

25 БАНК ЦЕНТР-ИНВЕСТ

8,5% 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 8,5% 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 3 000 000 руб. (включительно). Ставка 9% годовых действует при оформлении ипотечного кредита в рублях сроком до 20 лет при условии оплаты первоначального взноса не менее 20% от стоимости приобретаемого жилья, для заемщиков банка "Центр-инвест". Ставка действует первые 5 лет обслуживания кредита, с 6-го по 10-й годы 9,5% годовых, далее и до конца срока обслуживания ставки Моспрайм (6М) по состоянию на 1 октября предыдущего года +3.75% годовых. 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 Моспрайм (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.



18 +

Рекламно-информационный журнал № 3 (127), март 2018
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

Обозреватель: Сергей Кузнецов

Руководитель отдела развития: Александра Заруднева Авторы: Алена Шишенина, Евгений Шаститко, Карэн Туманянц, Саша Брют, Анастасия Корнилова, Вячеслав Ященко, 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

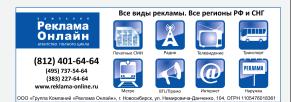
Издание «Деловой Волгоград» зарегистрировано в Управлении Федеральной службы Роскомнадзора по Волгоградской области и Республике Калмыкия. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУЗ4-00747 от 10 августа 2016 г.

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 Дата выхода — 28 марта 2018



Слово редактора

ЧТОБЫ ВОЗМОЖНОЕ СТАЛО ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ

Для математиков план — это функция, одним из аргументов которой является время. За этой чеканной наукообразной формулировкой кроется экзистенциальный, сугубо человеческий



смысл. График такой функции — это совокупность точек, каждая из которых — действие человека, а вечная устремленность вперед этого графика связана с тем, что мы располагаем наши будущие действия на временной шкале. Чем больше горизонт планирования, тем длиннее получится график. У каждого из нас он разной длины: кто-то уже распланировал всю свою жизнь, а кто-то живет одним днем. Но суть не меняется: пусть даже речь идет об одном дне, но мы располагаем точки своих будущих действий относительно друг друга и этим заставляем время проявляться в виде линии. Потому что иначе время останется непроявленным, фактически пустотой. А жить, полагая предстоящее тебе время равным нулю, невыносимо.

И вот мы определяем себе какой-то отрезок. Замахнуться на полстолетия или хотя бы несколько десятилетий — самонадеянно, но отрадно. Хочется думать, что они у тебя есть. Так определяется горизонт. Чем ближе к нему и дальше от нас, тем точки графика реже и расплывчатее; по сути, самая дальняя точка горизонта планирования — это просто сам факт нашего существования. Полагаю, что там, полвека спустя, я все еще продолжу быть. Затем хочется узнать, как именно, кем и каким. И график по мере приближения к началу, к настоящему, становится плотнее и четче, на нем проступает все больше точек. Эти точки становятся опорными пунктами на пути к каким-то финальным состояниям, промежуточными станциями, миновать которые не получится. Чем дальше они от нас, тем больше лишены очертаний, но и не нужны они нам, эти очертания, раньше времени.

А вот близлежащие точки мы стремимся делать максимально определенными. Говоря другим языком, мы ставим цели — вот главное содержание планирования. Затем нужно не только определить механизмы и ресурсы достижения целей, но и правильно расположить их на временной шкале, иначе шанс на осуществление снижается. Да, именно шанс — планирование по определению вероятностный процесс. Все может разрушиться из-за любого непредвиденного фактора. В игре за наше будущее слишком много посторонних игроков.

И все же мы упрямо планируем, хотя бы на следующий год, день, час... Потому что боимся хаоса и неопределенности, потери контроля, вечного торжества возможного над несбывшимся действительным. И еще того, что проявившаяся на оси координат часть временного графика, состоящего из точек-действий и точек-событий, покажется слишком короткой. Ведь там, за последней зримой точкой, нас уже нет.

Шеф-редактор Константин Смолий

СОДЕРЖАНИЕ

ДЕЛОВАЯ СРЕДА

- 3. Вопрос в тему
- 4. Деловые новости
- 6. «ДВ» приглашает
- 7. План. Знание. Власть
- 10. Н. Васильева: «Мы дарим

яркие эмоции и добрую память»

- 12. Волгоград в зеркале демографии
- 14. Совет на миллион
- 15. Топ-10 самых дорогих

новостроек Волгограда

16. Обслуживание

для настоящего бизнеса

- 18. С «Ростелекомом» всегда в плюсе
- 19. Бизнес начинается с плана
- 20. Суперформа музыки
- 21. Тоска по плану

БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

- 22. Росреестр уведомляет
- 23. Какая структура капитала

оптимальна?

- 24. Отсрочка под контролем
- 25. Планирование рисков, или

Чем полезен бизнесу правовой аудит

26. Люди и цели

СТИЛЬ ЖИЗНИ

- 27. Для пользы тела: сноуборд
- 28. «Кризис для ученого —

это творческая ситуация»

- 29. Правила жизни. Сирил Паркинсон
- 30. Вехи первой пятилетки в

Сталинградском округе

32. Созидателям новой жизни

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, 56
- ресторан Замок на песках, ул. Курская, 1
- кафе Мольер, ул. Мира, 12
- салон Гатино, ул. Краснознаменская, 6
- кафе Ля балкон, ул. Краснознаменская, 7
- Казан-Мангал, ул. Краснознаменская, 12
- кафе Мольер, ул. Мира, 12
- Гранд кафе, ул. Мира, 12
- Сливки общества, ул. Мира, 1
- кафе Носорог, ул. Мира, 20
- ресторан Зарафшан, ул. Рокоссовского, 62
- Ресторан "Гудини", ул. Рокоссовского, 62
- Стейкхаус, ул. Советская, 11
- ресторан Чешский Двор, ул. Советская, 5
- кафе Бамберг, ул. Советская, 20
- Караокемания, ул. Краснознаменская, 9
- кофейня Babetta, ул. Ленина, 12
- кафе "Счастье есть", ул. Аллея Героев, 2
- кафе "Руставели", ул. Краснознаменская, 12
- гастропаб "Портер", ул. Советская, 13
- кафе Monty, пр. Ленина, 8а
- кафе "Пиросмани", ул. Комсомольская, 2а
- Квест рум, ул. Социалистическая, 6
- Траттория Римини, ул. Калинина, 66, ул. Гагарина, 9
- Локация, ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- Donatto, ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- Княгининский Двор, ул. Академическая, 8
- кафе "Мин Херц", ул. Ким, 10
- кафе Scoozi, ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- Кофейня "Кайfe", пр. Ленина, 23
- Кафе "Расстегай Sarafan",
- ул. Краснознаменская, 9д

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

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

ГОСТИНИЦЫ И КОНФЕРЕНЦ-ЦЕНТРЫ

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

УЧРЕЖДЕНИЯ

- Общественная организация ДЕЛО, **ул. Краснознаменская**,12
- 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

- ТЕЛЕ2, ул. Коммунистическая, 23
- «МегаФон», ул. Мира, 13
- Офис Билайн, ул. Ковровская, 24
- МТС, ул. Краснознаменская, 9
- Дом.ру, ул. Комсомольская, 6

БАНКИ

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

стиль жизни

- Модный дом Жанны Высоцких, ул. маршала Рыбалко, 146
- Зебра-фитнес, пл. Дзержинского, 16

И многие другие...

ВОПРОС В ТЕМУ

Как часто вам приходится отступать от намеченного плана?



Андрей Куприков

Генеральный директор Института «Волгоградгражданпроект»

— Последние три года горизонт планирования не больше трех месяцев, и то большей частью гипотетического характера. Связано это с повсеместным неисполнением финансовых обязательств со стороны заказчиков, у которых в свою очередь есть проблемы с кредитованием. И далее по цепочке. В таких условиях планирование становится роскошью, живем и работаем с колес. Кроме того, отношение государства к бизнесу все больше напоминает повадки улыбающегося садиста — ласковое выражение лица, а в руках клещи и хлыст. В общем, нет никаких планов, день прожили — и слава Богу.



