примеру, все больше расширяется сфера применения специальной отрасли управленческого знания — риск-менеджмента. Он строится на идее, что при изначальном учете фактора риска негативные последствия можно минимизировать. Риски как таковые нельзя устранить, но можно изменить к ним отношение, сделав необходимым элементом процесса принятия решений. И об этом стоит помнить каждому человеку, желающему, чтобы в его жизни было как можно меньше непредвиденных последствий. Оценивать риск, чтобы предвидеть, а предвидеть, чтобы управлять — вот, пожалуй, та максима, которая может помочь человеку найти себя в сложной и непрерывно меняющейся реальности «общества риска».

Дело в деталях, или Кто не рискует, тот не пьет?

Текст: Елена SOVA

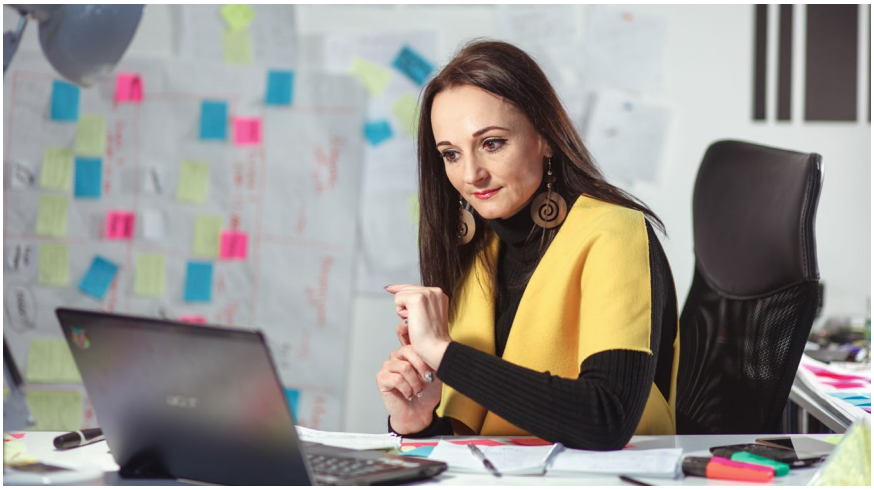
Ни один серьезный бизнес-план не обходится без такого важного раздела, как «Анализ рисков проекта». Но зачастую возможные риски и их менеджмент авторы проекта старательно замалчивают и упрощают, стараясь показать лежащие на поверхности и наиболее управляемые. И такой подход, с их точки зрения, вполне объясним: зачем подсказывать возможному инвестору причины, по которым тот может посчитать рассматриваемый проект слишком рискованным?

Но одно дело — описание рисков для третьих лиц, и совершенно другое — представление реальной картины самим владельцем бизнеса. Ведь не осуществляя глубокий анализ всех аспектов своего дела, всех влияющих на него внутренних и внешних факторов, невозможно получить необходимую информацию для принятия адекватных решений.

Не стоит рассматривать имеющиеся или прогнозируемые риски только как неизбежное зло. Конечно, риск — это потенциальная возможность возникновения неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде разного рода ущерба. Но риск — это еще и событие, вследствие которого возможен нулевой или положительный результат (экономический, социальный, технический и какой-либо другой). В этом случае к положительным функциям рисков можно отнести:

- активное использование аналитических возможностей, когда управление рисками предполагает выбор, и, следовательно, повышенную потребность в изучении и прогнозировании возникающих ситуаций, разработке перспективных планов;
- понимание неизбежности рисков усиливает защищенность бизнеса. Неизбежность формирует у владельца бизнеса и сотрудников терпимость к неудачам и мотивированное желание осуществлять все необходимые действия для их предотвращения.
- развитие инноваций: выработка и принятие рискованных решений может приводить к интенсификации бизнеса, появлению неординарных выходов из сложившихся ситуаций, выработке нестандартных методов продвижения и развития.

Итак, чтобы процесс управления рисками давал положительный результат, важно, чтобы в нем присутствовал целый ряд обязательных шагов. Во-первых, на каждой его стадии необходимо взаимодействовать как с внешними, так и с внутренними участниками процесса. Во-вторых, необходимо подробно зафиксировать требования к деятельности, структуру и методы анализа, внешние характеристики бизнес-среды и внутренние параметры компании, в которых будет реализовываться процесс управления. В-третьих, нужно определить, как, когда, где и почему те или иные ситуации могут препятствовать или благоприятствовать достижению запланированных результатов. В-четвертых, предстоит спрогнозировать последствия, уровень риска, а также возможные причины и факторы возникновения рисковых ситуаций. Обязательно учесть масштаб потенциальных последствий, выявить и оценить имеющиеся и необходимые инструменты для контроля и управления рисками.



Елена SOVA

Пятым шагом станет определение баланса между потенциальными выгодами и негативными последствиями, выстраиваемого на основе сравнения уровня рисков с ранее определенными критериями. Шестой шаг — разработка и реализация экономически целесообразных стратегий и планов для увеличения выгоды и сокращения потенциальных издержек вследствие рисковых ситуаций. Наконец, для улучшения качества и результатов деятельности компании необходимо постоянно проводить мониторинг эффективности всех этапов процесса управления рисками.

И в завершении — о главном. Влияние риска на бизнес зависит не только от риск-менеджмента, но и от отношения к нему собственника бизнеса и нанятого персонала. Ведь недаром в фольклоре присутствуют два противоположных подхода к управлению рисками. С одной стороны, есть такие пословицы, как «Кто не рискует — тот не выигрывает», «Риск — благородное дело», «Большой риск — большая выгода», «Серьезных начинаний без риска не бывает». А с другой стороны, есть и такие: «От глупого риска до беды близко», «Рискнул, да закаялся» и т. д.

Риск, как и его величина, понятия во многом субъективные и применительно к владельцу бизнеса или нанятому сотруднику всецело зависят от его профессиональной подготовленности, информированности, психологического типа и других факторов. В рыночных условиях осуществлять успешную деятельность и при этом полностью избежать воздействия разнообразных рисков невозможно. Важно управлять таким процессом и аккуратно балансировать между возможной прибылью и той ценой, которую, возможно, придется заплатить в случае неудачи.

P. S. Читайте мою колонку «Дело в деталях» в «Деловом Волгограде», а также на сайтах elena-sova.ru и delosmi.ru. Звоните +7 995 400 5454.

Лайфхак дня: Риск — преимущество свободы.

«МегаФон» показал, как связь решает актуальные задачи бизнеса

Текст: Константин Смолий. Фото: Евгений Гринько

Эффективные инструменты управления и привлечения клиентов, комплексные телеком-решения — об этом шла речь на встрече представителей «МегаФона» и волгоградского бизнес-сообщества.

Гостиничный бизнес, ЖКХ, пекарни, автошколы, магазины стройматериалов и спецодежды, небольшие производственные предприятия — столь различны сферы деятельности клиентов «МегаФона», собравшихся на бизнес-завтраке. У оператора нашлись универсальные телеком-решения, подходящие любому бизнесу.

Каждого, разумеется, интересует свое. Например, Евгений Цыганский, гендиректор туристической компании, изучает возможности таргетированной СМС-рекламы — сервиса, позволяющего сделать сообщение адресным, а потому несравнимо более эффективным. Ведь люди читают только треть постов в соцсетях и половину сообщений по электронной почте, но зато знакомятся с содержимым 98% СМС-сообщений. Так что быстрая и недорогая рассылка по базе абонентов «МегаФона» или собственной базе компании — хорошая возможность донесения сообщения до аудитории, заранее отобранной по значимым параметрам. Их, кстати, 11: пол, возраст, геопозиция, интересы, средний счет за услуги связи и другие. Впрочем, Евгений говорит, что у его бизнеса нет нужды в излишнем сужении круга получателей. А вот в оценке эффективности рассылки нужда есть. Как это делать из личного кабинета, Евгению показали специалисты «МегаФона».

СМС-таргетинг полезен предпринимателям в сферах розничной торговли и услуг, владельцам интернет-магазинов и даже администраторам общественных учреждений. И логично, что представители этой широкой категории бизнеса изучали и такую услугу, как «Виртуальная АТС». Ведь заинтересовать потенциального клиента сообщением — это первый этап, а дальше нужно правильно организовать поток входящих звонков, иначе все рекламные усилия пойдут прахом. Интересно, что обычные телефонные звонки до сих пор остаются основным каналом связи с клиентами: на них приходится 73% коммуникаций. Превратить максимум позвонивших в клиентов помогут умная маршрутизация сценариев, переадресация звонков, автоответчик, голосовая почта и, разумеется, единый многоканальный номер 8-800. Без него серьезную компанию в наше время трудно представить.

«Виртуальная АТС» вообще хороша для организации технологичного рабочего процесса. Например, она не требует привязывания сотрудников к рабочему месту, технических навыков, приобретения дорогого оборудования. Даже если для контроля качества работы сотрудников директор захочет послушать их разговоры с клиентами, он может это сделать в течение года, не загромождая офис «железом» с серверами: информацию хранит «МегаФон». Гости отмечали такую особенность сервисов компании, как сочетание комплексности и системности, с одной стороны, и возможности индивидуального конструирования нужного именно тебе решения, с другой. Получается такая конфигурация сервисов, которая подходит конкретному бизнесу со всеми его нюансами. В этом и состоит интеллектуальность современных информационных технологий от «МегаФона» — каждый найдет решение под свои нужды.

Оксана, представитель крупной нефтяной компании, говорит, что перед их бизнесом не стоит цель привлечь клиентов смсками и организовать поток входящих звонков: они работают с несколькими партнерами и ищут новых не такими способами. Но и для

Гости мероприятия

Оксаны нашлась подходящая услуга — «Контроль кадров». Определение местоположения сотрудников, координация их перемещений, контроль соблюдения рабочего графика — все это необходимо любой компании, в которой пока еще работают люди, а не машины. Хотя в принципе с «МегаФоном» можно контролировать и машины: так называемый «M2M» — контроль за удаленными устройствами — уже используется в целом ряде отраслей.

В общем, гости бизнес-ланча на конкретных кейсах и собственном опыте увидели, сколь широким спектром актуальных решений обладает «МегаФон». К сожалению, не всегда руководители компаний знают о новых возможностях, и продолжают работать по старинке, проигрывая конкурентную борьбу. Но технологии развиваются бурно, и линейка услуг непрерывно расширяется. Внедрение новаций вроде тех, что предлагает «МегаФон», — это в наше время, пожалуй, единственный способ сохранить эффективность бизнеса и его конкурентоспособность.

Экспорт из Волгоградской области: как развить наш потенциал?

Текст: Мария Курченкова. Фото: Сергей Желтов

В декабре в Волгограде состоялся форум «Внешнеэкономический потенциал развития Волгоградской области», на котором предприниматели и депутаты Комитета экономической политики и развития Волгоградской области обсудили экспортные перспективы региона и поделились кейсами по продвижению товара на международном рынке.

ЭКСПОРТ ЕСТЬ? А ЕСЛИ НАЙДЕМ?

Несмотря на то, что внешнеэкономический потенциал области невелик, за последние несколько лет региональные предприниматели сделали резкий рывок вперед и оказались способными конкурировать с иностранными производителями. А в некоторых случаях конкурентов и вовсе нет — настолько уникально торговое предложение наших предпринимателей. На рынке появились такие компании, как Grass и «Грифон Промоушн Груп», которые успешно продвигают свою продукцию и услуги за рубежом. Наиболее мощный экспортный потенциал был и остается у химической промышленности.

Статистика по внешнеэкономической деятельности в Волгоградской области сейчас довольно позитивная — мы занимаем 3 место по объемам внешней торговли среди субъектов ЮФО. Доля предпринимателей, осуществляющих такую деятельность, составляет 9,2%. В 2013 году с регионом торговали 109 стран мира, а в 2016 году их количество возросло до 121. То есть экспортная география заметно увеличилась. Крупнейшие внешнеторговые партнеры региона — Казахстан, Беларусь, Украина, Нидерланды, Франция, США, Турция, Азербайджан, Иран и Германия.

ЭКСПОРТ НАШЛИ. ЧТО ДАЛЬШЕ?

Дальше стоит важная стратегическая цель — развитие экспортного потенциала региона. Для этого, по словам участников форума, необходимо обеспечить:

1) увеличение эффективности выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятий, проводимых в области, за счет роста числа участников из стран дальнего и ближнего зарубежья;

2) опережающее развитие внешнеэкономических показателей экономики региона по сравнению с динамикой прошлых лет в целом, а также по группам товаров с высокой долей добавочной стоимости;

Волгоградские производители представляют свою продукцию

3) увеличение числа муниципальных образований, вовлеченных в экспортную деятельность, а также усиление экспортных позиций субъектов малого и среднего бизнеса;

4) рост общего числа региональных экспортеров, прежде всего за счет субъектов малого и среднего предпринимательства.

Эти меры направлены на то, чтобы ускорить рост несырьевого неэнергетического экспорта и вовлечь в международную торговлю максимальное количество предприятий, имеющих экспортный потенциал. Для достижения этой цели нужно решить целый комплекс задач. А именно:

1) Обеспечить последовательное увеличение объемов экспорта высокотехнологичной продукции и продуктов глубокой переработки сырья и материалов, что приведет к повышению доли добавленной стоимости.

2) Создать благоприятные условия для расширения российского присутствия на мировых рынках за счет дальнейшего расширения номенклатуры и географии экспорта, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства.

3) Сформировать комплексную поддержку экспорта, опирающуюся на финансовые, организационные, маркетинговые и информационные инструменты поддержки.

Что из этого должно выйти? А вот что. В ходе реализации экспортной стратегии прогнозируется:

1) Среднегодовой темп прироста объемов экспорта несырьевых неэнергетических товаров в стоимостном выражении не менее 7% минимум к 2025 году и его последовательное соблюдение до 2030 года.

2) Рост объемов несырьевого неэнергетического экспорта товаров в стоимостном выражении не менее чем на 15% к 2018 году, не менее чем в 2 раза к 2025 году и не менее чем в 2,5 раза к 2030 году.