Антонина Донцова

Генеральный директор 000 «БЛАГО-медиа»

— У меня нет плана. Наверное, все, кто видел мой ежедневник, скажут, что я вас сейчас обманываю. Потому как дни там расписаны даже не по часам, а буквально по минутам. Переходим от марта к сентябрю — и там уже есть записи. И в октябре, и в декабре. Но это не план. Это возможное развитие событий. Желаемое на данный момент и предполагаемое в данных обстоятельствах. Но, как говорится, хочешь насмешить Бога — расскажи Ему о своих планах. Поэтому я каждую минуту готова к тому, что все может поменяться. Я запланировала, к примеру, сбежать из города с детьми на пару недель, но вот я уже тем же вечером еду по трассе в соседний город на деловые переговоры. Или наоборот. Мне кажется, нужно быть готовым ко всему и всегда. И если понимать, что обстоятельства каждый раз складываются так, как они должны сложиться, не хуже и не лучше, то легче воспринимаются все эти «отступления от намеченного плана». Тем более что современная действительность требует от нас пластичности и мобильности.



Александра Сукиасян

Президент Ассоциации частного образования Волгоградской области, учредитель ЧОУ СОШ «ПОКОЛЕНИЕ»

— Чтобы ответить корректно на этот вопрос, необходимо сразу провести разграничительную линию между стратегическими планами, сопоставимыми с целями и принципами, и текущими планами, касающимися тактических способов достижения больших целей. В отношении первых вряд ли можно говорить о частых сменах планов. Это «величина постоянная»! Что же касается оперативных планов, то они по определению обречены на перемены. Глупо упираться в намеченную модель достижения каких-либо задач, если на каком-то этапе становится ясно, что модель не работает: то ли допущены просчеты на этапе планирования, то ли ситуация изменилась слишком радикально.

Конечно я, как и любой человек, неохотно меняю намеченный план действий. Всегда нелегко признавать свои ошибки. Тем более когда ты руководишь коллективом, и отказ от прежней системы работы может восприниматься коллегами как проявление слабости. Но это надо делать. В том числе и потому что ты — руководитель, и твой стиль работы не менее важен для всей корпорации. Это тем более актуально, что мы живем в эпоху очень динамичных перемен.

Куда более болезненными бывают ситуации, когда в значительных переменах нуждаются фундаментальные, я бы сказала даже, философские основы в работе. Во-первых, принципы — это очень консервативная сфера человеческой сущности, и расставаться с ними всегда непросто. Во-вторых, перемены в базовых ценностях иногда требуют начинать многое с самого начала, снова убеждать партнеров в новой «истине», рисковать имиджевыми издержками. Большим усилием воли убеждаешь прежде всего себя и, стиснув зубы, все начинаешь сначала. Но в целом считаю, что планирование — очень важный аспект. Навыку управления своим временем необходимо учиться с детства, что мы и стараемся привить ученикам нашей школы.



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

Ведущая рубрики — Анастасия Корнилова

500 предпринимателей региона воспользовались образовательными программами центров поддержки бизнеса в 2017 году

Обучающие тренинги и семинары для представителей малого и среднего бизнеса в Волгоградской области проводят структурные подразделения областного Бизнес-инкубатора — Центр поддержки предпринимательства и Центр поддержки экспорта. В 2017 году в регионе более 500 представителей малого и среднего бизнеса уже прошли обучение в этих организациях. Для предпринимателей участие в обучающих программах — возможность бесплатно получить новые знания, необходимые для развития собственного дела. Тематика программ отвечает актуальным запросам бизнеса: как привлечь инвестиции, выйти на новые рынки, начать экспортировать свою продукцию, внедрить на предприятии современные технологии управления.



В 4,5 раза выросло количество воспользовавшихся услугами регионального Центра поддержки экспорта



По данным комитета экономической политики и развития Волгоградской области, в 2017 году услугами регионального Центра поддержки экспорта воспользовались 359 представителей малого и среднего бизнеса. Получить поддержку областного Центра предприниматель может абсолютно бесплатно. Для развития собственного дела и выхода на зарубежные рынки бизнесу доступны информационно-аналитическая поддержка, помощь в установлении контактов с иностранными бизнес-ассоциациями, участие в деловых миссиях. Сегодня Центр поддержки экспорта — это основная площадка для выхода субъектов малого и среднего предпринимательства региона на иностранные рынки товаров, услуг и технологий. Для продвижения региональных товаропроизводителей в 2017 году проводились международные бизнес-миссии в Республику Беларусь, Иран, Германию, Казахстан.

Рост объема несырьевого промышленного экспорта

По информации комитета промышленности и торговли Волгоградской области, промышленные организации региона поставили в 2017 году за рубеж продукции собственного производства на сумму более полутора миллиардов долларов, что на 18% превышает показатель 2016 года. Так, объем отгруженных на экспорт каучука и резинотехнических изделий вырос более чем на 27%, пластмасс и изделий из них, а также лакокрасочной продукции, моющих и чистящих средств — на 35%. Рост экспорта алюминия и его сплавов составил 37%, продуктов неорганической химии — 45%, изделий из черных металлов — 64%.

Крупнейшими странами-партнерами региона по экспорту металлических изделий стали Финляндия, США, Казахстан, Киргизия, Турция. Продукция предприятий химического комплекса области востребована сегодня более чем в 50 странах мира. На долю Казахстана, Турции, Венгрии, Германии,



Белоруссии, Украины, Польши, Нидерландов приходится более 50% общего объема экспорта волгоградской химии или 175,4 миллиона долларов. Порядка 10% составил рост экспортных поставок гранулированной каустической соды, пневматических шин — 30%, технического углерода — 35%, поливинилхлорида и карбидов — более 40%. Экспорт гидроксида магния вырос в 6,7 раза. Более чем в два раза увеличился экспорт машин для обработки почвы, жидкостных насосов и машин для уборки урожая.

В Волгограде появятся центр поддержки социальных предпринимателей и центры молодежного инновационного творчества

Центр инноваций в социальной сфере, а также два Центра молодежного инновационного творчества откроются в Волгоградской области в 2018 году. Центр инноваций в социальной сфере позволит реализовать единый системный подход к комплексному сопровождению социальных предпринимателей и социально ориентированных некоммерческих организаций. При поддержке государства откроются два Центра молодежного инновационного творчества по направлениям «Бионика и нейротехнологии» и «Биомедицина», что позволит вывести разработки молодых ученых в сфере медицины на новый уровень.



Волгоградских наставников в бизнесе назвали лучшими в ЮФО



Первое место в номинации «Наставничество в бизнесе и предпринимательстве» конкурса лучших практик наставничества по Южному федеральному округу занял Семен Пименов, представитель волгоградского клуба предпринимателей «Ракета». Клуб объединяет предпринимателей региона, организует конференции и семинары. Второе место в этой же номинации — Татьяна Шибченко, директор региональной общественной организации «Волгоградский центр защиты и развития бизнеса «Дело». Организация проводит встречи с предпринимателями в районах области, при содействии регионального комитета экономической политики и развития информирует их о доступных мерах поддержки для создания или модернизации бизнеса.

Всего на конкурс было подано 330 заявок от представителей ЮФО. Волгоградская область направила 56 заявок от действующих наставников на предприятиях, представителей НR-департаментов крупнейших государственных и бизнес-корпораций, органов региональной власти, сотрудников некоммерческих организаций и образовательных учреждений. Мероприятие проводилось с целью выбора лучших практик для внедрения в регионах страны.