3) Рост числа экспортеров не менее чем на 10,3% к 2018 году, не менее чем в 2 раза к 2025 году и не менее чем в 2,5 раза к 2030 году.

4) Создание благоприятных условий для развития экспорта услуг в регионе, в особенности субъектов малого и среднего бизнеса.

Возникает вопрос, почему такое внимание уделяется несырьевому и неэнергетическому производству? Во-первых, в Волгоградской области добывается не так много сырья, чтобы за счет его экспорта обеспечить финансовое благополучие региональной экономики и достичь положительного сальдо внешнеторгового баланса. Тем более что в последние годы цены на многие виды ресурсов на международных рынках демонстрировали падение. Во-вторых, продукция несырьевого производства обладает более высокой добавленной стоимостью, которую было бы неплохо оставлять у нас, а не у наших внешнеторговых партнеров. А в-третьих, продажей сырья мы не сможем обеспечить развитие высокотехнологичного производства, которое необходимо для изготовления современной продукции высокой степени переработки. Задача внести свой вклад в слезание с сырьевой иглы стоит сейчас перед властями каждого региона, и наши власти это прекрасно осознают и даже принимают меры.

ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

Каковы же предварительные результаты этих усилий? В 2010-2013 гг. основу экспорта региона составляла продукция топливно-энергетического комплекса. А в 2014-2017 гг. наблюдалось значительное сокращение ее поставок. С другой стороны, в 2015-2017 гг. усиливаются позиции экспорта металлургической, химической и пищевой промышленности, а также машиностроения (к примеру, волжских автобусов). Кроме того, наблюдается стабильный рост экспорта продукции неорганической химии и военно-промышленного комплекса. То есть, в общем-то, приоритет постепенного наращивания несырьевого экспорта обретает зримое воплощение.

Виктория Афанасова, начальник Центра поддержки экспорта Волгоградской области

В ближайшие несколько лет, как заверяют ведущие спикеры форума, экспортный потенциал должен усилиться по следующим направлениям:

1) машиностроительная продукция: нефтегазовое оборудование, транспортные средства и бытовая техника;

2) химическая продукция, резиновые и пластмассовые изделия;

3) электрооборудование, электронное и оптическое оборудование;

4) металлургическая продукция;

5) продовольственные товары и сырье для их производства.

Участники форума

Только за счет развития этих направлений можно интенсифицировать изменение хозяйственной модели, чтобы торжественные слова вроде «изживание негативных особенностей российской экономики», которые мы часто слышим на федеральном и региональном уровнях, были не просто красивыми фразами. Очень важно заинтересовывать своей продукцией наших зарубежных торговых партнеров, чтобы Россию вообще и Волгоградскую область в частности перестали воспринимать преимущественно как поставщика ресурсов и продукции низкой степени передела и одновременно покупателя высокотехнологичной продукции. Тогда структура торговых отношений региона с зарубежными странами изменится. Но эту задачу можно решить только совместными усилиями бизнеса, общества и государства.

Бизнес, разумеется, предпринимает для этого заметные усилия — это необходимо для его собственного развития. Общество тоже старается: например, сотрудничеству региона с другими странами может поспособствовать общественная дипломатия. Что же касается государства, то оно прилагает заметные усилия, чтобы помочь волгоградским предпринимателям выйти на международные рынки. Речь не только о разовых мероприятиях вроде нынешнего форума «Внешнеэкономический потенциал развития Волгоградской области», но и о постоянно действующих институтах поддержки. Так, на федеральном уровне успешно действует Российский экспортный центр (РЭЦ), и его региональные аналоги, обладающие схожим функционалом, стараются не отставать. Задача Центра поддержки экспорта Волгоградской области — помощь местным предприятиям, преимущественно малым и средним, выйти на зарубежные рынки. Кроме соответствующих образовательных программ Центр осуществляет деловые поездки предпринимателей, в ходе которых они знакомятся с новыми контрагентами и партнерами, заводят связи и даже заключают контракты.

И в конце нам осталось привести примеры волгоградских компаний, которые уже наладили успешный экспорт: «Доп» — деревянные окна и двери, «ТД Вольтерра» — поставки бытовой техники для ферм, «Март» — оборудование для нефтедобычи, «Спецнефтематериалы» — добыча и производство кварцевого песка, «Вавилон» — натуральные соки и нектары, «Волгоагротрейд» — сельхозпродукция, «НПО Броня» — инновационные стройматериалы, «Волгоспецтехно» — запчасти, а также уже упоминавшийся нами «Грасс» — автохимия. На самом деле компаний-экспортеров значительно больше, и мы надеемся, что все больше волгоградских производителей оригинальной и конкурентоспособной продукции найдут дорогу к зарубежному покупателю, успешно развивая свой бизнес.

Г. Хвостова: «В основе чуда лежит технология»

Текст: Константин Смолий. Фото: Денис Поликарпов

Зачем нужен современный отдел продаж? На каких принципах основана его работа? Существует ли в продажах отраслевая специфика? Об этом расскажет гость «ДВ» — эксперт по продажам Галина Хвостова.

? — Галина, каково, на ваш взгляд, значение грамотно построенной системы продаж в нынешней экономической ситуации?

— Ситуация сейчас сложная, многие бизнесмены закрывают компании либо ждут окончания кризиса. Да, за спадом следует подъем, но момент будет упущен. Предприниматели, которые модернизируют работу или создают современный бизнес с нуля, с началом подъема захватят весь рынок. И поможет им в этом именно профессиональная работа отдела продаж.

Я работаю с компаниями разных отраслей: частные детские сады, салон красоты, фотостудия, юридическая помощь, розничные магазины, компания-застройщик. И у всех схожие проблемы: они создают качественный продукт или услугу, но не могут привлечь клиентов. Например, я помогала наладить продажи детским развивающим центрам и частным детским садам. Обычно их открывают женщины с детьми, которых не устраивали по каким-то причинам те детсады, которые уже есть в нашем городе. Эти отважные женщины меняют мир вокруг себя, и я с удовольствием участвую в развитии их общественно необходимого бизнеса.

? — Насколько отличается работа отделов продаж в компаниях разных отраслей?

— В принципе технология продаж в разных сферах очень похожа. Всем необходимо собирать клиентскую базу и работать с ней, организовывать рекламные кампании, писать правильные продающие сообщения, анализировать каналы распространения рекламы. Но, конечно, есть и нюансы, связанные с конкретным содержанием деятельности компании. Скажем, сейчас я работаю с компанией-застройщиком, у которой многоквартирный дом в Красноармейском районе — первый объект, и я создавала отдел продаж с нуля. Мы решили множество технических проблем, наладили все процессы, создали посадочную страницу и аккаунты в соцсетях. Современные продажи предполагают использование таких инструментов, как CRM-система, подключенная к IP-телефонии, чтобы клиент не терялся и максимальное количество звонков превращались во встречу или сделку. Ведь в среднем звонок обходится застройщику в тысячу рублей, а если учесть конверсию из звонков в сделки, то сделка стоит несколько десятков тысяч рублей.

Галина Хвостова, эксперт по продажам

Но главное — мы собрали коллектив менеджеров и обучили их эффективной работе в отделе продаж застройщика. Такой менеджер должен быть настоящим экспертом в недвижимости. Он должен знать не только технологию строительства продаваемого объекта, но и состояние рынка недвижимости в целом, все особенности покупки новостроек по ФЗ 214, в том числе с использованием ипотечного кредитования.

? — А почему бы застройщику не использовать риэлторов или другие внешние каналы вместо собственного отдела?

— ГГлавная разница в заинтересованности продавцов. На пике жилищного строительства и продаж застройщику хватало юриста для заключения договоров и риэлторов, а о полноценной службе продаж мало кто думал. Но риэлтору неважно, что продавать, он идет по легкому пути. И когда рынок просел, у компаний, строящих хорошее жилье, начались проблемы. Ведь продавать нужно дороже рынка, а риэлтору или агентству неинтересно уговаривать покупателя приобрести дорогие квартиры, ему проще продать вторичку или жилье эконом-класса. В то же время менеджер не может продавать другие объекты, он должен убедить потенциального покупателя приобрести именно жилье данного застройщика, объяснив его преимущества.

? — Галина, ваш опыт очень разнообразен. Помог ли он внести в работу созданного вами в компании-застройщике отдела продаж нечто такое, чего нет у конкурентов?

— Да. Опыт работы с разными бизнесами очень помогает: я могу налаживать между ними партнерскую сеть. В декабре мы устроили вечеринку «Знакомство с соседями», на которой наш партнер, салон красоты, дарил сертификаты гостям, нашим клиентам, а те потом становились завсегдатаями этого салона. Среди наших партнеров — и частный детский садик, и кафе, в котором проходила вечеринка. Т. е. мы создаем партнерство между застройщиком и различными бизнесами, расположенными поблизости. Оно выгодно всем, в том числе покупателям наших квартир, но почему-то другие застройщики этого не делают.

Кстати, хочу сделать читателям новогодний подарок — поделиться опытом, наработанным в разных сферах, рассказать конкретные кейсы. Звоните в «Деловой Волгоград» и приходите на наш бизнес-завтрак. Посидим в уютном месте, обсудим ваши проблемы и обязательно найдем решение. Когда мои клиенты реализуют планы продаж, казавшиеся им недостижимыми, то сравнивают это с чудом. Но когда мы повторяем это «чудо» снова и снова, становится понятно, что в его основе лежит технология.

NASTUP — отель в Домбае по классу «все как дома»

Если вы никогда не были в горах Северного Кавказа, то вам точно к нам. Мы расскажем о Домбае, чудесном и уникальном месте — Мекке всех горнолыжников России.

Домбай известен еще со времен СССР как образцовый горнолыжный курорт. Все, кто любит отдых в горах, обязательно приезжают сюда. А потом возвращаются снова и снова. Да, есть Сочи с его курортами и потенциалом. Но Домбай — это не просто горы. Карачаево-Черкессия — очень красивое место. Изумительная природа, чистый воздух. Воду можно пить прямо из речек. Так говорят все, кто побывал здесь. К Домбаю не просто привыкаешь, а прилипаешь душой.

Поселок Домбай расположен в так называемой Домбайской поляне — межгорной котловине на высоте 1620 метров над уровнем моря. Горнолыжный курорт располагается непосредственно в бассейне горной речушки Теберды, на территории национального Тебердинского заповедника. Высокогорная долина уютно примостилась у подножия Главного Кавказского хребта, где сливаются воедино воды рек Домбай-Ульген, Аманауз и Алибек. Вокруг котловины расположены красивейшие горы, конца и края которым практически не видно. Самая главная достопримечательность этих мест — окружающее великолепие природы Тебердинского заповедника.

Домбай — Мекка российских горнолыжников

Добраться до курорта можно разными путями. Традиционный маршрут по воздуху — самый быстрый, правда, весьма дорогой. А главное, не совсем удобный. Ближайший аэропорт федерального значения, куда можно наверняка долететь из разных уголков страны, — Минеральные Воды. Но затем следует долгий автомаршрут в горную часть Карачаево-Черкессии длиной почти 230 километров.

NASTUP — классический горный отель с обилием дерева внутри и снаружи

Поезд тоже не лучшее решение. Можно выбрать вокзалы в Невинномысске, Пятигорске, Нальчике или Минеральных Водах, но расстояние до Домбая не сильно уменьшится. Единственный плюс — можно провезти больше багажа.

На наш взгляд, самый удобный и практичный вариант — автобусный тур в Домбай. Преимуществ у него несколько. Недорого, можно взять все, что необходимо в пути, а за перевес багажа доплачивать, как на рейсах «Победы», не придется. В дороге есть достаточно остановок. А главное — не нужно пересаживаться в другое транспортное средство до самого Домбая! Автобус надежно и уверенно доставит любую компанию или одинокого любителя горнолыжного отдыха непосредственно к порогу отеля.

Кстати об отеле… Гостиницы в Домбае есть на любой вкус и уровень финансовых возможностей. Предпочтением многих станут небольшие горные шале, где всегда есть ресторан или кафе, обязательны баня, прачечная и прочие радости бытового обслуживания.

В этом смысле отель с оригинальным названием NASTUP можно считать практически идеальным решением. Главное — автобус из Советского района

Волгограда идет именно в этот отель. Туры стартуют каждый четверг, начиная с 18-го января 2018 года. Автобус отправляется еженедельно в 19.00 с улицы Электролесовская, д. 76 «Б», что рядом со спортивным комплексом «Арена». Переезд до КавМинВод происходит ночью, благодаря чему путешествие не станет утомительным даже для взыскательного пассажира.

«Плюсы» гостиницы начинаются уже с внешнего вида: этот классический горный отель с обилием дерева внутри и снаружи напоминает альпийский. Комфортом различных номеров — от «Стандарта» до «Апартаментов», чистейшим бельем и добротной мебелью точно придется по вкусу практически любому путешественнику.

Другие «плюсы» этого места тоже обрадуют постояльцев. Для удобного пребывания есть практически все. Например, отличная сауна, если подмерзли в горах. Ресторан, где всегда можно сытно и вкусно провести время на отдыхе после катания по склонам. В каждом номере есть фен, в санузлах даже теплые полы, что очень комфортно!

Отель предлагает услуги прачки, есть сушилка для горнолыжной одежды. Все номера NASTUPа оборудованы WiFi, спутниковым телевидением.

Для любителей практично использовать время в изучении мест отдыха сообщаем: отель NASTUP расположен практически в центре Домбая, что очень удобно, если собираетесь не только кататься в горах, но ищете и туристические маршруты. Достопримечательности рядом: ущелье Гоначхир, по которому протекает одноименная река, располагается в 7 км от Домбайской поляны; желающих посмотреть на красивейший водопад — Софруджинский — милости просим на экскурсию.

Отдых в Домбае не должен утомлять — такой девиз у отеля NASTUP. Основной лозунг персонала — сделаем ваш отдых как дома. Подход наверняка придется по душе каждому, так как за тридевять земель и правда хочется чувствовать себя как дома.