Новые формы развития инвестклимата в регионе

В 2017 году в регионе была переформатирована работа Совета по улучшению инвестиционного климата: сформированы рабочие группы по направлениям национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, продолжается работа по достижению целевых моделей — инструментов повышения инвестиционной привлекательности. Для инвесторов в регионе сегодня предусмотрено 53 вида государственной поддержки. Среди них — предоставление земельных участков без торгов. В свою очередь инвесторы берут на себя обязательства по достройке или реконструкции социально значимых объектов, за-



вершению проблемных домов. Закон уже применен при реализации такого масштабного инвестпроекта, как строительство предприятия по глубокой переработке зерна кукурузы ООО «НьюБио», строительстве жилого микрорайона в Советском районе Волгограда ООО «Родниковая долина».

Еще один механизм реализации масштабных инвестпроектов — государственно-частное партнерство. Наиболее успешная практика — концессионное соглашение между администрацией Волгограда и ООО «Концессии водоснабжения» — была представлена на стенде Министерства строительства и ЖКХ РФ на Российском инвестиционном форуме-2018 в Сочи.

«ДВ» ПРИГЛАШАЕТ

Выставка для производителей продуктов питания

У волгоградских производителей продуктов питания есть отличный шанс расширить географию продаж и наладить полезные деловые контакты. С 8 по 10 июня в Ялте пройдет V выставка российских производителей «РосЭкспоКрым. Импортозамещение. Продовольствие. Промышленность» с участием более 200 компаний из различных регионов России. Выставка станет масштабным мероприятием для всего российского промышленного и продовольственного сектора, наиболее прогрессивной площадкой, направленной на развитие делового сотрудничества, создание новых контактов и прогрессивное бизнес-общение. Будут представлены экспозиции по направлениям «Мясо и птица», «Рыба и морепродукты», «Бакалея», «Молочная продукция», «Масложировая продукция, соусы», «Кондитерские и хлебобулочные изделия», «Консервация», «Алкогольные и безалкогольные напитки», «Фрукты, овощи», «Замороженные продукты» и т. д.



Информация: +7 (978) 014-92-05, expocrimea.com/events/ros/



Энергетическая выставка-форум

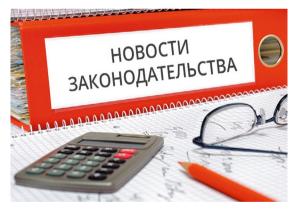
3-5 апреля региональных производителей и поставщиков электротехнического, энергетического, энергосберегающего оборудования, средств автоматизации, электронных компонентов, представителей энергетических и энергосбытовых компаний приглашают посетить специализированную выставку-форум «ЭНЕРГО-VOLGA-2018». Мероприятие дает отличный шанс пообщаться со своими потенциальными покупателями на новом региональном рынке, заявить о себе, изучить новый рынок, оценить степень востребованности своей продукции.

Информация: energo-volga-2018.zarexpo.ru/news/

Семинар о налоговом и трудовом законодательстве

Центр поддержки предпринимательства Волгоградской области ГАУ ВО «Волгоградский областной бизнес-инкубатор» совместно с Институтом дополнительного образования Волгоградского государственного университета приглашают посетить семинар для субъектов малого и среднего предпринимательства Волгоградской области на тему «Актуальные вопросы в налоговом и трудовом законодательстве для субъектов малого и среднего предпринимательства». Дата проведения — 27 марта, адрес — г. Волгоград, ул. Мира, 19. Участие в семинаре бесплатное. По окончании семинара выдается сертификат участника.

Регистрация обязательна. Заявки на участие: (8442) 46-02-57, 40-55-28, pk@volsu.ru





Ежегодная премия для социальных предпринимателей

Социальные предприниматели Волгограда могут поделиться своими успешными практиками со всей страной и выиграть премию за вклад в развитие и продвижение социального предпринимательства «Импульс добра». Конкурс учрежден Фондом региональных социальных программ «Наше будущее». Участниками проекта могут стать социальные предприниматели, представители общественных организаций, руководители государственных структур и профильных ведомств, журналисты, СМИ и высшие учебные заведения. За шесть лет Премия была вручена уже 68 лауреатам из 17 регионов. Волгоградские активисты в социальной сфере получили возможность заявить о себе! Заявку на участие можно оставить на сайте проекта impulsdobra.ru/

План. Знание. Власть

Планирование основательно вошло в нашу жизнь. С планами мы встречаемся повсюду, и даже вставая утром, стремимся распланировать свой день. Это вполне объяснимо: человек планирует, потому что хочет получить власть над своим завтра. Ведь если вы исполняете чужой план, власть над вашей жизнью принадлежит не вам.

ЧТО ТАКОЕ ПЛАН?

Планирование того или иного процесса заключается в определении действий, которые нужно предпринять от его начала и до завершения. Но определить мало, нужно еще подготовиться к выполнению этих действий, выявить возможные неожиданности и предусмотреть средства для минимизации их вредных воздействий. Поэтому планирование — это комплексная деятельность, включающая постановку цели, определение средств, анализ рисков и создание материальной базы для реализации плана. Для грамотного планирования необходимо системное мышление, ведь план — это организованное знание о желаемом будущем. Чем больше срок и грандиознее предполагаемое свершение, тем больше переменных нужно ввести в «систему уравнений» вашего плана. И тем выше шанс, что что-то пойдет не так.

Поэтому любое планирование неизбежно носит вероятностный характер. Однако планировщик не может довольствоваться высчитыванием вероятности наступления желаемого будущего, он стремится к точному и неотвратимому исполнению плана, а значит, старается превратить его в программу. По сути, качественное планирование — это программирование будущего, борьба с неопределенностью, хаосом — негативной ипостасью свободы.

ПЛАН КАК ИДЕОЛОГИЧЕСКОЕ ПОНЯТИЕ

На первый взгляд для всех нас свобода — это безусловная ценность, и даже подчеркивание ее хаотической стороны не способно лишить свободу магической привлекательности. Однако при переходе с уровня личности на уровень социальных макрообъектов мы встречаемся с господством конструктивизма: будущее социума в целом и отдельных его подсистем видится результатом сознательных конструкторских усилий. А в основе их лежит планирование как маяк порядка в океане человеческого хаоса.

Среди идеологов свободного рынка выделим экономиста, лауреата Нобелевской премии Фридриха фон Хайека. Книга, в которой он критиковал экономическое планирование и неизбежное в этом случае вмешательство государства в экономику, имеет характерное название «Бегство от свободы». Якобы начав регулировать объемы производимого и потребляемого, государство не остановится и начнет регулировать другие сферы жизни общества, наступая на свободу по всем фронтам. Тоталитарный характер СССР был для Хайека жупелом для отпугивания западных интеллектуалов от идеи планирования.

Так понятие плана приобрело устойчивый идеологический окрас, начав ассоциироваться с советской системой. И в условиях разгоревшейся в середине XX века холодной войны идея необходимости планирования пробивала себе дорогу с трудом. Пока, наконец, другой экономист-нобелиат, Джон Гэлбрейт, не провозгласил: планирование — это уже реальность. Данность нового индустриального общества, сформированного на основе концентрации капитала в гигантские корпорации. Планирования требует сама логика массового производства, основанного на индустриальных технологиях.



Планирование — реальность индустриального общества, в котором властвуют гигантские корпорации

КОРПОРАЦИЯ VS РЫНОК

Суть в том, что крупная корпорация больше не может полагаться на рыночный механизм, гармонизирующий спрос и предложение. Массовое производство требует долгой организационной подготовки, а значит, и временных затрат. Предположим, автоконцерн решил выпускать новую модель. Он должен разработать и смонтировать производственную линию, заключить договоры на поставку сырья и комплектующих, провести рекламную кампанию. Такая подготовка, всегда включающая инженерные решения по поводу сложной производственной технологии, может растянуться на несколько лет. И потому все необходимые действия планируются заранее.