Ущелье Гоначхир

Отдых в Домбае придется по душе каждому

Жемчужина Северного Кавказа — Домбай

Занимательная получилась статья, подумает читатель. Рассказывали про Домбай, а вышла реклама отеля NASTUP. Да, мы согласимся. Но дело тут в том, что мы сами все это прошли и проехали, и говорим о своем опыте. Единственное, чего хотелось бы испробовать — попасть в разрекламированный «ЙОГА-Тур», который стартует сразу же после новогодних праздников. Зима, горы, лыжи, йога и здоровье обязательно создадут великолепное настроение и чудесное послевкусие отдыха, которое захочется повторить еще раз, чтобы снова побыть далеко, но «как дома».

Нина Мамедова: «Массаж — это синтез медицинской науки и искусства»

Текст: Алена Шишенина. Фото из личного архива героя публикации

«ДВ» открывает новую рубрику. В ней мы будем рассказывать о представителях различных профессий, настоящих профессионалах , людях делах. Наша первая героиня — Нина Мамедова, преподаватель в сфере дополнительного профессионального образования. Она не только имеет более чем двадцатилетний опыт работы в сфере медицинского массажа, но и ведет занятия на базе Волгоградского медицинского колледжа, передавая свои знания другим.

В начале нашей беседы Нина Мамедова подчеркивает: «Я занимаюсь преподавательской деятельностью из любви к профессии, чтобы передавать свой опыт работникам нового поколения». По ее мнению, массаж — это тяжелая и «потная» работа. Но, несмотря ни на что, эта специализация неизменно привлекает все новые и новые потоки медработников среднего звена, т. к. прежде всего дает возможность прокормить себя и свою семью.

Конечно, окончить массажные курсы и оборудовать рабочее место — необходимое, но не достаточное условие для того, чтобы организовать свое массажное дело. Необходимо постоянно развиваться не по горизонтали, а по вертикали, углубляясь и совершенствуясь. Быть хорошим массажистом не менее почетно, чем быть хорошим врачом.

Нина Мамедова (стоит в центре) со слушателями курсов первичной специализации по медицинскому массажу

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАБОТЫ

По словам Нины Мамедовой, психологический микроклимат при проведении процедур складывается из ощущения у клиента заботы о себе. Каждому хочется думать, что он — «не каждый». Пациенты любят, когда им объясняют цели и задачи курса массажных воздействий, суть применяемых методик. Все это создает доверительные отношения.

Кроме того, наша героиня полагает, что исполнитель массажных услуг должен обладать определенными личностными качествами. Среди них — тактичность, доброжелательность, внимательность, аккуратность, клиническое мышление, психоэмоциональная стабильность, выносливость, сила. В массажном деле у сотрудника покупается не время, проведенное на работе, а результат его деятельности. Ключевым показателем результативности труда массажиста будет эффект от оказания услуги, определяемый субъективно заказчиком как улучшение физического состояния.

МАССАЖ КАК БИЗНЕС

Кстати, у Нины Сергеевны есть собственный опыт в организации предпринимательской деятельности в сфере оказания услуг по лечебно-оздоровительному массажу и физиотерапии. По ее словам, при создании какой-либо структуры массажного дела необходимо сформировать систему мотивации и контроля данной организации. Заработная плата по сдельному принципу является лучшим механизмом управления мотивацией работников, так как от умения производить услуги по конкурентно способным ценам, в которых нуждается потребитель, напрямую зависит уровень заработной платы массажистов. Для контроля качества в массажном деле приемлема оценка мастерства исполнителя, создания комфортной обстановки для клиента путем непосредственного наблюдения руководителя и анкетирования потребителей массажных услуг. Соблюдение этих условий поддерживает высокую степень удовлетворенности сотрудников своим материальным и моральным положением.

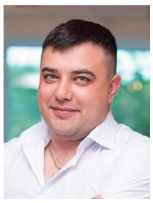
> ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ КУДА ВАЖНЕЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ И ДРУГИХ СТИМУЛИРУЮЩИХ СРЕДСТВ

«Гармоничное сочетание сформированной корпоративной культуры при справедливом распределении материальных благ организации, — делится опытом Нина Сергеевна, — позволит выжить массажному, а возможно, и любому другому делу и в экономически тяжелое время. Практический опыт подтверждает, что ценностные ориентации куда важнее материальных вознаграждений и других стимулирующих средств. Если руководитель сумел выстроить конструктивные межличностные взаимоотношения между сотрудниками, то организация будет работать «как часики» практически при любых обстоятельствах».

Татьяна Кузнецова

Главный редактор «Делового Волгограда»

— Уважаемые читатели! Дорогие коллеги-предприниматели! В канун Нового года хочу пожелать вам новых ярких проектов, новых идей и их воплощений в жизнь, терпения, мудрости, гармонии с собой и миром, надежных и верных соратников, энергии для осуществления задуманных планов! Пусть новый 2018 год принесет удачу и надежду на то, что предприниматели в нашей стране будут оценены по достоинству. Поменьше тревог и ошибок, побольше уверенности в том, что вы приносите пользу государству и обществу, в котором мы живем! С наступающим!

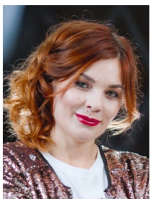


Олег Ракович

Учредитель центра снижения веса «Доктор Борменталь» в Волгограде

— В преддверии Нового года мы всегда верим в чудо, с нетерпением ждем чего-то нового, перелистываем страницу истории и начинаем писать ее заново. Это некая точка отсчета, которая сулит благополучие и перемены к лучшему. Действительно, как часто мы клянемся, что начнем новую жизнь с нового года, с начала месяца, с понедельника. И так вышло, что новый 2018 год, новый месяц январь как раз начнутся в понедельник. Вот такое совпадение. А это значит, что год будет хорошим, успешным, плодотворным.

Я желаю волгоградцам в первую очередь здоровья, ведь оно — залог остальных человеческих достижений. Конечно же, счастья, ведь все, к чему мы стремимся и чего добиваемся, делает нас счастливыми. Желаю также материальной стабильности и роста. Всем женщинам я желаю быть красивыми, стройными и любимыми, а мужчинам – сильными, уверенными в себе и решительными. Пусть наступающий год станет по-настоящему новым и принесет в вашу жизнь радость, гармонию и любовь.



Юлия Донецкова

и коллектив студии событий «Кстати»

— Время новогодних чудес, нарядных елок и подарков приближается и не устает радовать нас! Прекрасное время для новых начинаний, теплых семейных вечеров и зажигательных корпоративов!

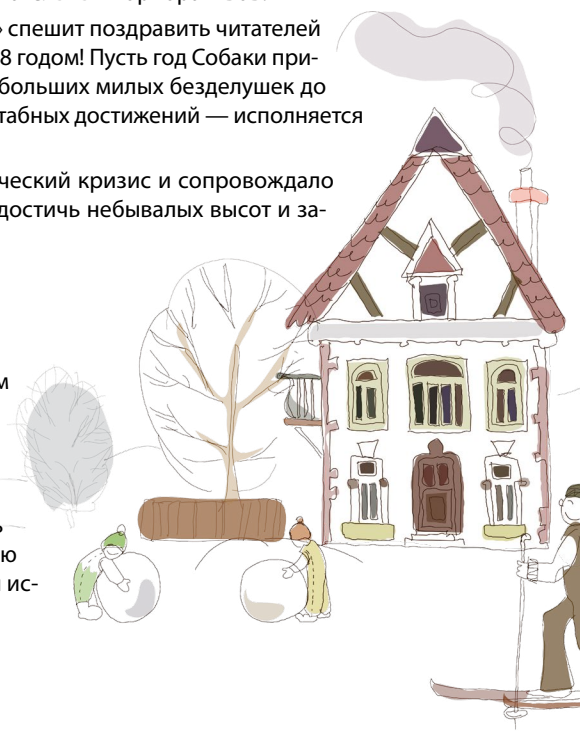
Во всей этой праздничной суматохе студия событий «Кстати» спешит поздравить читателей и партнеров журнала «Деловой Волгоград» с наступающим 2018 годом! Пусть год Собаки принесет мир и любовь в ваши семьи, и каждое желание — от небольших милых безделушек до грандиозных путешествий, крупных материальных благ и масштабных достижений — исполняется по взмаху волшебной новогодней палочки!

Желаем, чтобы в следующем году вас миновал любой творческий кризис и сопровождало только вдохновение! Пусть энергия уходящего года поможет достичь небывалых высот и заряжает на новые открытия в наступающем, 2018-м!

Юрий Постнов

Генеральный директор ООО «Инновационные технологии»

— Новый год — это время, когда мы как будто перешагиваем некую черту, разрываем финишную ленту, но, в то же время, опять оказываемся на старте. И сейчас, накануне очередного старта, я желаю каждому из нас прожить этот год достойно, не тратить время впустую, развиваться, искать что-то новое, изобретать и экспериментировать. Ведь только так наша жизнь станет интереснее, полезнее и ярче. Ну и, конечно же, я желаю всем здоровья и благополучия, любви и счастья, веры в чудо и исполнения желаний! С Новым Годом!



Юлия Шилихина

Арт-директор ЛОФТ1890

— Дорогие горожане! В 2017 году ЛОФТ1890 стал не только заметным объектом на карте креативных мест Волгограда, но и добился федерального признания: в ноябре мы получили премию «ФЕНИКС» как лучший реализованный проект реставрации объекта промышленного наследия. Благодаря вашей поддержке и участию в ЛОФТе появился «Театр в Ле́днике», «Школа интеллектуального досуга», прошло множество выставок, дискуссий и других мероприятий социальной направленности, а наши резиденты являют собой пример передового предпринимательского сообщества Волгограда. В преддверии Нового года желаю всем добра, семейного счастья и успеха во всем, что делает жизнь города интереснее и веселее. Спасибо, что вы с нами!

Анастасия Александрова

Директор операционного офиса «Волгоградский» Райффайзенбанка

— Желаю никогда не утрачивать силу духа, всегда быть на волне успеха, постоянно наполнять свою жизнь добрыми поступками и новыми достижениями и, несмотря ни на что, оставаться человеком с чистыми помыслами и открытым сердцем. Цените каждый день, находите радость в мелочах и из всего, даже неудач, получайте опыт, конвертируя его в мудрость.

Анатолий Шагунов

Адвокат

— Традиционно мы отмечаем Новый год в кругу родных и близких. Собираясь за праздничным столом, загадываем желание и поздравляем друг друга, говорим теплые слова. Желаю, чтобы в новом году приятные моменты случались чаще, родные собирались вместе не только по какому-либо поводу, но и просто так, одаряя вниманием и радостью любимых. Чтобы у людей было больше времени, уважения, дружелюбия друг для друга. Желаю жителям нашего города крепкого здоровья, высокой трудоспособности, радости и счастья. И, конечно же, быть добропорядочными, законопослушными и совершать только обдуманные поступки.

СушиВесла

ДАВАЙ ЗАКРУТИМ НА КОРП*РАТИВ!

ANTISTRESS

лосось, сыр сливочный, кунжут, огурец, рис, нори

205.- 207 г x8

ЗАКАЖИТЕ РОЛЛЫ С ДОСТАВКОЙ В ОФИС

8 800 77 00 100

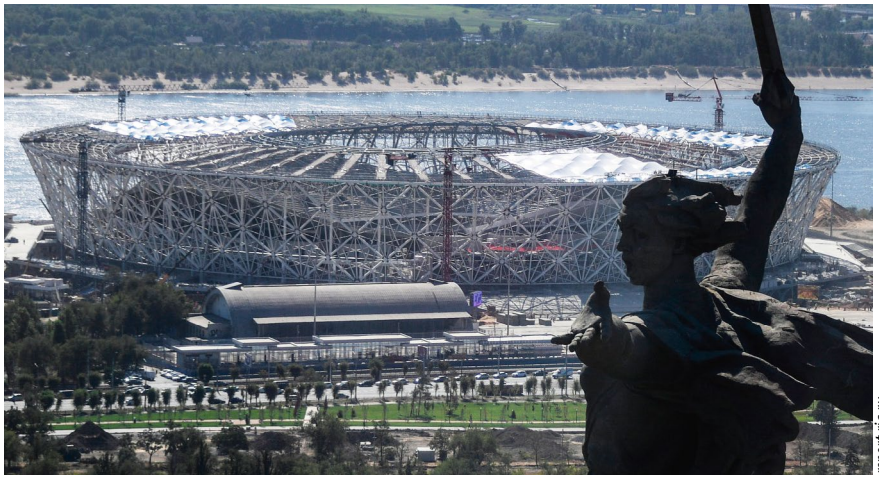
СУШИВЕСЛА.РФ

От материалов к технологиям

Текст: Сергей Кузнецов

Тенденции рынка стройматериалов сквозь призму деятельности волгоградских предприятий — в обзоре «Делового Волгограда».

С точки зрения перспектив развития собственного производства строительных материалов, волгоградский регион на карте России расположился весьма удачно. Практически в каждом районе области имеется строительная глина, во многих достаточно песка. Есть у нас и порядка 130 месторождений другого сырья, необходимого для производства цемента. Однако даже при изначально благоприятных условиях перспективные возможности оборачиваются реальным развитием только благодаря рациональному подходу и постоянному совершенствованию процессов. С производством стройматериалов и оборудования — та же история. Попробуем разобраться, в каком состоянии находится отрасль в Волгоградской области и какие тенденции для нее характерны.



rsport.ria.ru

При строительстве «Волгоград Арены» акцент сделали на местных производителях стройматериалов

ГЛАВНАЯ СТРОЙКА ГОРОДА КАК ЛАКМУСОВАЯ БУМАЖКА

Для начала стоит отметить два очень важных момента. Заметный толчок отрасли как в целом по России, так и в Волгоградской области еще несколько лет назад дал курс на импортозамещение. Но еще большим стимулом стало строительство стадиона «Волгоград Арена». Уже на этапе планирования работ губернатор поставил задачу при выборе стройматериалов делать акцент на местных производителях. В этом есть и финансовая выгода: сэкономить получилось порядка 500 млн рублей. При этом к качеству материалов предъявлялись самые серьезные требования. И если уж говорить о современных трендах конкретно в регионе, то для любого производителя использование его материалов при строительстве главной футбольной арены города безусловно стало показателем высокой репутации. С этого и начнем.