В идеале план должен определять цену сырья, ведь если в результате колебаний рынка она взлетит, производство может стать нерентабельным. Таким же оно станет, если вдруг на рынке упадут цены на продукцию. Так что эти переменные в плане должны стать постоянными. Но тогда свободная рыночная стихия становится врагом топ-менеджмента, планирующего свои действия на годы вперед. Расчет потребности и распределение материалов, машин, рабочей силы и услуг подрядчиков — все это может оказаться пустой тратой времени. И чтобы этого не произошло, корпорация, во-первых, заменяет рынок как механизм, определяющий то, какая продукция будет производиться, авторитетным решением топ-менеджеров. А во-вторых, стремится отменить рыночную стихию в масштабах всей экономики, ведь для стабильного существования корпорации необходимо свести к минимуму неопределенность и ее последствия.

Какие средства для этого можно использовать? Прежде всего, вертикальную интеграцию. Зависимость нефтепере-

рабатывающего завода от цен на нефть будет ниже, если в структуру вертикально интегрированного холдинга входит нефтедобыча. И еще сеть заправок, чтобы сильнее влиять на цену конечного продукта. Тогда взаимоотношения с контрагентами становятся для компании внутренним, и потому контролируемым процессом, поддающимся планированию. А если корпорации не удается поглотить связанные с ним в единый цикл компании, делу планирования поможет система долгосрочных контрактов. Наконец, если укрупнение корпорации идет успешно, то можно замахнуться на установление монополии — давно проверенное средство ограничения стихии рынка.

КОНВЕРГЕНЦИЯ ДВУХ СИСТЕМ

В итоге оказывается, что планировщики крупных индустриальных корпораций должны обеспечивать положение, когда планируемое предложение равно планируемому спросу. И на рынке устанавливается равновесие не благодаря ценовому механизму, а благодаря плану, замахивающемуся на контроль общественного потребления. Джон Гэлбрейт обратил внимание, что такая ситуация делает индустриальное западное общество похожим на СССР с его системой планирования производства и потребления. Что неудивительно, ведь в нашей стране в основе экономики лежало производство с примерно такими же индустриальными технологиями. «Современная крупная корпорация и современный аппарат социалистического планирования являются вариантами приспособления к одной и той же необходимости», пишет Гэлбрейт в 1967 году. Эти соображения, кстати, легли в основу теории конвергенции двух систем, согласно которой СССР и Запад во главе с США при всем различии идеологий и форм собственности становятся постепенно ближе друг к другу — исключительно благодаря схожести индустриального базиса, накладывающего на функционирование всей социальной системы общие требования.

Естественно, официального признания в Советском Союзе эта теория не получила. Однако у нее нашлись сторонники, в частности, академик А. Д. Сахаров, яркий представитель



Технократия — общество, власть в котором принадлежит научно-техническим специалистам

научно-технической интеллигенции. С одной стороны, эта интеллигенция являлась важным звеном хозяйственного механизма (а уж паритета в гонке вооружений без нее вообще было не добиться), а с другой, она зачастую находилась во фронде к правящему режиму. Ведь при всей ее важности она была лишена явных и действенных механизмов влияния на принятие властных решений. И это роднило ее с западными коллегами, ведь в капиталистической корпорации, как считалось, власть принадлежит собственнику, капиталисту, предпринимателю старого типа.

ПОБЕДА ТЕХНОКРАТИИ

Но ирония в том, что в Америке власть капиталиста подвергалась сомнению с начала XX века. Это мелкий предприниматель прошлого мог легко распоряжаться своим предприятием, а вот после перерастания компании в крупную индустриальную корпорацию он был вынужден оставить свой волюнтаризм и все больше полагаться на менеджеров и технических специалистов, владеющих реальными ключами от усложняющейся технологии. Так под несмолкающие оды предпринимателю или партработнику реальная власть и на Западе, и в СССР переходила к технократии. Именно технократы, опиравшиеся на конструктивистский подход в овладении пространством и временем, постепенно становились главной властью. План как организованное знание о будущем — их важнейший инструмент, и в стремлении запрограммировать будущее они превратились во врагов не только рынка, но и свободы вообще.

Современный этап развития общества называют постиндустриальным: промышленное производство потеряло статус ведущей силы социального прогресса. Но технократы не оказались на обочине, напротив — источник власти окончательно переместился от капитала к организованным знаниям. Поэтому постиндустриальную фазу еще называют информационной. И планирование играет в ней важнейшую роль. Технократы в правительстве мыслят проектами, сочиняют программы долгосрочного развития и даже бюджет принимают сразу на три года. Технократы в образовании пишут учебные планы. Технократы в правоохранительных органах спускают планы по раскрытию преступлений. Технократы в бизнесе разрабатывают стратегии развития компаний и детально прописывают этапы бизнеспроцессов. И даже мелкий предприниматель, далекий от забот гигантской корпорации, начнет дело, вероятно, с бизнес-плана, ведь без него другие технократы едва ли будут относиться к нему серьезно. Все они стремятся властвовать над своим завтра, используя план как преграду хаосу неструктурированного будущего, грозящего опасной неопределенностью — неизбежным условием свободы.

Константин Смолий



7%

ставка по вкладу дней срок вклада

77

НАША ПОДАЧА — ВАША УДАЧА

ВКЛАД «НА УДАЧУ»



8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru *0701 | для абонентов МТС, Билайн, Мегафон, Теле2, Мотив

Ставка по вкладу: 7% годовых. Открыть вклад можно с 01.02.2018 г. по 31.03.2018 г. Валюта вклада: российские рубли. Вклады в пользу третьих лиц не принимаются. Срок вклада: 77 дней. Минимальная сумма вклада: 100 тыс. руб. Внесение денежных средств: наличными или переводом со счета в рамках одного подразделения Банка ГПБ (АО). Дополнительные взносы и расходные операции не осуществляются. Проценты выплачиваются в день окончания срока вклада. При досрочном востребовании проценты начисляются и выплачиваются за фактический срок хранения вклада из расчета процентной ставки по вкладу «До востребования». Возврат вклада осуществляется наличными или переводом на счет. Пролонгация не осуществляется. Подробная информация на сайте www.gazprombank.ru и по тел: 8-800-100-07-01. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Информация приведена на 01.02.2018 г. и не является офертой. Реклама.

Надежда Васильева:

«Мы дарим яркие эмоции и добрую память»

«Ворошиловский торговый центр», без сомнения, одно из популярнейших мест шопинга и досуга в Волгограде. Любовь и преданность наших земляков «торгушке» не зависит ни от моды, ни от погоды, ни от рыночной конъюнктуры. В чем тут секрет? Об этом «ДВ» рассказывает генеральный директор «ВТЦ» Надежда Васильева.

Надежда Алексеевна, каково, на ваш взгляд, значение торгово-развлекательных центров в жизни города?

— Значение ТРЦ для современного города лежит не только в экономической, но и в социокультурной плоскости. Сегодня торговый центр — это не только торговля, но и качественный, разнообразный досуг. Например, существует множество предложений для детей — обучающие мастер-классы, спортивные залы, книжные магазины и т. д. Все необходимое современной семье можно получить, не покидая стен торгово-развлекательного центра. Каждый найдет увлечение для себя, и тратить время на поездки из одного места в другое теперь не обязательно.

? — Фактически, речь идет о своеобразном симбиозе шопинга и досуга?

— Да. Разумеется связь между разнообразием культурно-развлекательной компоненты и общей успешностью торгового центра не прямая и не линейная. Но все же качественный досуг сегодня — одна из важных составляющих привлекательности ТРЦ в глазах горожан и его экономической состоятельности.

При этом нужно отметить, что существуют сезонные колебания востребованности тех или иных видов досуга. Скажем, у нас в «Ворошиловском ТЦ» есть детские площадки и кинотеатр. Последний пользуется особенным спросом во время школьных каникул, за исключением летних, когда многие



Фотозона 8 марта



Надежда Васильева, генеральный директор «Ворошиловского торгового центра»

уезжают из города. А детские площадки работают иначе: они — «помощники» больших магазинов и мероприятий, и ритм их работы совсем иной. Но вообще, в «торгушке» в любое время есть доступ к качественному досугу.

? — В последнее время вы проводите много разнообразных акций. Расскажите, пожалуйста, о самых ярких из них.

Самый яркий проект — это, пожалуй, «Время перемен». Этот проект длился два месяца, он подарил множество запоминающихся моментов всем участникам, не побоявшимся ступить на сложный путь преображений. Два месяца напряженного графика пролетели незаметно. Здесь было все: тяжелые тренировки, сеансы психотерапии, полезные встречи с имиджмейкером, косметологом, диетологом и другими специалистами. За здоровьем и физическим состоянием конкурсантов следили терапевты, а организаторы еженедельно проводили замеры и взвешивания, чтобы отследить динамику.

Финал проекта и одновременно празднование дня рождения «ВТЦ» прошли 7 октября. Гостем праздника стал известный стилист Александр Рогов, который приехал для того, чтобы

завершить преображение семерых финалистов. Все получилось как в лучших голливудских фильмах о моде и красоте: праздник, музыка, свет прожекторов...

Или другой пример: 14 февраля и 8 марта мы дарили нашим гостям бесплатную фотосессию. В «Ворошиловском ТЦ» мы оборудовали фотостудию, и каждый желающий мог записаться на фотосессию в удобное для него время. Для этого проекта были приглашены профессиональный фотограф и визажист-парикмахер высокой квалификации.

МЫ ГАРАНТИРУЕМ ГОСТЯМ «ВОРОШИ-ЛОВСКОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА» НЕ ТОЛЬКО ИНТЕРЕСНОЕ, ЭМОЦИО-НАЛЬНОЕ И ПОЛЕЗНОЕ, НО И БЕЗОПАС-НОЕ ВРЕМЯПРЕПРОВОЖДЕНИЕ

? — Какие цели вы ставите перед собой, проводя эти акции?

— Прежде всего, мы стремимся сделать времяпрепровождение в нашем торговом центре комфортным и приятным, хотим подарить людям яркие эмоции и добрую память. Так мы проявляем лояльность к нашим посетителям и в то же вре-

мя стараемся повысить их лояльность к нам. Ведь есть и другая цель — мы хотим помочь нашим арендаторам увеличить объемы продаж. В ходе акций мы выводим качество сервиса на новый уровень, рассказываем о новинках — брендах, товарах и услугах, делимся планами на ближайшее будущее. Характерно, например, что все подарки и призы за участие в акциях выдаются непосредственно арендаторами торгового центра.

Возможно, именно поэтому «Ворошиловский торговый центр», в отличие от многих конкурентов, может похвастаться хорошим заполнением торговых площадей?

— На самом деле универсального рецепта нет, здесь необходим целый комплекс средств. Важную роль играет удобное расположение практически в центре города. Следующий фактор — качество наполнения торгового центра. Мы стараемся открывать магазины, интересные покупателям, ведь потенциальные арендаторы смотрят, кто уже есть в ТЦ и насколько они коммерчески успешны. Бренды подбираются друг к другу как команда — одного ценового сегмента, общей культуры и идеологии. Необходимо отметить и эффективность управления торговым центром: качество обслуживания, охраны, клининга и т. д. У нас в «ВТЦ» короткое бюрократическое плечо: так как все управленцы постоянно находятся на месте, мы очень быстро реагируем на каждое обращение и оперативно решаем любой вопрос. В нашу пользу играет и гибкая система арендных ставок.

В общем, мало сдать площадь в аренду, нужно еще создать условия, в которых арендаторы будут чувствовать себя комфортно и безопасно. Был разработан целый ряд мероприятий для привлечения покупателей. Мы обеспечиваем арендаторов не только информационной и рекламной поддержкой, но и оказываем необходимую помощь, если таковая требуется. Систематически проводим стимулирующие акции для увеличения среднего чека, что дает хороший результат. Одна из таких акций — «Подарки любимым»: за 2 месяца в ней приняли участие более 5 000 человек. Увидев положительную динамику, мы запустили вторую подобную акцию — «Подарки любимым. Собери коллекцию». Количество участников значительно возросло, а это дает нам уверенность, что выбранный инструмент работает.

— Есть ли у вас лист ожидания?

— Да, у нас сейчас не только нет пустующих площадей, но и список ожидания достаточно длинен. Претенденты нас просто разрывают на части, причем

среди них есть очень крупные и известные бренды. К тому же, есть много местных мелких предпринимателей, которые хотят арендовать небольшие площади — квадратный метр или два, чтобы работать самим и создать одно рабочее место. Но у нас торговый центр небольшого формата, и нам не так просто размещать такие вот торговые островки. Поэтому для них тоже есть лист ожидания.

— Даже на центральных улицах Волгограда часто можно увидеть пустующие торговые площади. Как вы полагаете, вытесняют ли торговые центры обычную придорожную торговлю — магазины с отдельным входом, расположенные на первых этажах зданий?

высокая посещаемость влечет высокие риски. Над этим работают специалисты ВТЦ и привлеченных организаций. Повсюду в быстром доступе находятся пожарные гидранты, их рабочее состояние проверено — можно брать и использовать. Кроме того, все наши арендаторы обеспечивают свои помещения системами противопожарной безопасности. Причем еще на стадии проекта: перед открытием магазина мы обсуждаем, какая именно компания будет монтировать эту систему. Качество работы многих из них нам уже известно, и мы можем влиять на выбор арендатором исполнителя работ. После ремонта помещения и монтажа системы производится ее проверка и ввод в эксплуатацию. Отдельные



Финал проекта «Время перемен»

— Я думаю, нет. Всегда найдутся бренды, которым комфортно и выгодно работать не в торговом центре, а в отдельном магазине. Да, сегодня у таких магазинов есть ряд трудностей. Например, не все благополучно с парковочными местами, да и экономические условия непросты. Но едва ли торговые центры сосредоточат в себе все бренды: и сейчас многие спокойно существуют и работают, несмотря ни на что. «Улица» была, есть и будет.

Наш с вами разговор проходит буквально на следующий день после трагедии в Кемерово, где пожар в торговом центре унес жизни десятков человек. Понятно, что люди напуганы и подавлены, и многие теперь будут опасаться ходить в торговые центры с детьми. Поэтому не могу не спросить, как решается вопрос безопасности в «Ворошиловском ТЦ».

 Мы прилагаем максимальные усилия для обеспечения безопасности наших посетителей и арендаторов, ведь системы противопожарной безопасности объединяются в один пульт управления, и в случае каких-либо ЧП через диспетчерскую службу информация передается в специальные ведомства. Если сработала пожарная сигнализация, идет и голосовое, и звуковое оповещение посетителей, автоматически открываются все двери. Разумеется, везде размещены схемы эвакуации.

Кстати, в связи с недавними событиями, когда по стране прокатилась волна сообщений о минировании торговых центров, мы отработали правила и порядок эвакуации. У нас есть штаб и специалисты с определенными полномочиями. ТЦ поделен на секторы, и за эвакуацию каждого из них отвечает определенный специалист. Таким образом, мы гарантируем нашим гостям не только интересное, эмоциональное и полезное, но и безопасное времяпрепровождение в «Ворошиловском торговом центре».

Константин Смолий

От редакции. Если вы планируете развивать в Волгограде долгосрочные социальные или бизнес-проекты, вам необходимо отчетливо представлять основные тенденции развития города. Демографическая ситуация — одна из важнейших, ведь люди — это ценнейший ресурс любого проекта. О том, как в ближайшем будущем будет меняться население Волгограда, «ДВ» рассказал кандидат социологических наук Георгий Антонов.