На завершающих стадиях строительства применялись витражные конструкции из закаленного стекла с повышенной прозрачностью производства компании Masko Glass. Это стремительно набирающие популярность так называемые «умные» стеклопакеты. Летом они отражают солнечную энергию, а зимой сохраняют тепло внутри помещений. Вместе с тем они обладают очень высокой прочностью, а в случае повреждения абсолютно безопасны. В сегменте стройматериалов для внешней отделки зданий такая технология считается передовой и часто используется при строительстве офисных центров.

НЕ ЦЕМЕНТОМ ЕДИНЫМ

Велик вклад в строительство стадиона и флагмана производства цемента в регионе — АО «Себряковцемент». Несколько лет назад это михайловское предприятие, занимающее треть рынка строительных смесей в ЮФО, поставляло продукцию для строительства олимпийского парка в Сочи, а теперь сыграло важную роль при возведении «Волгоград Арены». Многие волгоградцы также знают, что продукция завода активно использовалась при строительстве бетонного основания монумента «Родина-мать зовет!», а вот о том, что он и к Останкинской башне в Москве приложил руку, в курсе только узкий круг посвященных.

Обширная география экспорта «Себряковцемента» во многом объясняется широкой линейкой выпускаемой продукции. Каждая разновидность ориентирована строго под определенный вид работ, в том числе узкоспециализированных. Так, есть цемент, предназначенный для изготовления дорожных и аэродромных покрытий, а есть рассчитанный на использование при строительстве мостов. Помимо собственно цемента, дочернее предприятие «Себряковцемента» ЗАО «Баутек» изготавливает отделочные строительные смеси (шпатлевки, штукатурки и т.д.). Правда, расположено оно в Смоленске.

Еще один мастодонт в области производства стройматериалов — Волгоградский завод силикатного кирпича. Помимо кирпича, там изготавливают пустотелые силикатные блоки и пазогребневые плиты, а из отделочных материалов — сухую штукатурную смесь и технологическую известь. Последняя, кстати, в последнее время достаточно широко применяется в экологических проектах по утилизации нефтепродуктов — направление относительно новое, но весьма перспективное.

На предприятии охотно идут в ногу со временем и предлагают новые оригинальные решения для строительства и облицовки. В частности, в этом году продукцию завода использовали при возведении ЖК «Букатин луг» в Краснослободске — том самом, с яркими коттеджными домами, напоминающими скандинавские.

ecobuildingpulse.com

«Умные» стеклопакеты эффективны для энергосбережения

ПРИЗНАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ И КУРС НА ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Богатым на события получился год для известного волгоградского производителя сухих строительных смесей — «Волмы». Конечно, прежде всего — это создание новых видов продукции. Особняком здесь стоит улучшенная версия легендарной гипсовой штукатурки «Волма-слой», которую мало того что можно наносить без предварительного грунтования, так еще и финишной шпатлевки не требуется.

Активно оценивали продукцию и зарубежные гости. Летом после визита иранских промышленников были намечены перспективные планы по сотрудничеству, а в октябре предприятие посетил известный мастер-отделочник из Литвы, который уточнил, что некоторые смеси по своим свойствам даже превосходят европейские аналоги, а заодно поделился некоторыми секретами своего ремесла.

Но качество качеством, а в нынешнее время важнейшим конкурентным преимуществом стала экологичность и безопасность продукции. В этом отношении «Волма» в уходящем году сделала серьезный шаг вперед, получив одобрение «Национального научно-практического центра здоровья детей». Его эксперты рекомендовали продукты предприятия для использования в детских учреждениях, медицинских центрах, сооружениях для спортивных и культурно-массовых мероприятий и т. д.

Кстати, у «Волмы» даже есть свое мобильное приложение — в век высоких технологий это несомненный плюс.

ЛЕГКОСТЬ И ПРОЧНОСТЬ — ЭТО ВОЗМОЖНО

Стоит отметить, что многие производители в последнее время стали уделять повышенное внимание улучшению эксплуатационных свойств своих материалов в случае внезапных экстремальных ситуаций. Поэтому в наше неспокойное время развитие этого направления становится весьма актуальным. К примеру, Торговый Дом «СТРОЙХИМАЛЬЯНС» в числе прочего производит огнеупорные стройматериалы — от кирпича до специальной глины, — способные выдержать температуру до 1800°С. Помимо прямого назначения, они обладают еще целым рядом преимуществ. Во-первых, они долго держат тепло, что особенно важно в холодное время года. Плюс прекрасно адаптируются к резким перепадам температур и не теряют при этом своих характеристик. Но сложные условия эксплуатации — категория непостоянная. Сегодня они есть, а завтра нет. Конечно, хорошо быть к ним готовым, но в развитии строительной отрасли имеются и более значимые тренды, затрагивающие куда большие области применения.

Одним из самых динамично развивающихся направлений однозначно стоит признать модульное строительство. Эта технология уже достигла огромной популярности в Европе и имеет массу плюсов, отражающих современный подход к процессу строительства. Главным образом это практичность — целое здание (до трех этажей) можно быстро собрать из готовых деталей по аналогии с конструктором. При этом материалы также отличаются легкостью, прочностью, огнеупорностью и другими полезными качествами, а на само строительство даже не требуется никакой разрешительной документации.

В разрезе волгоградского региона яркий пример в этом смысле — предприятие «Конвейт», специализирующееся на строительстве быстровозводимых модульных зданий. По внешнему виду и техническим характеристикам они ничуть не уступают обычным капитальным строениям. В России этим направлением в промышленных масштабах занимаются лишь предприятия в Ростове-на-Дону и Санкт-Петербурге.

boomerangazart.com

Модули используются при строительстве как индивидуальных, так и многоэтажных домов

Строительство модульных зданий, помимо всего прочего, сопровождается использованием ряда современных технологий. К примеру, системы автономного отопления и водоснабжения позволяют возводить модули хоть в чистом поле. А электроэнергию в таком случае обеспечат автономные электростанции. Все эти системы жизнеобеспечения в нашем регионе тоже производит предприятие «Конвейт».

Эволюция материалов и совершенство технологий в строительстве идут хоть и не столь стремительными темпами, как в IT-сфере, но динамика заметна, что называется, невооруженным глазом. И предприятия Волгоградской области в своем стремлении идти в ногу с трендами демонстрируют вполне добротные результаты.

Риск для пользы дела

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

Чаще всего понятие «риск» воспринимается нами в негативном ключе. Оно ассоциируется с событиями, способными принести негативные последствия. Однако теперь есть сфера, где риск должен обрести положительные смыслы.

Несколько лет назад правительство РФ объявило о начале перехода к новой модели контрольно-надзорной деятельности. Что же было не так с прежней? Прежде всего, о неэффективности действующей практики говорят две взаимоисключающие тенденции: количество нормативных актов и контрольных мероприятий в отношении бизнеса увеличивается, а качество, безопасность и надежность предоставляемых им товаров и услуг снижается. В результате складывается парадоксальная картина. Предприниматели жалуются на неподъемный административный прессинг со стороны государственных контрольно-надзорных органов, который отнимает уйму сил и времени и мешает развиваться. Потребители же страдают от беззащитности перед лицом массовых нарушений со стороны бизнеса.

Большая часть вины за такое положение лежит на некоторых специфических чертах действующей модели контроля государства за предпринимателями. Например:

— тотальный характер надзора за всеми аспектами производственной и коммерческой деятельности подконтрольных предприятий;

— стремление установить в нормативных актах требования ко всем процессам и процедурам, реализуемым предпринимателями в ходе хозяйственной деятельности;

— оценка работы сотрудников государственных контрольно-надзорных органов по количеству проведенных контрольных мероприятий и количеству выявленных нарушений.

Казалось бы, такая жесткая модель регулирования должна поставить мощный заслон на пути недобросовестных бизнесменов, но на деле это оказывается не так. У надзорных органов физически не хватает времени на проверку всего и вся. В результате проверяющие сосредотачиваются на наименее трудоемких видах контроля, способных дать максимальный «вал» количества проверок и нарушений. Разумеется, это далеко не всегда действительно важные аспекты деятельности подконтрольных предприятий, критически влияющие на свойства предоставляемых ими благ.

Предприниматели, со своей стороны, понимают, что выполнить все требования нормативно-правовых актов невозможно, в том числе по причине архаичности установленных норм, не поспевающих за техническим прогрессом. В этой ситуации им оказывается проще заплатить штраф или откупиться от инспектора. В результате громадная бюрократическая машина государственного контроля работает на гигантских оборотах, но вхолостую, так как при таком подходе в принципе не может обеспечить надлежащего качества надзора.

Теперь же на смену сплошному всеобъемлющему контролю должно прийти «умное» регулирование. В его основу положен принцип адекватности контроля уровню потенциальных рисков. Главный риск — причинение ущерба жизни и здоровью потребителя, его имуществу и другим законным интересам. Чертами новой, рискоориентированной модели государственного регулирования должны стать:

— разделение поднадзорной деятельности по уровням риска от максимального до минимального;

— обеспечение максимального контроля над деятельностью с наибольшим уровнем потенциального риска для потребителей и снижение тяжести надзора за остальными;

— уход от мелочной регламентации и сохранение в нормативной базе только критически важных требований к деятельности предпринимателей, напрямую влияющих на потребительские свойства производимой продукции;

— переход к оценке работы контрольно-надзорных органов и их сотрудников не по объему проведенной работы, а по размеру ущерба, причиненного подконтрольными предприятиями потребителям;

— нацеленность инспекторов не на выявление нарушения и наказание виновных, а на его предотвращение и профилактику, что предполагает консультирование и информирование подконтрольных организаций.

> ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО НЕ РЕГЛАМЕНТИРОВАТЬ ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПРОДУКТА, А УСТАНОВИТЬ ТРЕБОВАНИЯ, КОТОРЫМ ОБЯЗАНЫ СООТВЕТСТВОВАТЬ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНЕЧНОГО ТОВАРА И УСЛУГИ

Иными словами, государство должно не регламентировать процесс создания продукта, а установить требования, которым обязаны соответствовать характеристики конечного товара и услуги. Адекватность этим требованиям призвана исключить нанесение ущерба потребителю, и этим состав требований должен быть ограничен. Крупные участники рынка будут подвергаться наиболее жесткому контролю вплоть до ежедневного, поскольку, в силу объемов производства и численности потребителей, допущенные ими нарушения могут привести к ущербу в огромных масштабах.

В ближайших планах правительства переход на рискоориентированный подход в ветеринарном, экологическом, жилищном, строительном надзорах, а также в контроле за розничной продажей алкоголя, деятельностью по управлению многоквартирными домами, строительством многоквартирных домов и иных объектов недвижимости. Что же, посмотрим, как учет рисков поможет сделать нашу жизнь лучше.

Персонал как источник рисков для бизнеса

Текст: Сергей Балабай, директор Центра развития бизнеса «Тайм»

Если внимательно изучить наиболее распространенные направления борьбы с рисками в современном бизнесе, то предпочтение отдается рискам, угрожающим конкретным бизнес-процессам. И хотя на первом месте все еще находится финансовый сектор, все больше внимания стало уделяться рискам, связанным с работой персонала.

Чтобы понять, почему этот вид рисков стал выходить на лидирующие позиции, достаточно рассмотреть, какие именно риски возникают в системе управления персоналом. Первая группа связана с этапом найма персонала. К примеру, риск бесполезных финансовых трат в случае ошибочного выбора кандидата. Причинами такой ситуации могут послужить неправильный выбор источника кандидатов или некорректное составление задания на подбор. Неадекватная оценка кандидатов или их низкий профессиональный уровень, несоответствие целей компании и личных целей человека.

Вторая группа — это риск формирования негативного имиджа компании, к примеру, из-за неграмотного содержания или формы объявления об имеющейся вакансии, или низкая квалификация кадрового персонала в самой компании.

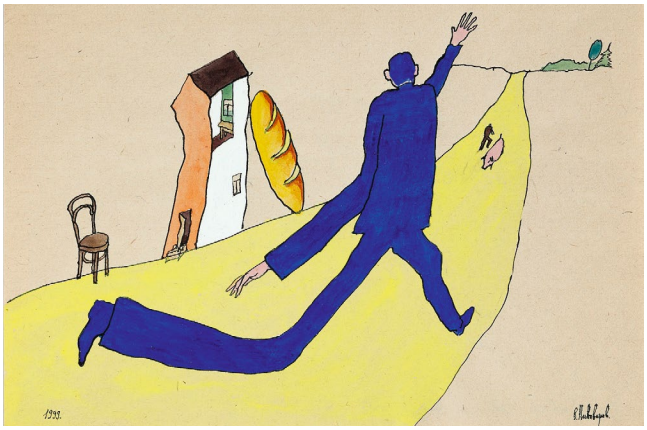
Третья группа рисков связана с развитием персонала внутри компании. Например, когда система его адаптации и подготовки развита куда сильнее, чем функционирующая в организации система мотивации и карьерного роста. Результатом может стать постоянный отток квалифицированных специалистов в конкурирующие компании.

К четвертой группе можно отнести риски, возникающие при осуществлении работником своей деятельности: аварии, хищения, ошибки и другие события, влияющие на динамику любого бизнеса.

Наконец, пятая группа — это риски, возникающие на этапе увольнения сотрудников. При некорректно построенной процедуре увольнения возможно нанесение компании как имиджевого ущерба — антирекламы для партнеров и клиентов со стороны бывшего сотрудника, так и финансового — в случае обращения уволенного сотрудника в суд или трудовую инспекцию.

Конечно, в зависимости от сферы деятельности риски у работодателей разные. В финансовой сфере центр внимания перенесен на риски мошенничества, хищения работниками имущества и денежных средств. Деловую сферу сильнее волнуют опоздания и невыходы на работу, низкая работоспособность и недоразвитость корпоративной этики. Другие немаловажные проблемы — низкий уровень мотивации и недостаток профессиональных навыков.

Одной из причин всех этих проблем, приводящих к появлению рисков для бизнеса в сфере управления персоналом, является искажение кадровой политики. Персонал подбирается исходя из задачи нанять с минимальными затратами необходимое количество работников с заданными умениями и навыками для удовлетворения не столько текущих, сколько перспективных потребностей компании. В результате это приводит к ситуации найма нелояльного сотрудника, не отвечающего организационной культуре компании, или же к риску ухода подготовленного и лояльного, но попавшего в ситуацию конфликта целей компании с собственными интересами.



Искажения в кадровой политике влекут риски, связанные с наймом и работой персонала

Решением такой проблемы может стать использование так называемых «профессиограмм», в которых должны быть подробно отражены обоснованные требования и система мотивации для той или иной должности. При работе с таким инструментом крайне важно избегать и завышения, и занижения требований, предъявляемых к кандидату на вакантную должность. Иначе это может привести к тому, что либо возникнут проблемы с поиском и привлечением персонала и разочарованием профессионалов в предлагаемой работе, либо компания не получит нужного ей специалиста. Баланс требований может быть достигнут благодаря использованию принципа «сначала ищем специалиста внутри компании, и только потом приглашаем со стороны»: он позволяет обеспечить соответствие нанимаемого персонала не только требованиям должности, но и организационной культуре компании. А главным результатом использования такого инструмента, как «профессиограмма», становится снижение рисков управления персоналом за счет повышения лояльности сотрудников.

КОНТАКТЫ

Центр развития бизнеса «Тайм»
consultingtime.ru
mail@consultingtime.ru
+7 (904) 430-4004
контакт-центр (круглосуточно)

Блокировка счета: причины и алгоритмы действий

Текст: Расим Назаров, управляющий партнер «Аудиторской компании «Камертон-АК», Москва

Блокировка расчетного счета — излюбленный инструмент давления со стороны налоговой инспекции. Как застраховаться от проблемы или хотя бы свести потери к минимуму? Алгоритм действий зависит от причины, из-за которой счет был заблокирован.

Подозрительная расходная операция. Банк может заподозрить вас в отмывании денег или финансировании терроризма. Тогда операции заблокируют на срок до пяти дней. Если за это время не предоставить информацию по подозрительным сделкам, то блокировку продлят до 30 дней.

Хорошо, если все обойдется отказом в платеже. Банк вполне может заблокировать все ваши расчетные счета, внести вас в черный список и без судебного решения закрыть бизнес. Достаточно ему посчитать, что назначение платежа не соответствует характеру бизнеса. Также отмечается тенденция «выдавливания» банками клиентов, чьи операции представляются подозрительными.

Что делать. Представьте в банк пояснения о характере операции и бумаги, подтверждающие ее законность (договоры, первичные документы). Впрочем, даже это не гарантирует положительный исход. Счет, вероятнее всего, разблокируют, но могут мягко попросить перевести расчеты в другой банк.

Блокировка — инструмент давления на бизнес

Долги по налогам, пени и штрафы. Программа, которую использует налоговая инспекция, не распознает величину суммы долга. Чем дольше «висит» долг, тем выше вероятность проблем даже из-за копеечной суммы. Перед блокировкой счета налоговики пришлют требование с указанием суммы на юридический адрес компании. Инспекция также вправе заблокировать все счета налогоплательщика. При этом всю сумму недоимки заблокируют на каждом счете.

Что делать. Выплатить долг по налогу, пени или штраф. Для подтверждения оплаты предоставьте в ИФНС выписку из банка. Также можно обратиться в инспекцию с заявлением о частичной отмене блокировки. Один из счетов разблокируют, если предоставить выписки из банка, подтверждающие наличие остатка средств на других счетах.

Привлечение к ответственности по результатам проверки. Счет заблокируют только после наложения ареста на имущество компании по результатам налоговой проверки. Заморозят лишь часть денег, исходя из разницы между недоимкой и стоимостью арестованного имущества (ст. 101 НК РФ).

Что делать. Есть три варианта действий. Лучше всего выплатить недоимку. Также вы можете подать заявление о замене блокировки счета на другой вид обеспечения. Например, на гарантию банка, входящего в перечень Минфина, поручительство третьего лица, под залог ценных бумаг. Наконец, можно попробовать оспорить блокировку счета в суде.

Непредставление расчета 6 НДФЛ. В этом случае инспекция остановит платежи по счету в течение 10 дней после того, как истечет установленный срок.

Что делать. Подать в ИФНС декларацию по форме 6 НДФЛ или документы, подтверждающие ее представление ранее.

Неподключение к системе сдачи отчетности через интернет. Некоторые компании, например плательщики НДС или организации с численностью работников больше 100 человек, обязаны представлять налоговую отчетность в электронной форме.

Что делать. Подключиться к системе сдачи налоговой отчетности через интернет.

Непредставление в налоговый орган квитанции о получении требования. Квитанция о приеме — это электронный документ, подтверждающий факт получения требования. Ее нужно передать в инспекцию не позднее шести рабочих дней с момента отправки требования.

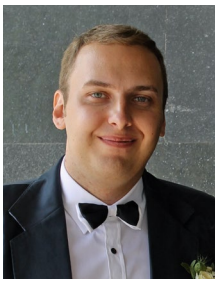
Что делать. Направить в ИФНС электронную квитанцию о приеме документа.

Правила безопасного поведения для успешной работы:

- сотрудничайте с банком по возникающим вопросам. Без Ваших пояснений выводы банка могут быть сделаны не в Вашу пользу;
- осуществляйте операции, соответствующие деятельности Вашей компании. Если направление деятельности изменилось, внесите изменения в учредительные документы и проинформируйте об этом банк;
- при проведении платежа подробно указывайте его назначение и попросите об этом своих контрагентов;
- «знай своего контрагента» — работа с недобросовестными партнерами негативно скажется и на вашей репутации;
- ограничьте работу с наличными денежными средствами. Оформите бизнес-карту для проведения безналичной оплаты товаров/услуг. Осуществляйте уплату налогов, страховых взносов, вносите плату за аренду и иные хозяйственные платежи по счету, где ведете основную деятельность;
- держите в порядке документы, подтверждающие операции.

ДЕРЖИТЕ В ПОРЯДКЕ ДОКУМЕНТЫ, ПОДТВЕРЖДАЮЩИЕ ОПЕРАЦИИ

Источник: e.gd.ru



Риск-ориентированный подход в надзорной деятельности государства

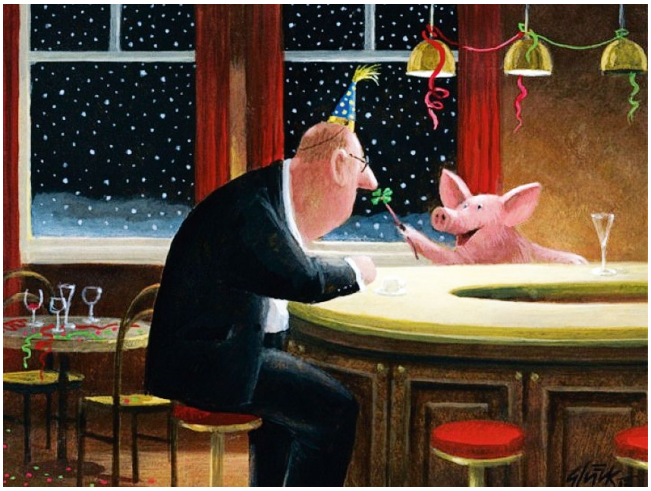
Текст: Владимир Слеженков, кандидат юридических наук, доцент ВолГУ, практикующий адвокат

Фактор риска неизменно сопровождает любую экономическую деятельность. Поэтому важнейшей задачей как с позиций госрегулирования бизнеса, так и с точки зрения сторон договорных правоотношений является формализация сопутствующих им рисков. Для ее совершенствования государство ввело новый, риск-ориентированный подход при осуществлении госконтроля (надзора).

Государственное регулирование предпринимательства зачастую оборачивается чрезмерной нагрузкой на бизнес. Разрешить ряд проблем, присущих надзорной деятельности, призван риск-ориентированный подход, основанный на системе управления рисками. Соответствующая модель организации госконтроля может поспособствовать сокращению давления на бизнес и перераспределению ограниченных временных, материальных и кадровых ресурсов на объекты повышенной опасности. Контрольно-надзорная деятельность государства переориентируется с исполнительской логики, когда во главу угла ставится количество проверок и выявленных нарушений, на превенцию и логику потребителя. В этой логике целью надзора должны стать общественная польза от проверок и минимизация вероятности наступления социально значимых негативных последствий правонарушений.

Программа совершенствования контрольно-надзорной деятельности будет действовать в 2017 — 2025 гг. На текущем этапе завершено распределение подконтрольных объектов по категориям риска. А планы проверок на 2018 г. составлены уже на основе риск-ориентированного подхода. Стоит задача повысить долю подконтрольных субъектов, по которым периодичность проведения плановых проверок увеличилась: некоторые организации будут освобождены от проверок на 20% к 2018 г. и на 50% к 2025 г.

Идет работа по нормативному обеспечению риск-ориентированному подходу. Еще до начала реализации нового подхода как государственной программы началось внедрение отдельных его положений в налоговой сфере — с принятием Концепции системы планирования выездных налоговых проверок (Приказ ФНС РФ от 30.05.2007). Развивая риск-ориентированный подход, налоговая служба разработала Порядок определения объема документов, подлежащих истребованию в разрезе кодов операций (Письмо ФНС РФ от 26.01.2017), разъяснив особенности истребования документов при камеральной проверке деклараций по НДС, уклонение от уплаты которого лидирует среди налоговых схем по размеру ущерба для бюджета. Кроме того, описанию риск-ориентированного подхода отведено значительное место в проекте закона «О государственном и муниципальном контроле (надзоре) в РФ», разработанном Минэкономразвития. В 2017 г. принят ряд отраслевых нормативных актов, конкретизирующих действие риск-ориентированных начал: например, Постановлением Правительства РФ от 16.02.2017 № 197 для надзора за соблюдением трудового законодательства установлены критерии разделения работодателей по группам риска. Общий перечень мероприятий по внедрению нового подхода размещен на сайте Экспертного совета Открытого правительства: контроль-надзор.рф.



Риск-ориентированный подход снизит нагрузку на бизнес со стороны надзорных органов

Одним из значимых инструментов развития риск-ориентированного подхода со стороны бизнеса может выступать добровольное декларирование организацией своего соответствия: она может удостоверить госорган о надлежащем выполнении требований законодательства в своей сфере деятельности. Возможно подтверждение и с участием третьей стороны, например, в рамках независимой оценки риска. Думается, что дальнейшая реализация нового подхода поспособствует лимитации доступа на рынок недобросовестных субъектов, повышению ответственности и информационной прозрачности в отношениях бизнеса как с государством, так и с потребителями. Дабы наметившийся позитивный тренд не был нивелирован, важно, чтобы законодательные новеллы комплексно ориентировались на снижение административной нагрузки на бизнес. Чтобы они принимались с учетом консолидированного мнения делового сообщества, не преследовали фискальные цели в ущерб стимулирующим, не порождали новые процедурные барьеры, наконец, носили сбалансированный характер, ведь количественные изменения, сопровождающие реформирование, к сожалению, нередко осуществляются в ущерб качественным.

Семь рисков, зависящих только от владельца бизнеса

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

Эта статья предназначена, в первую очередь, владельцам бизнеса, вырастившим его с нуля и столкнувшимся с замедлением роста. В ней мы рассмотрим препятствующие развитию внутренние риски, с которыми владелец может справиться самостоятельно.

БЛОК «ПРОДАЖИ»

Кровь бизнеса — это деньги. Поэтому начнем с продаж.

Риск №1. Недостаточное понимание, кто является целевой аудиторией и что ей на самом деле нужно

Чтобы ваши товары и услуги помогали продавать себя или даже «продавали себя сами», вы должны четко представлять себе личность вашего покупателя. Каковы пол, возраст, интересы, потребности, более и менее важные критерии выбора? Какие возражения от него чаще всего можно услышать при покупке вашего товара или услуги? Только в этом случае станет понятно, как сделать ему такое предложение, от которого он не сможет отказаться. Для этого вы должны описать выгоды, которые он приобретет, получив ваш товар.

Понимая желания целевой аудитории (далее — ЦА), вы сможете привести убедительные подтверждения того, что другие покупатели получили их на самом деле — в виде отзывов, кейсов, в конце концов, фотографий счастливых покупателей или результатов использования вашего товара. И заранее предупредите возражения, которые могут возникнуть у покупателя в процессе принятия решения.

Риск №2. Пренебрежение работой над своей продуктовой линейкой

Да, некрупный бизнес не может формировать потребности своей ЦА и, конечно же, не в состоянии повлиять на экономическую ситуацию и изменение законодательства. Но вы просто обязаны отслеживать их влияние на изменение потребностей вашей ЦА! Ваше предложение на рынке должно полностью соответствовать тому, какие виды товаров и услуг и с какими характеристиками ею востребованы. Ваша аудитория должна знать, что вы готовы предлагать то, что ей сейчас нужно. Чтобы о вашей компании не думали «о, это производитель качественной, но дорогостоящей продукции, она нам нравится, но мы сейчас не можем купить». Чтобы о вашей компании знали: вы готовы удовлетворить любой спрос в любом ценовом сегменте.

Также стоит быть готовым сменить свою ЦА, если это обойдется дешевле, чем изменить продуктовую линейку.

Риск №3. Бессистемный маркетинг

Соответственно, ваш маркетинг должен, во-первых, быть полностью нацелен на актуальную ЦА, а во-вторых, нести ей правильные сообщения. Для этого, как минимум маркетинг должен содержать такие процессы как:

Постоянная аналитика. Анализ потребностей своей ЦА, контроль за тем, чтобы ее выгоды от приобретения ваших продуктов закрывали потребности, анализ продуктовой линейки конкурентов и каналов их продвижения.

Маркетинг должен нести правильные сообщения вашей целевой аудитории

Актуальная отстройка от конкурентов. Информация для вашей ЦА, почему вы лучше закрываете ее потребности в отличие от конкурентов.