НА МИЛЛИОННОМ РУБЕЖЕ

Демографическая ситуация в Волгограде характеризуется как негативная по целому ряду показателей: рождаемость, смертность, средняя ожидаемая продолжительность жизни и др. Общие коэффициенты рождаемости (число родившихся за год на 1000 населения) за последние 5 лет колебались в пределах 9,9-10,6%. В пересчете на 1 брачную пару это составляет в среднем 1,4-1,5 ребенка, тогда как хотя бы для простого воспроизводства населения (когда последующие поколения численно равны предыдущим) требуется как минимум 2,3. Следовательно, в настоящее время в Волгограде уровень рождаемости примерно в 1,6 раза ниже, чем необходимо для сохранения достигнутой численности населения.

Общие коэффициенты смертности (число умерших за год на 1000 населения) за последние 5 лет колебались в пределах 13,4-14,2‰. В сопоставлении с коэффициентами рождаемости это означает естественную убыль населения в пределах 3,0-4,1‰ или в среднем 3,5-3,6 тыс. чел. в год. Эта убыль компенсируется действием двух факторов: положительное сальдо миграции и включение в состав Волгограда в 2010-12 гг. нескольких населенных пунктов. Это позволило городу в 2010 г. вновь до-

Волгоград в зеркале демографии

стичь численности населения более 1 млн. чел. (до этого такая численность была зафиксирована в Волгограде в период 1992-98 гг., а также в 2003 г.).

ния будет определять абсолютное число рождений и общие коэффициенты рождаемости. За последние 5 лет доля женщин в возрастах 20-29 лет в структуре на-



ИШИТЕ ЖЕНШИНУ

Максимальное число рождений происходит в возрастных группах женщин 20-24 и 25-29 лет, причем если в 80-е и 90-е годы прошлого столетия пик абсолютного числа рождений был в возрастном интервале 20-24 года, то с середины 2000-х и по настоящее время он сместился в интервал 25-29 лет. Следовательно, именно доля женщин в этих возрастных интервалах в общей структуре населеселения Волгограда составляла 8-9%, что является рекордом за последние 25 лет.

Начиная с 2014 г., она постепенно снижается из-за повышения в этом возрастном интервале доли малочисленных поколений, рожденных в начале и середине 90-х гг. Предполагается, что в 2024 г. доля женщин 20-29 лет составит всего 4,2-4,7%, а с 2025 г. начнется постепенный рост показателя. С учетом того, что в возрастном интервале 20-29 лет в Волгограде происходит 65-75% всех рождений, общий годовой коэффициент рождаемости в предстоящие годы будет снижаться (см. график 1).

Следовательно, независимо от социально-экономической или политической ситуации в стране и регионе рождаемость в Волгограде в начале 20-х годов XXI века будет на уровне середины 90-х гг. прошлого столетия. Если коэффициент смертности в ближайшее десятилетие останется на том же уровне, что и последние 5 лет (что вполне вероятно), то естественная убыль населения в городе немного вырастет (см. график 2).



После 2024 г. начнется постепенный подъем абсолютного числа рождений и общего коэффициента рождаемости, следовательно, будет снижаться естественная убыль населения. Таким образом, за предстоящие несколько лет естественная убыль населения г. Волгограда составит не менее 60 тыс. человек.

СПАСИТЕЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ

Изменить негативную тенденцию могут три фактора:

- 1. Существенное (в несколько раз) увеличение числа рождений вторых и третьих детей у матерей в возрастном интервале 30-39 лет. Как показывают социологические опросы, это крайне маловероятно.
- 2. Включение в состав Волгограда еще нескольких близлежащих населенных пунктов.
- 3. Существенное (в несколько раз) увеличение миграционного притока, значительную долю которого должны составлять женщины активного репродуктивного возраста.

НЕОБХОДИМО ПРИВЛЕКАТЬ В ВОЛГО-ГРАД МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ НА ПОСТОЯННОЕ МЕСТОЖИТЕЛЬСТВО

Последний фактор стоит отдельного рассмотрения. Убыль населения Волгограда будет частично компенсирована положительным сальдо миграции. Основные показатели миграции с трудом поддаются прогнозированию как из-за большого числа факторов, влияющих на этот процесс, так и из-за разноплановости самого явления. Существует слишком много направлений и форм миграции, по некоторым из которых почти нет никаких данных. Основные же миграционные потоки подразделяются на четыре направления: в пределах региона, в пределах страны, страны СНГ, другие страны.

В пределах региона наблюдается положительное сальдо миграции, то есть в основном приезжают в Волгоград из районов области, а не наоборот. Аналогичная ситуация со странами СНГ. В то же время отрицательный миграционный баланс наблюдается с другими странами мира (за пределами СНГ и стран Балтии) и с другими регионами России. Наиболее популярными (по России) регионами выбытия являются Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Ростовская область, Краснодарский край.

Большинство прогнозов сходятся в том, что ожидается постепенный незначительный рост положительного сальдо миграции, которое не превысит несколь-

ких тысяч человек в год (вероятнее всего — 3-4 тыс. чел. в год). Это означает, что общий миграционный прирост в Волгограде в предстоящее десятилетие не превысит 30-40 тыс. чел., а скорее всего, будет еще ниже. С учетом прогнозируемой естественной убыли численность жителей города к 2025 г. при сохранении текущих тенденций ориентировочно составит от 985 тыс. до 1 млн. человек. Следовательно, для сохранения статуса «города-миллионника» потребуется присоединение еще нескольких прилегающих населенных пунктов.

ГОРОД СТАРИКОВ И ДЕТЕЙ

Не останется без изменений и возрастная структура. Во-первых, из-за перехода малочисленных поколений конца 90-х в возрастную категорию трудоспособного населения, а также замещения их в категории моложе трудоспособного возраста многочисленными поколениями, рожденными в последние 5 лет, в ближайшие годы будет заметно повышаться численность жителей Волгограда в возрастах моложе трудоспособного. Их количество достигнет максимума в 2019 г., превысив нынешнее на 6,0-6,5%. Затем численность начнет постепенно снижаться, достигнув текущих значений примерно к 2025-26 году.

Во-вторых, в предстоящие 10 лет станет плавно, но достаточно выраженно снижаться численность трудоспособного населения. К 2024 г. она будет на 14-15% меньше нынешних значений. Это происходит сначала (2013-18 гг.) по причине вступления малочисленных поколений середины и конца 90-х в трудоспособные возраста, а затем (2019-24 гг.) — из-за выхода на пенсию многочисленных поколений конца 60-х годов прошлого века.

В-третьих, в ближайшие годы будет линейно и достаточно выраженно расти численность населения в возрастах старше трудоспособного. Основная причина этого — постепенный переход многочисленных поколений, рожденных в конце 60-х гг., в эту возрастную категорию.

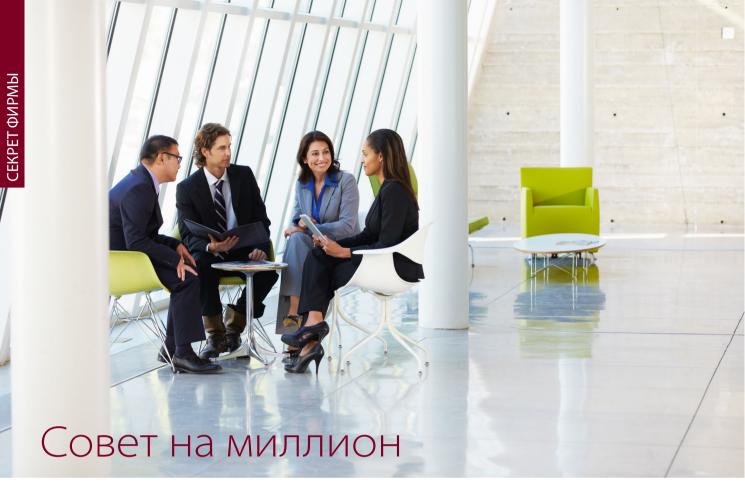
В результате к 2025 г. будет постепенно складываться экономически менее выгодная возрастная структура населения Волгограда. Заметно снизится доля трудоспособного населения и возрастет доля нетрудоспособного. При этом негативную тенденцию частично компенсирует то, что нетрудоспособное население увеличивается не только за счет роста числа пенсионеров, но и за счет увеличения доли детей, которые в дальнейшем пополнят ряды экономически активного населения. Прогнозируемую возрастную структуру населения Волгограда в ближайшие годы см. на графике 3.