Собственно маркетинг. Обязательное использование информации о потребностях ЦА и вашей отстройке от конкурентов в рекламных сообщениях. Размещение сообщений по каналам с учетом практики конкурентов. Маркетинговое планирование и обязательный мониторинг эффективности рекламы и рекламных каналов.

Риск №4. Отсутствие системы продаж

Это общая болезнь 90% бизнесов, включая компании с миллиардными годовыми оборотами. Причина чаще всего в отсутствии системности в управлении бизнесом, а результатом становится полная зависимость объема продаж от конкретных людей, причем не только от их компетенций, но и от их настроения или карьерных намерений.

Самый простой способ проверки — контроль работы подразделения продаж и его сотрудников только по итоговому объему продаж.

Что делать для снижения этого риска?

- Регламентировать процессы продаж от точки входа клиента в компанию до получения денег и итоговых документов;
- Регламентировать процессы адаптации новых сотрудников отдела продаж (далее — ОП);
- Регламентировать регулярную аттестацию сотрудников ОП на знание регламентов работы;
- Регламентировать процессы управления продажами;
- Выстроить систему отчетности для контроля опережающих показателей воронки продаж;
- Выстроить систему контроля над исполнением отдельных процессов продаж.

БЛОК «ПЕРСОНАЛ»

Риск №5. Отсутствие процессов опережающего рекрутинга

В рамках своих проектов по построению отделов продаж я регулярно решаю проблемы отбора новых сотрудников и руководителей ОП. И должен заметить, что в подавляющем большинстве компаний вопрос отбора новых сотрудников решается крайне нерационально. Как правило, поиск нового сотрудника — это вялое размещение вакансий (с совершенно непривлекательной для нормального кандидата информацией!) на нескольких рекрутинговых ресурсах, но почему-то только за бесплатный тариф.

Затем личное собеседование руководителя компании с каждым откликнувшимся кандидатом, растягивающееся на несколько месяцев. И прием на работу в итоге последнего согласившегося, потому что более ранние кандидаты, во-первых, уже забылись, а во-вторых, за это время нашли себе работу в другой компании.

Коллеги, если ваш бизнес может себе позволить отсутствие этого сотрудника столько времени — он вам вообще не нужен. А если вы без него теряете деньги, то надо бы действовать более быстрым способом — проведением конкурсного отбора.

Составляющие конкурсного отбора:

- Анализ предложений рынка труда по аналогичным вакансиям;
- Формирование «вкусного», или «продающего» описания вакансии, соответствующего рынку;
- Размещение платных вакансий на самых лучших ресурсах и на топовых позициях;
- Сбор откликов;
- Предварительный анализ резюме и выбор кандидатов (для закрытия 1-2 позиций необходимо отобрать как минимум 50-70 кандидатов);
- Общий сбор кандидатов в одно время и в одном месте и проведение 3-х этапов конкурса: предварительного собеседования, анкетирования и тестирования, окончательного собеседования;
- Предложение работы оставшимся победителям конкурса.

В итоге за 3 недели отбирается нужное количество сотрудников. И самое главное: эта технология должна применяться регулярно, по каждой значимой позиции. Более того, именно для отдела продаж отбор стажеров должен проводиться раньше, чем возникнет вакансия в отделе!

БЛОК «ФИНАНСЫ»

Риск №6. Практика «посмертного» бухгалтерского учета вместо перспективного управления финансами компании

Напомню, какие проблемы приносит отсутствие перспективного управления финансами:

- Отсутствие возможности изменить полученные финансовые результаты;
- Невозможность смоделировать результаты решений и выбрать оптимальное: приходится рисковать на бизнесе «вживую» и принимать риски;
- Постоянное управление в антикризисном режиме;
- Регулярные кассовые разрывы, возникающие непредсказуемо и всегда в самый неподходящий момент;
- Постоянные перерасходы и нехватка оборотных средств, вследствие чего приходится пополнять их на маловыгодных условиях;
- Позднее получение отчетов, невозможность своевременного принятия финансовых решений. При этом эти отчеты чрезмерно запутаны, а нужной информации в них нет.

Если вам это надоело, то делаем две вещи. Перестаем надеяться на бухучет как инструмент управления финансами. Его назначение — фискальный отчет государству о деятельности вашей компании. Максимум, что можно «выжать» полезного из хорошего бухгалтера — оптимизацию налогообложения.

Далее выстраиваем перспективное финансовое управление. Либо своими силами (потому что, в отличие от бухучета, это гораздо проще и понятнее), либо силами финансового менеджера, но обязательно с применением качественных инструментов.

БЛОК «УПРАВЛЕНИЕ»

Риск №7. Превращение бизнесмена в заложника «ключевых людей» вместо организатора процессного управления

А это — вообще ключевая проблема и основная причина прекращения роста бизнеса, его увода или развала. Причина ее возникновения очевидна: пока бизнес мал и является, скорее, формой самозанятости, владелец довольно легко (правда, ценой 16-18 часового рабочего дня) успевает принять все решения и реализовать процессы, в которые он себя включил.

Бизнесмен — организатор процессного управления, а не заложник «ключевых людей»

Если бизнес пошел в рост, нанимаются помощники, по сути, эффекторы владельца, которые просто выполняют его распоряжения. Проблемы же начинаются, когда общее число действий, совершаемых помощниками, начинает превышать способность владельца отдавать распоряжения и контролировать отчеты об их выполнении. Дальнейшее развитие возможно, только если выделить в бизнес-процессах несколько зон ответственности и делегировать кому-то из сотрудников право принимать в них решения.

Но вот сделать это можно только двумя способами: либо отдать управление процессами внутри зоны ответственности полностью на откуп «ключевому человеку» и спрашивать с него окончательный результат, либо прописать процессы внутри зоны самостоятельно и встроить в них механизмы контроля промежуточных результатов и качества выполнения самих процессов. Первый способ создает риск превращения владельца в заложника «ключевых людей» и неизбежной потери контроля над бизнесом, а второй — исключает этот риск полностью. Выбор за вами.

Таковы основные риски на пути дальнейшего развития вашего бизнеса, исключить которые полностью в ваших силах.

http://hyperprofit.ru
Тел. +79093889900 Желаю успеха!

Людмила Семаева & Кьелл Нордстрем: тренды, прогнозы и пророчества

Текст: Петр Плотников. Фото из личного архива героя публикации

Людмила Семаева, основатель и руководитель школы «Говори для успеха», бизнес-тренер по деловым коммуникациям, персональному бренду и ораторскому мастерству, известна в Волгограде как проводник новых трендов. Недавно Людмила встретилась с легендарным шведским экономистом и бизнес-мыслителем Кьеллом Нордстремом и теперь делится с «ДВ» услышанными от него прогнозами и пророчествами.

? — Людмила, это ваша первая встреча Кьеллом Нордстремом?

— Живая встреча — да, первая! Я познакомилась с его прогнозами 7 лет назад: однажды на меня с книжной полки посмотрел лысый мужчина с проницательным взглядом. Это была книга «Бизнес в стиле фанк», прочитав которую, я с учетом описанных автором трендов и собственного анализа выстроила свою стратегию и стратегии продвижения клиентов. На тот момент я уже проповедовала создание ярких, эмоциональных отношений с клиентами. И фраза Кьелла «Если хочешь попасть в кошелек клиента, то целься в сердце…» поставила мою работу на новый фундамент.

? — Так что же важного сообщил вам Кьелл Нордстрем?

— Он меня ошеломил. Я чувствовала себя песчинкой, но потом появился драйв от понимания новых векторов развития! Это дало силу! Вот некоторые описанные им глобальные тренды: 1. Мы живем в новой матрице, в которой одна система — капитализм. 2. Самая быстрая урбанизация в истории человечества. 3. Цифровизация. 4. Общая феминизация. 5. Феминизация в урбанизациях. 6. Новая модель отношений. Мы все наблюдаем эти тенденции. Так, в ближайшие 40 лет основная часть человечества будет жить в мегаполисах. И потому значителен отток умов из нашего города. Его не остановить! Но мало кто заметил, какая категория людей чаще всего переезжает в другие города. Женщины!

По словам Кьелла, «у нас нет хорошего ответа на вопрос», почему женщины. Скорость переезда активных людей в мегаполисы растет, сами мегаполисы растут, и растет количество женщин в больших городах. Мне так и хочется крикнуть: «Предприниматели! Вы понимаете, в каком направлении нужно работать?!»

? — Людмила, я помню вашу фразу «тренд женской активности». Это и есть феминизация?

— Да, лет 5 назад я уже указывала на тренд женской активности. Например, женщины сейчас активно учатся. Кьелл Нордстрем приводит такие данные: в Голландии в юридических институтах 4-5 лет назад было 50% студенток, а сейчас 70-75%. Моя статистика это подтверждает: количество мужчин на моих обучающих программах уменьшилось с 50% до 15-20%. Соответственно, умные и образованные женщины едут туда, где их уровень востребован — в мегаполисы! Так связаны феминизация и урбанизация.

? — А цифровизация? К чему она приведет?

— Для меня это было важнейшим прогнозом! Снова процитирую Кьелла: «Все, что можно будет оцифровать, будет оцифровано. Все, что оцифровано — будет скопировано. Все, что скопировано — будет иметь минимальную прибыль. Rolling Stones оцифрованные — нет денег, Rolling Stones на сцене — вы платите». Мой личный пример: когда я одной из первых выпустила обучающие диски, это было прибыльно. А сейчас я как Rolling Stones, получаю деньги в основном за живые выступления. То, что невозможно оцифровать, приобретает невероятную стоимость. Это, во-первых, сердечность, отношения, эмоциональное вовлечение. А во-вторых, экспертность и мастерство.

? — Людмила, какой в новой системе отношений должна быть стратегия успеха?

— Модный термин — персональный бренд — выходит сейчас на первый план. Глупо тягаться с монстрами. Кьелл так и говорит: «Не конкурируйте с Facebook, Apple, Amazon, Netflix, Google. Сотрудничайте с ними». Сотрудничество + сильный персональный бренд + эмоциональные связи + сильная идея — вот формула успеха в новой матрице.

«Один — и вместе!» — вот мантра новых отношений. Интернет убрал расстояния и создал иллюзию присутствия. На этом тренде уже многие хорошо зарабатывают. Пример — мукбанг, блогеры, которые едят в прямом эфире, а ты благодаря чату можешь присоединиться. Ну и что, что вы в разных частях города или в разных странах?!

Людмила Семаева и Кьелл Нордстрем

? — А какие рекомендации вы можете дать волгоградским предпринимателям?

— Первое: следить за трендами и регулярно соотносить свое мышление с мышлением признанных интеллектуалов. Второе: постоянно учиться и учиться учиться, чтобы поток информационного мусора не смыл вас, как щепку. Третье: все оцифровываем. Это приносит прибыль за счет охвата, но в цене — живые эксперты. Соответственно, стройте персональные бренды! С этим у волгоградцев беда. Вы помните мою идеологию «Долой ложную скромность!»? Время пришло!

И последнее: смотрите на женские рынки и стремительную урбанизацию. Будьте внимательны и увидите: будущее, описанное Кьеллом Нордстремом, уже наступило!

Человек и деньги: как достичь гармонии?

Текст: Екатерина Юнчиц, руководитель «Частной психологической студии», практикующий психолог

Классическое определение гласит, что деньги — это товар, выступающий в роли всеобщего эквивалента, отражающего стоимость всех прочих товаров. Но у денег есть и другая сторона — эмоционально-чувственная.

С моей точки зрения, деньги — это люди, коммуникации и энергия как движущая сила. Дело в том, что деньги напрямую связаны с людьми и их способом контактировать со средой. Чем свободнее и увереннее чувствует себя человек в этом мире, тем больше у него возможностей и финансовых средств.

Одним из самых тяжелых невротических переживаний в нашем обществе является страх бедности, за которым стоит стыд быть бедным. Почему я акцентирую внимание на стыде, а не на страхе? Согласно психологическим наблюдениям, в сокращении количества денег людям видится опасность не столько для жизни, сколько для самооценки. Быть бедным или даже не достаточно обеспеченным — крайне непрестижно. А деньги рассматриваются в качестве символа признания.

Значит, деньги нужны, чтобы находиться в гармоничных отношениях с женщиной, мужчиной, родителями, детьми, друзьями, коллегами и т. д. Часты жалобы моих клиентов на то, что «без денег они никто», то есть в отсутствие материальных средств ценность личности человека разрушается. Причем, как правило, зарабатывать нужно определенным образом. Существуют ментальные запреты и ограничения на некоторые виды заработков, вполне доступные и легальные.

ГОВОРИТЬ О ДЕНЬГАХ — ОДИН ИЗ ВЕРНЫХ СПОСОБОВ СПРАВИТЬСЯ С ДОЛГАМИ

Например, мужчина занимает руководящую должность, но его увольняют. Или собственник бизнеса, который обанкротился. Проходит месяц, второй, полгода, и деньги на поддержание прежнего уровня жизни заканчиваются. Надо устраиваться на ту работу, на которую берут (и, вероятно, ниже прежней должности), и параллельно искать место, где действительно хочется работать. Но вместо этого человек начинает влезать в долги, пытаясь поддержать прежний статус в глазах окружающих. Чтобы начать новый бизнес, не обязательно брать на себя непосильные кредиты, а можно потратить немного времени, чтобы разобраться в технологиях и способах получить нужную сумму. Как вариант, привлечь инвестиции на свой новый проект.

Ведь волшебными аффирмациями дело не спасти. Вот случай из практики. Девушка находится в разводе с мужем, который еще недавно покрывал большую часть расходов, и теперь у нее долги по арендной плате трех площадей и кредит на машину. Она берет следующий кредит для погашения предыдущих, добровольно погружаясь в долговую воронку. А чтобы как-то себя порадовать и показать окружающим, что все у нее «хорошо», покупает шубу из натурального меха. Потом с трудом дотягивает до следующей прибыли. Чаще всего такое геройство заканчивается тяжелой депрессией, скрываемой маской легкости и беззаботности. И походами на вечеринки, ведь желающих угостить коктейлем встретить проще, чем того, кто поможет решить такие непростые задачи. Например, оплатить первый визит к психотерапевту.

Какое решение поможет справиться с подобной ситуацией? Первое и главное правило из парадоксальной теории изменений: признайтесь себе и окружающим, как обстоят ваши дела на самом деле. Необходимость этого действия многие обесценивают и отрицают, но именно оно позволяет размотать клубок накопившихся проблем. Второе действие — снижение расходов. Перестаньте тратить деньги на показное потребление, лучше вложите эту сумму в получение новых знаний. Третье: займитесь своим душевным состоянием и внутренним миром, разберите причины, которые привели к нынешнему положению.

Если деньги — главный способ поднятия самооценки человека, то он в западне, ведь их будет всегда мало. Важно расширять сознание и ощущение самоценности, распознавать и проживать свои эмоции, а не убегать от них в переедание, алкоголь и случайные связи. Стыд и вина — это самые тяжело распознаваемые чувства, они часто болезненно воспринимаются и, как следствие, вытесняются из сознания. Научитесь чувствовать себя значимой и ценной личностью даже в периоды отсутствия желаемых материальных благ. Говорите о деньгах и о тех чувствах, которые с ними связаны. Приобретите навык «проговаривать вслух» реальное положение дел. Эти простые рекомендации помогут вам избежать финансового краха и личностного кризиса.

Желаю вам прекрасного Нового года!

Фазы Луны и бизнес

Астрология — древняя наука о влиянии космических тел на жизнедеятельность людей. В Новое время она была вытеснена на периферию человеческого знания о мире и объявлена лженаукой. Однако астрология существует до сих пор, она развивается и прирастает новыми, актуальными на сегодня знаниями. Вот что говорят астрологи, например, о влиянии Луны на бизнес.

Татьяна Кузнецова

Самое древнее и доступное правило гармонии и успеха в повседневной жизни — соответствие наших действий фазам Луны. Чтобы соблюдать его, можно даже не смотреть в календарь: достаточно в ясную ночь взглянуть на небо. За месяц Луна проходит четыре основные фазы: новолуние, первая четверть, полнолуние и последняя четверть. Но так как она постоянно прибывает или убывает, двигаясь вокруг Земли, и изменяет видимую нами форму каждую ночь, лунный цикл можно разбить на восемь более мелких фаз. Первые четыре фазы — это фазы растущей Луны, следующие четыре — убывающей. Девятая фаза — возвращение Луны к началу.

Астрологи рекомендуют серьезно относиться к грандиозным проектам своей жизни: взвешивать все за и против, исследовать мотивации своего выбора и поступка, обращаться за определением момента времени для реализации проекта к специалисту — это очень эффективно, если человек ориентирован на конечный результат. Правильно выбранное время даст преимущество, а неправильный выбор добавит сложностей в реализации задуманного бизнес-проекта. Есть общие правила, применять которые могут даже далекие от астрологии люди.

ПРИНЦИП 1.

РЕТРОГРАДНЫЙ МЕРКУРИЙ

Период ретроградного Меркурия не подходит для бизнес-начинаний. Три раза в год в течение трех недель Меркурий с точки зрения земного наблюдателя движется в Зодиаке в обратном направлении. Если вы планируете открыть свой бизнес или начать новый проект, рекомендуется делать это до наступления периода ретроградного Меркурия или после его окончания.

Эта планета важна для бизнеса, она связана с коммуникациями, маркетингом, рекламой, брендингом, PR, ведением переговоров, заключением договоров, торговлей, коммерцией, продажами. Когда он ретроградный, существует высокая вероятность того, что деловые усилия будут потрачены впустую. Возможны неправильная оценка ситуации, двоякое толкование, в целом дела в бизнесе будут двигаться очень медленно. Особенно большое влияние Меркурий оказывает на людей зодиакальных знаков Близнецы и Дева, поскольку они управляются Меркурием.

ПРИНЦИП 2.

ЛУНА И ЛУННЫЕ ФАЗЫ

В соответствии с лунными фазами для открытия бизнеса и предпринимательства существуют как благоприятные времена, так и совершенно неподходящие. Если научиться различать фазы Луны, знание месячного лунного цикла может дать преимущество с точки зрения времени старта бизнес-проекта.

Полный цикл Луны занимает примерно 28 дней, за это время она проходит все фазы, и затем начинается новый цикл. В течение двух недель после новолуния Луна растет, затем в течение двух недель убывает. Соответственно, ее фазы определяют либо рост, либо трудности. Растущая Луна — это время активизации, убывающая — замедление бизнес-активности.

Лучше всего начинать новый бизнес или деловой проект в период растущей Луны. Почему именно так? Мы знаем, что Луна влияет на приливы и отливы на всей Земле. Мы сами состоим из воды, около 85% мозга, 80% крови и 70% мышц человека состоят из воды. В ритме приливов и отливов живет океан, так же, как и мы сами. Ваш бизнес имеет подобный цикл, признаете вы это или нет. Периоды растущей Луны продолжаются от новолуния до полнолуния, всего около 14 дней. Именно они считаются благоприятными для открытия бизнеса или своего дела.

ПРИНЦИП 3.

НОВЫЕ БИЗНЕС ПРОЕКТЫ В СООТВЕТСТВИИ СО СТИХИЯМИ

Каждое новолуние происходит в знаке одной из четырех стихий: Огонь, Земля, Воздух и Вода.

Астрологи полагают, что Луна влияет на человеческую жизнедеятельность

- Знаки стихии Огня: Овен, Лев, Стрелец
- Знаки стихии Земли: Телец, Дева, Козерог
- Знаки стихии Воздуха: Близнецы, Весы, Водолей
- Знаки стихии Воды: Рак, Скорпион, Рыбы

В течение каждого года есть три двухнедельных периода, когда доминирует одна из четырех стихий. Как можно применить эти знания для успешного развития бизнеса или своего дела? Следующим образом:

- Когда новолуние происходит в знаке Огня, последующие две недели будут хорошим временем для любого рода новых действий. Намечайте будущие цели, стройте планы, это периоды, которые дают энтузиазм. Время подходит для представления новых продуктов и услуг, деловых поездок, встреч, конференций и др.
- Когда новолуние происходит в знаке Земли, то последующие две недели — хорошее время для уточнения планируемых действий. Обратите внимание на бухгалтерский учет, организацию бизнес-процессов, инвестиции, существующие продукты и услуги, сроки реализации проектов, изменения в процессе производства, управления, приобретения товаров, материалов или услуг, покупку или продажу недвижи-

мости, ремонт оборудования, поставки продукции, транспортные услуги и планирование работы с подрядчиками.

- Когда новолуние происходит в знаке Воздуха, то последующие две недели будут хорошим временем для коммуникаций, интеллектуальных вопросов, мозговых штурмов, промо-мероприятий, участия в выставках, рекламных кампаниях, покупки компьютеров, программного обеспечения и оргтехники, электронного оборудования, запуска веб-сайта, связей с общественностью, обучения, юридических вопросов, переговоров и контрактов, маркетинговых стратегий, публикаций.

- Когда новолуние происходит в знаках Воды, то в течение последующих двух недель наступает благоприятное время для корректировки планов развития, приема на работу новых сотрудников, увольнения, распределения власти, тренингов персонала.

От новолуния до первой четверти рекомендуется:

- заключать сделки и разрабатывать новые контракты;
- подписывать договоры и соглашения;
- разбирать корреспонденцию;
- заводить знакомства;
- просить о повышении или искать новую работу;
- представлять новые идеи, предложения;
- вступать в товарищества и общества;
- подавать в суд за нанесенный ущерб;
- закладывать новое строительство;
- назначать важные советы директоров;
- выдвигаться на выборы и избирать новых членов;
- публиковать положительные результаты деятельности компании.

Лунный цикл состоит из нескольких фаз

От первой четверти до полной Луны следует:

- запускать рекламные кампании;
- проводить привлекающие внимание мероприятия — например, по улучшению имиджа компании;
- брать юридическую или экономическую консультации;
- одалживать деньги;
- сообщать сотрудникам о повышении зарплаты;
- объявлять о слиянии.

В день полнолуния рекомендуется:

- притормозить деятельность и оценить полученные результаты;
- приостановить текущие проекты на ближайшие две недели;

Время активности — растущая Луна, а в полнолуние стоит сделать паузу и осмыслить результаты

- запланировать отмену проектов, отнимающих много времени, но неэффективных.

От полнолуния до последней четверти следует:

- проводить расследования, работу под прикрытием и секретные проекты;
- исследовать новые рынки;
- изучать сведения о новых клиентах и заказчиках;
- подготовить бюджет или смету;
- проводить инвентаризацию;
- осуществлять ремонт и профилактику оборудования;
- писать отчеты;
- разработать новые планы;
- записаться на образовательные курсы.

От последней четверти до новолуния рекомендуется:

- увольняться или уходить на пенсию;
- увольнять сотрудников или сообщать им о понижении зарплаты;
- проводить реструктуризацию;
- разрывать партнерские отношения;
- собирать долги;
- защищаться в суде;
- публиковать официальные результаты деятельности;
- убирать, красить, обновлять рабочее помещение;
- отдавать долги;
- готовиться проводить новые проекты в следующую фазу новой Луны.

Конечно же, не следует по любому поводу бежать на консультацию к астрологу. У психически здорового человека есть хорошо работающая интуиция, внутренняя уверенность в том, что он все делает правильно. В выборе, который не выходит за рамки повседневной жизни, достаточно руководствоваться знаниями общих законов, подобно тому, как мы руководствуемся знаниями правил общей гигиены, питания, режима сна и активности для поддержания здоровья.

Советуем почитать:

Лори Рейд. Магия Луны. Как Луна управляет нами / Пер. с англ. П. А. Сатановской. — М.: ООО «ТД «Издательство Мир книги», 2006;

Энтони Льюис. Стратегии бизнеса при Луне без курса. Сборник статей под редакцией Ноэля Тиля. Том1. Пер. с анг. Т. С. Драбкиной. — М.: Редакция журнала «Урания», 1998.

Артемий Духов, предприниматель и борец

Автор: Андрей Клушин. Фото предоставлены автором

Судьба купца Артемия Петровича Духова поражает масштабом и географией деятельности, фантастическими для того времени суммами, широким ассортиментом товаров. А еще обращает на себя внимание его борьба с коррупцией и самоуправством чиновников, в чьих делах трудно не увидеть прообраз дня сегодняшнего.

ПОВОРОТ СУДЬБЫ

Многочисленные документы свидетельствуют о купце Духове как о человеке, ратовавшем не только о своем благе, но и о государственной пользе. В начале своей карьеры он использовал связи такого известного государственного деятеля, сподвижника Петра I, как «полудержавный властелин» князь Александр Данилович Меншиков (1673–1729). К несчастью для Духова, эта связь имела очень широкие последствия для него самого до его смерти.

По первой ревизии 1722 года главным предпринимателем семьи Духовых считался старший брат нашего купца — Тимофей. Вот как он сам описывает свое хозяйство: «Да у меня ж, Тимофея Петрова сына Духова, з братьями при доме нашем в Синбирску солодовенной завод… в Синбирском уезде на винокуренном и на кожевенном заводех, также в Сызране и в Самаре и тех городов в уездех, а также и в Синбирском уезде на откупных кабаках и по мельницам». Упоминаемые братья — Артемий и Кирилл.

В 1726 г. купец Артемий Духов взял в свои руки совершенно уже негодный Красноярский селитряный завод под Астраханью, а спустя год стал владельцем другого селитряного завода — Жаренобугорского. Причем «неправильно»: по мнению чиновников, они были отданы «в партикулярное содержание синбирянину Артемию Духову… чрез его Духова вымышленные происки и фалшивость», а затем были приведены «в крайнее состояние». В итоге в 1730 г. заводы у Духова отобрали. По видимому, объясняется эта коллизия просто: как только князь Меншиков в 1727 г. стал гоним, начались всяческие неправды и с теми людьми, которые были ему верны. В их числе пострадал и купец Духов. И это не единственный пример противостояния купца и бюрократии.

ПРИТЕСНЕНИЯ И НЕПРАВДЫ

В Архиве древних актов в Москве имеется дело об откупщике Духове и его партнерах, где описано все их имущество по состоянию на 1732 год. Кое-какое имущество числилось за купцами Духовыми и в Царицыне. В том же архиве есть и «Дело об оказании содействия жителю г. Симбирска Артемию Духову в разведении шелковичных червей в южном Поволжье от Симбирска до Царицына (предоставлении солдат для охраны плантаций от калмык)», датируемое 1729 г. 26 августа 1739 г. в сенате рассматривалось «доношение симбиряка Артемия Духова на симбирских канцелярских служителей, о злоупотреблениях и о противузаконных поступках их по селитряному производству и по мануфактурным шелковым заводам». То есть плантации тутовых деревьев на Ахтубе не были единственным духовским предприятием этой отрасли, они были частью масштабного шелкового производства.

Следует заметить, что за проблемами Артемия Петровича стояла вполне конкретная личность — земляк Духова Герасим Глазов. Его старший брат Василий был комиссаром Пензенских казенных винокуренных заводов, а Герасим служил подьячим на селитренных заводах. В совместном владении у них был крупный винокуренный завод в Симбирском уезде. В 1730-х годах Герасим, ставший селитроваром, уже числился симбирским купцом и президентом Симбирского магистрата. В 1737 г. он арендовал у царицынского майора И. Д. Молостова Ахтубинский селитренный завод, который ему вскоре пришлось отдать в казну: находясь под следствием по обвинению в присвоении пошлинных сборов, Герасим Глазов бежал. Вскоре однако он оправился от этого потрясения и ситуацию с пошлинами разрешил в свою пользу. В 1747 г. Глазов решил заняться разработкой ряда месторождений ископаемых в районе Симбирска и предложил сотрудничество своему знакомому по Астрахани барону И. А. Черкасову,

Князь Меншиков, покровитель Духова

с 1741 года — секретарю Кабинета. Так симбирский делец получил возможность использовать должностных лиц в нечестной борьбе с Духовым.