ЗАДАЧА — СТАТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ

С точки зрения воздействия на экономические процессы главным итогом этих тенденций стоит считать снижение доли лиц в трудоспособных возрастах (с 60% в 2010 г. до 53% в 2025 г.) и повышение доли «пенсионеров» (с 25% в 2010 г. до 30% в 2025 г.). При прогнозировании и планировании хозяйственной деятельности в городе невозможно игнорировать и долгосрочные колебания рождаемости, поскольку численность поколений, рожденных в годы ее минимума и максимума, может различаться более чем в 1,5 раза.

На данный момент не вызывает сомнений необходимость привлечения в Волгоград молодых специалистов из других регионов РФ на постоянное местожительство. Удержать своих и привлечь новых — вот главные задачи. Это требует реализации такого направления внутренней политики города, как повышение его привлекательности в качестве места постоянного проживания и трудовой (предпринимательской) деятельности для экономически и демографически активного населения, что, в частности, предполагает и системные, комплексные усилия по кардинальному улучшению имиджа Волгограда.





Как помочь начинающим предпринимателям и получить от этого выгоду? Наш лайфхак вам в помощь

Бизнес — та сфера, где главное — опыт. Поэтому в деловой среде обмен знаниями, аргументированные советы и рекомендации нередко становятся определяющими в принятии того или иного решения.

Как сделать первые шаги в бизнесе? С каким банком вести дела? Где выгоднее? А где надежнее? С подобными вопросами предприниматели обращаются к более опытным коллегам. И дать развернутый совет, особенно начинающим бизнесменам, — не только вежливо, но и практично.

ПОРЕКОМЕНДУЙТЕ СВОИМ КЛИЕНТАМ УСЛУГИ КРУПНЕЙШЕГО БАНКА СТРАНЫ И ПОЛУЧИТЕ ВПОЛНЕ ОЩУТИМЫЙ ПРОФИТ — ДЕНЕЖНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ОТ БАНКА ЗА КАЖДОГО НОВОГО «ДРУГА»

Пример тому — новая партнерская программа Сбербанка. Она позволяет организациям рекомендовать своим клиентам услуги крупнейшего банка страны и получать от этого вполне ощу-

«СБЕРБАНК ЗАИНТЕРЕСОВАН В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ, И МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ДЕЛАТЬ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА МАКСИМАЛЬНО ДОСТУПНЫМИ», — СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ СБЕРБАНКА АНАТОЛИЙ ПОПОВ

тимый профит в виде денежного вознаграждения от банка за каждого нового «друга». В свою очередь, клиенты вместо абстрактных советов получают реальную возможность оформить финансовые продукты банка в короткие сроки.

Предприниматели могут выбрать оптимальный пакет услуг Сбербанка по расчетно-кассовому обслуживанию. Так, начинающим бизнесменам с небольшим оборотом подойдет «Легкий старт», а представителям более крупного бизнеса — пакеты «Большие возможности», «Базис+», «Актив+» или «Оптима+». Подробнее ознакомиться с продуктами Сбербанка для бизнеса можно на сайте банка.

Партнерская программа уже пользуется спросом. По последним данным, 18 крупных волгоградских организаций стали официальными партнерами банка. Новое предложение Сбербанка

стало еще одним шагом в создании комфортных условий для ведения бизнеса. Как отметил старший вице-президент Сбербанка Анатолий Попов, «Сбербанк заинтересован в развитии предпринимательства в России, и мы продолжаем делать банковские услуги для бизнеса максимально доступными».

Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481.

Официальные сайты Банка — www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.

КУДА ОБРАЩАТЬСЯ

Узнать подробнее о новой партнерской программе Сбербанка в Волгоградском регионе можно по тел. 8-917-330-07-98.

На сегодняшний день Волгоград занимает 12-ю строчку рейтинга городов России по уровню стоимости самых дорогих квартир в новостройках. К такому выводу пришли эксперты ЦИАН, составив рейтинг самых дорогих новостроек Волгограда.



ЖК «Петровский» 5,11 млн руб. / 127,7 кв. м

Ввод: 1 квартал 2018 г.

Открывает рейтинг самых дорогих новостроек Волгограда жилой комплекс «Петровский». Это монолитный дом переменной этажности, строительство которого ведется на Университетском проспекте. Максимальная стоимость лота в проекте — 5,11 млн руб. За эту сумму можно приобрести квартиру площадью 127.7 кв. м на одном из верхних этажей.



ЖК «Бейкер Стрит» 5,24 млн руб. / 96 кв. м

МЕСТО Ввод: сдан в 2014 г.

На девятой позиции — один из двух сданных в эксплуатацию проектов — ЖК «Бейкер Стрит». Большинство лотов здесь реализуется на вторичном рынке с готовой отделкой, однако можно найти в продаже и квартиры без ремонта. Самая дорогая из них обойдется в 5,24 млн руб. (96 кв. м).



ЖК «Машковъ»

5,8 млн руб. / 94,68 кв. м

МЕСТО Ввод: 1 квартал 2018 г.

Восьмую строчку занимает жилой комплекс «Машковъ», в котором самая дорогая квартира обойдется в 5,8 млн руб. Проект находится в самом центре города, однако его расположение нельзя назвать по-настоящему удачным: он примыкает к вокзалу, а окна выходят на железнодорожные пути. В максимальном бюджете можно приобрести квартиру площадью 94,68 кв. м.



ЖК «Репников»

5,82 млн руб. / 111,94 кв. м

МЕСТО Ввод: 3 квартал 2019 г.

По соседству, как в этом рейтинге, так и на карте Волгограда, расположился ЖК «Репников». Самая дорогая квартира здесь обойдется всего на 20 тыс. руб. дороже (5,82 млн руб.). При этом она будет несколько больше по площади — 111,94 кв. м.



ЖК «Артхаус» 6,23 млн руб. / 113,2 кв. м

МЕСТО Ввод: сдан в 2017 г.

Шестое место достается жилому комплексу «Артхаус» — одному из двух проектов в этом рейтинге, уже сданному в эксплуатацию. Этот проект отличает оригинальная архитектурная концепция, а также удачное местоположение рядом с ЦПКиО и одноименной станцией метротрама. Самая дорогая квартира обойдется в 6,23 млн руб. (113,2 кв. м).



ЖК «Дом на Бульваре» 6,4 млн руб. / 133,3 кв. м

МЕСТО Ввод: 1 квартал 2018 г.

За 6,4 млн руб. предлагается самая дорогая квартира в жилом комплексе «Дом на Бульваре». Он находится на Бульваре 30-летия Победы рядом с парком Героев-летчиков. В максимальном бюджете здесь экспонируется квартира площадью 133,3 кв. м.



Жилой дом ДОСААФ

6,69 млн руб. / 140,8 кв. м

МЕСТО Ввод: 4 квартал 2018 г.

На четвертой позиции расположился жилой дом ДОСААФ. В этом проекте предлагается единственная двухуровневая квартира в этом рейтинге. Это лот площадью 140,8 кв. м, на втором этаже которого расположилась просторная открытая терраса с видом на Волгу. Покупателю она обойдется в 6,69 млн руб.