Вот другой пример притеснений со стороны чиновничества. В челобитных Духов писал о своих проектах, полезных государству, в том числе и об Оренбургской экспедиции, план которой он составил. Но «сенатский обер-секретарь Иван Кириллов, мимо меня и от имени своего представил тогда в желании быть там оренбургским поселителем, которого и пожаловано с награждением статским советником, а я, нижайший, остался ни чем не пожалован».

СОЛЬ И ШЕЛК

В 1744 г. из-за недостатка соли в верховых губерниях всем желающим было предложено поставлять в казну соль с озера Эльтон. С Артемием Духовым заключили договор подряда на эльтонский соляной промысел. Купец должен был поставлять соль в Саратов и Дмитриевск (Камышин), но проект оказался неудачным. Дело в том, что промышленники, отправляясь к озеру за солью, подвергались набегам и грабежам со стороны калмыков, и правительство императрицы Елизаветы Петровны признало

Барон Черкасов, гонитель Духова

необходимым принять озеро Эльтон в казенное управление. Указом 1747 г. у озера была открыта контора, а для защиты от кочевавших в степи племен построено укрепление, снабженное гарнизоном и артиллерией». Однако купец Духов успел основать соляные амбары напротив Камышина, с которых началась Николаевская слобода, ныне райцентр Волгоградской области Николаевск.

Деятельность Артемия Петровича продолжалась еще долго после этого. Так, сохранилась челобитная и требование купца от 1763 г., из которой мы узнаем много интересного о деятельности купца: «В Царицыне при шелковых его, Духова, отводных по указу землях и ключах, в завладении насильно тамошним секретарем Иваном Григорьевым, в застроении толчей мельницы и прудов в посушении и выбросании тутовых дерев и в отнятии мимо шедшего струга с солью со всеми припасы, о чем по поданному в правительственный сенат доношению, велено просить в соляной конторе до 3000 руб., да за шелковую мануфактуру и за судо с припасы, разграбленное с лошадьми калмыками». Как видим, снова пострадал Духов от «неправды». Общая сумма претензий купца была по тем временам поразительной — 141498 руб. Он отметил все претензии, накопившиеся у него к разным лицам, и в том числе чиновникам, за более чем 30-летнюю свою деятельность.

Что касается упомянутого царицынского секретаря Ивана Григорьева, то на него и ранее поступали жалобы. Например, в 1738 г. донской казак Н. Л. Зубов подал в Военную коллегию челобитную о служебных злоупотреблениях царицынского коменданта П. Ф. Кольцова и секретаря Царицынской канцелярии Ивана Григорьева, которые занимались присвоением ценностей, найденных в развалинах татарских городов на Ахтубе. Или, как бы сейчас сказали, «черной археологией». В итоге в 1747 г. Московская сенатская контора вынесла определение о высылке секретаря И. Григорьева в Астрахань для ведения следствия о хищении казенного провианта. Духов сообщает, что «за отнятие им же Паробичем шелковых заводов с тутовыми деревьями» он неоднократно писал императрицам «доношения», но бесполезно. Купец лишился своего шелкового завода на Ахтубе, переданного Астраханской садовой конторе, которой руководил поручик И. А. Паробич, хороший знакомый ранее нами упомянутого в связи с мошенником Глазовым барона Черкасова.

Купцы за работой

КОНЕЦ ЧАСТНОЙ ЛАВОЧКИ

Царицынский чиновник, анонимный исследователь «Истории Ахтубинского шелководства» (1805), изучил документы Царицынского архива. Среди них были только документы о казенном заводе, построенном в 1766 году, материалов же по астраханской Садовой конторе, разумеется, не было, не говоря уже о частном заводе Духова, который числился по Симбирской канцелярии. Вероятно, с этим и следует связать захват территории предприятия Духова царицынским чиновником Григорьевым, считавшим, что купец Духов неправомерно владеет ахтубинскими территориями. Такой непорядок был свойственен нашему краю в XVIII веке, и об этом хорошо было известно чиновникам, коим и был Иван Григорьев. Одно ведомство, в ведении которого находились те или иные хозяйственные единицы, не знало, чем занимается другое по тем же хозяйственным единицам, и они никак не согласовывали свои действия.

Однако даже со смертью Духова не прекратилась деятельность частного Ахтубинского шелкового завода, который, правда, существовал в виде плантаций шелковицы. Прекратились только его челобитные в Кабинет и Сенат. В 1764 г., уже в царствование Екатерины II, астраханские казенные виноградники вместе с их правлением были поручены ведению местного губернатора Никиты Афанасьевича Бекетова (1729–1794). В данной ему секретной инструкции велено было обратить внимание на шелководство около Ахтубы. Эта инструкция свидетельствует, что купец Духов в то время был еще жив, и даже защищал свои интересы, иначе этот документ не был бы секретным. А скончался Артемий Петрович, вероятно, осенью 1765 г., когда был издан указ о строительстве нового, теперь уже казенного шелкового завода. Он был быстро построен и функционировал уже не только как плантация шелковичных деревьев, но и как шелковая мануфактура.

Правила жизни Ицхака Адизеса

Ицхак Кальдерон Адизес — один из ведущих мировых экспертов в области повышения эффективности бизнеса и административной деятельности. Его метод — внесение кардинальных изменений, не порождающих неразбериху и деструктивные конфликты.

— Чем больше происходит изменений, тем больше возникает угроз нашим полномочиям, власти или влиянию. Чем больше происходит изменений, тем сильнее мы чувствуем, что теряем контроль над собственной жизнью.

— Когда люди стареют, то первые симптомы этого проявляются не в их действиях или физическом состоянии. Старение начинается в сознании человека одновременно с изменением его целей и отношения к жизни.

— Если вы умеете успешно решать задачи, они перестают быть проблемами и становятся возможностями, ведь в действительности любая проблема — это возможность. Когда проблемы мельчают, силы организации идут на убыль. Признак старения. И, разумеется, неспособность решать задачи, которые становятся масштабнее, означает, что вы умираете.

— Кто добьется успеха? Тот, кто приспосабливается к изменениям быстрее, чем другие.

— Человек не может измениться, но он может стать невыносимым или более гибким, и последнего часто вполне достаточно для того, чтобы с ним сотрудничать.

— Чем значительнее успехи организации, тем самонадеяннее ее основатели.

— Если два человека согласны во всем, без одного из них можно обойтись.

— На самом деле очень часто бездействие обходится дороже, чем действие. Это хорошо иллюстрирует фраза, которую можно услышать в Америке: «Если вам кажется, что образование стоит слишком дорого, подумайте, во что обойдется его отсутствие».

— Если каждое утро, проснувшись, вы задаете себе вопрос: «Счастлив ли я?», то вскоре станете самым несчастным человеком на свете.

— Проблема заключается не в том, что мы не вольны выбирать, что нам чувствовать, а в том, что мы привыкли чувствовать себя плохо.

— Проще нанять человека и дать ему знания, чем нанять того, кто обладает знаниями, и сделать из него человека.

— Успех или провал команды определяется тем, как общаются и взаимодействуют ее члены.

— К счастью, с опытом приходит зрелость, а ей сопутствует скромность.

— Я встречал много предпринимателей, которым повезло быть уволенными. Если бы их не сдвинули с места, они бы никогда не взялись за новое дело.

— Несмотря на быстрое увеличение числа школ менеджмента, рост материальных стимулов, лавину книг по менеджменту и множество консультантов, найти или подготовить «идеального менеджера» по-прежнему столь же нереально, как повстречать единорога.

— Причина, по которой вы вступили в брак, вполне может стать основанием для развода.

— «Утиная теория» менеджмента: плывущая по воде утка внешне кажется спокойной и невозмутимой, но ее лапки под водой работают очень-очень быстро.

— Построение компании или карьеры сродни добыче золота. Если вы непрерывно копаете, не отвлекаясь на то, чтобы крепить свод и стенки штольни, однажды вас завалит в шахте.

— Любимые вами люди или вещи не всегда приносят вам удовольствие. Скорее, наоборот.

— Не пытайтесь найти идеального супруга. Ищите такого, с недостатками которого вы сможете жить.

— Чтобы отношения были доверительными, ваш разум должен присутствовать в них и должен быть направлен на человека, который рядом.

— Сходство не значит единство. Это просто сходство.

— Не может быть долгосрочных побед до тех пор, пока вы не согласитесь брать на себя риски краткосрочных убытков.

— В растущих компаниях работают верующие. В стареющих компаниях работают скептики.

— Единственный путь избежать конфликта — это не иметь проблем. Но мы можем не иметь проблем только в том случае, если остановим изменения, — а это может произойти только в случае смерти.

— Вы не можете быть хорошим родителем, если боитесь воспитания детей. Также и с компанией — вы не станете лидером, если боитесь управлять людьми.

— Наш главный капитал — это здоровье, семья и хорошие друзья. Пока у нас есть эти три дара Божьих, деньги могут появляться и исчезать. Если вы потеряете здоровье, все остальное перестанет иметь значение. Если вы потеряете семью — это равносильно смерти. Хорошие друзья всегда помогут найти выход из любого кризиса.

Подготовила Татьяна Кузнецова
По материалам knigikratko.ru

Не пропускать звонки — быть в плюсе

Виртуальная АТС для вашего бизнеса

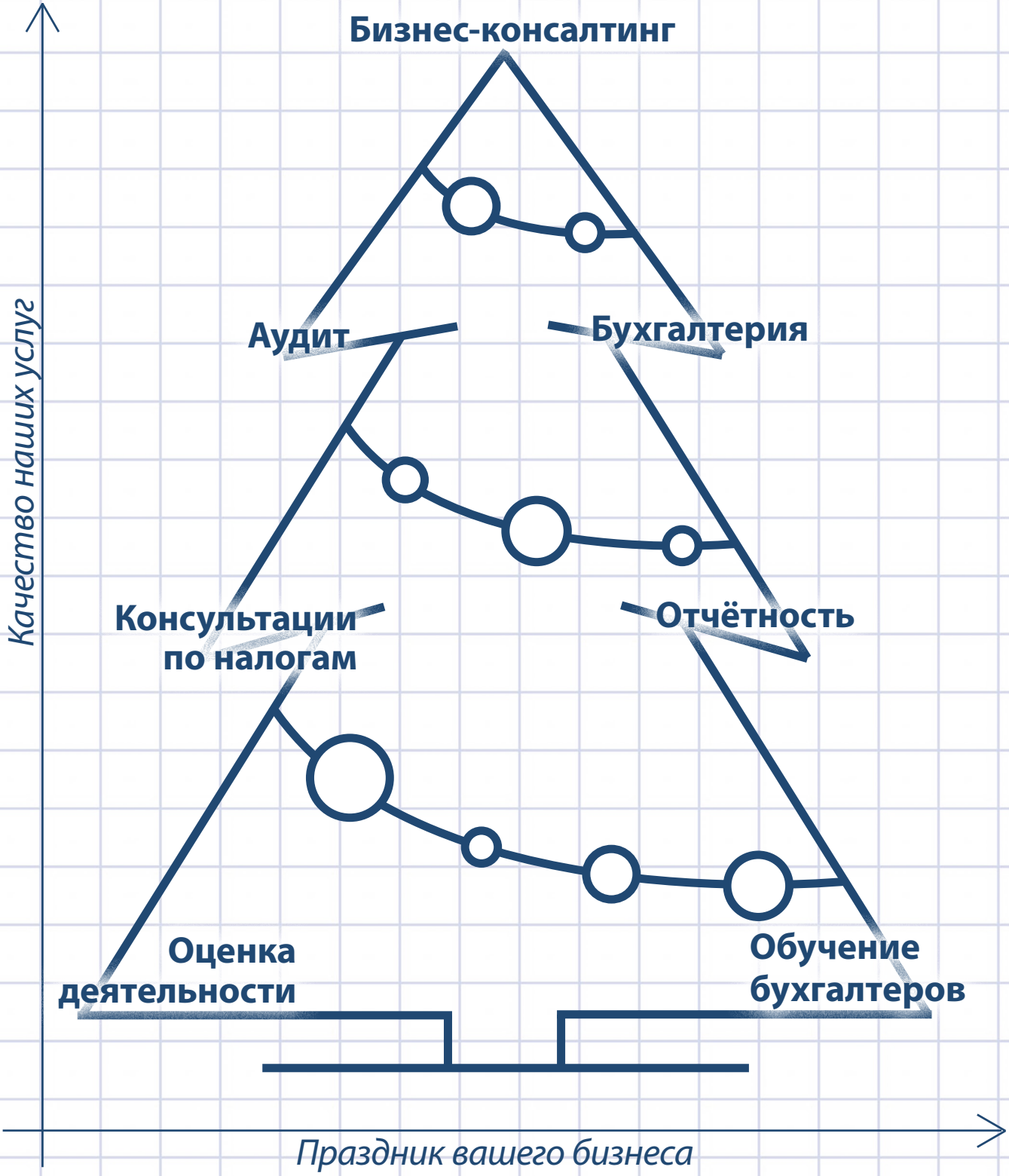
Виртуальная АТС

от 260 руб. / мес.

RT.RU | 8 800 200 30 00

Ростелеком

«ВИРТУАЛЬНАЯ АТС» (УСЛУГА) — ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ЮР. ЛИЦ И ИП ОРГАНИЗОВАТЬ КОРПОРАТИВНУЮ СЕТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РАЗЛИЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА БАЗЕ ПРОГРАММНО-АППАРАТНОГО КОМПЛЕКСА ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» С ВЫДЕЛЕНИЕМ НОМЕРОВ В КОДЕ АВС И 8-800. ПОДКЛЮЧЕНИЕ — ПРИ ТЕХН. ВОЗМОЖНОСТИ. СОСТАВ УСЛУГИ ЗАВИСИТ ОТ РЕГИОНА РФ. ЦЕНЫ УКАЗАНЫ С НДС. ПОДРОБНОСТИ 8 800 200 30 00 И НА САЙТЕ WWW.RT.RU.



АУДИТ-НВ
audit-nv.ru
Волгоград, ул. Козловская, 20
+7 988-988-03-98, +7 902-386-00-89
buh@audit-nv.ru