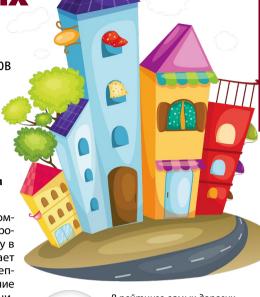


ЖК «Новый»

6,78 млн руб. / 141,22 кв. м

МЕСТО Ввод: 3 квартал 2018 г.

Топ-3 рейтинга открывает жилой комплекс «Новый» — самая дорогая квартира в этом проекте выставлена на продажу за 6,78 млн руб. (141,22 кв. м). Малоэтажный жилой комплекс возводится в Дзержинском районе рядом с торгово-развлекательным комплексом «КомсоМОЛЛ».





В рейтинге самых дорогих новостроек принимают участие все строящиеся жилые комплексы, а также проекты, введенные в эксплуатацию не более пяти

лет назад. При этом для сданных жилых комплексов было добавлено еще одно условие: в зачет идет самая дорогая квартира без отделки, лоты с готовым ремонтом исключаются.



ЖК «Александрийский» 9,05 млн руб. / 201,2 кв. м

МЕСТО Ввод: 1 квартал 2018 г.

Второе место занимает жилой комплекс «Александрийский» с показателем 9,05 млн руб. Именно в такую сумму оценена самая дорогая квартира в этом проекте. Ее площадь — 201,2 кв. м, она расположена на 22-м этаже, что обеспечивает хорошие видовые характеристики.



ЖК «Арбат»

26,63 млн руб. / 409,7 кв. м

МЕСТО Ввод: 1 квартал 2019 г.

И «золото» рейтинга самых дорогих новостроек Волгограда достается жилому комплексу «Арбат». За 26,63 млн руб. выставлена на продажу квартира площадью 409,7 кв. м. Таким образом, этот лот лидирует не только по стоимости, но и по своим габаритам — это самая большая квартира в топ-10.

Обслуживание для настоящего бизнеса

За последние 10 лет количество корпоративных абонентов «МегаФона» в Волгоградской области увеличилось в 10 раз. Оператор делает многое, чтобы клиенты могли доверять его сервису и услугам: есть удобный web-интерфейс, постоянное совершенствование продукта под потребности бизнеса, клиентская служба 24/7, что особенно важно для малого и среднего бизнеса, который, как правило, не прекращает работу с окончанием рабочего дня. Обновления дошли и до Центра обслуживания корпоративных клиентов. Новый офис оператора открылся в здании ЖК «Арбат», ул. Бакинская, 2. Прежний, на ул. Мира, 13, прекратил работу.

Разумеется, все услуги корпоративные клиенты «МегаФона» могли получить и ранее: как отметил директор Волгоградского отделения компании Кирилл Давыдов, в нашем городе действует уже 28 салонов полного цикла. «МегаФон» во все времена ставил задачу быть ближе к своему клиенту, и новый Центр обслуживания позволит сделать еще один шаг к этому идеалу. Оперативно удовлетворять потребности бизнеса в корпоративных услугах стало еще легче и проще.

Во время церемонии открытия нового офиса гости охотно рассказывали, почему они выбирают «МегаФон» и что ждут от сотрудничества с ним. Так, начальник IT-отдела группы компаний «СушиВесла» Максим Леконцев сообщил, что выбор оператора связан в первую очередь с качеством связи, областью покрытия и скоростью интернета. В компании уже знакомы с корпоративными услугами «МегаФона»: «Мы используем федеральный номер 8-800, который необходим для нашей работы: бизнес ГК «СушиВесла» связан с большим количеством входящих звонков. А чтобы сделать работу нашего колл-центра максимально эффективной, вскоре планируем подключить «Виртуальную АТС».

НОВЫЙ ЦЕНТР ОБСЛУЖИВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ НА УЛ. БАКИНСКАЯ, 2 РАБОТАЕТ ЕЖЕДНЕВНО С 9:00 ДО 18:00, СУББОТА И ВОСКРЕСЕНЬЕ — ВЫХОДНОЙ

Кстати, этот пример хорошо иллюстрирует, что в корпоративных услугах «МегаФона» значима системность: разные услуги охватывают отдельные этапы единого процесса привлечения клиентов и работы с ними. У вас уже есть единый бесплатный номер 8-800, делающий звонки в вашу компанию легким и привлекательным делом? Значит, дальше нужно так организовать их прием и обработку, чтобы не допустить потерь: в идеале каждый звонок должен конвертироваться в заказ или сделку. Для этого «Виртуальная АТС» и разработана: это умная ІТ-инфраструктура, среди функ-



Открытие нового офиса

ций которой — переадресация звонков, маршрутизация, автоответчик и др. Каждый звонок обязательно найдет своего менеджера. А руководителю «ВАТС» дает широкие возможности по организации удаленной занятости, контролю работы сотрудников и даже конструированию индивидуального набора необходимых для бизнеса инструментов. К тому же, функционал системы можно расширить путем интеграции с СRM.

Правда, федеральный номер 8-800 и «Виртуальная АТС» вступают в действие, когда у ваших потенциальных клиентов уже появилось желание вам позвонить. Но как сделать так, чтобы оно появилось? Рекламных каналов, конечно, существует множество, но «МегаФон.Таргет» на сегодняшний день, пожалуй, самый актуальный. Речь идет об адресной рассылке рекламных SMS-сообщений: вы сами определяете свою аудиторию, отбирая ее по таким критериям, как возраст, пол, геопозиция и даже сфера интересов. Адресность вашей рассылки делает такую рекламу по-настоящему умной: сообщение больше не уйдет в пустоту, как и затраченные на него деньги.

Интересно, что эта услуга находит применение даже у весьма специфических клиентов, которым не нужно себя активно рекламировать и привлекать звонки. Например, начальник узла связи ООО «Волгограднефтемаш» Андрей Удахин рассказал, что его компания пользуется рассылкой для передачи партнерам некоторых специализированных данных. В таких случаях используется своя база номеров, хотя «МегаФон» предоставляет клиентам и собственную базу. Кроме того, Андрей Алексеевич отметил, что «с менеджерами «МегаФона» приятно иметь дело — работа с клиентами организована отлично».

Высокий уровень обслуживания отметила и Ирина Томарева из ООО «Патриот»: «Радует быстрая реакция техподдержки — все вопросы решаются оперативно. Для каждого клиента подбирается персональный пакет услуг». Кстати, эта компания пользуется всеми корпоративными услугами «МегаФона», оценив синергетический эффект от их системного применения. И, конечно, будет пользоваться новым центром обслуживания: «для «Патриота» он удобнее по целому ряду параметров — от наличия парковки до возможности централизовать общение со своим оператором связи».

Константин Смолий Фото: Евгений Гринько НАДЕЖНЫЙ БАНК ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА



АКЦИЯ «ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ»

- БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА:
- БЕЗОПАСНЫЙ ИНТЕРНЕТ КЛИЕНТ-БАНК;
- БЕСПЛАТНОЕ ВЕДЕНИЕ СЧЕТА ТРИ МЕСЯЦА.



SOCIETE GENERALE GROUP

Организатор акции ПАО РОСБАНК. Финансовую услугу предоставляет ПАО РОСБАНК. Период проведения акции с 03.07.2017 по 30.06.2018. Организатор акции может изменить сроки проведения акции. Подробную информацию об организаторе акции, сроках и правилах ее проведения вы можете узнать во всех отделениях Банка, по телефону 8-800-200-54-34 (звонок по России бесплатный) или на сайте www.rosbank.ru. Плата за ведение расчетного счета не взимается в течение 3 месяцев, включая месяц открытия счета. Like (лайк) — нравится. ПАО РОСБАНК. Группа Сосьете Женераль. Реклама.

С «Ростелекомом» всегда в плюсе

«Ростелеком» представил новое комплексное решение для компаний малого и среднего бизнеса «Быть в плюсе». Предприниматель получает пакет услуг, делающих процесс управления компанией технологичным и простым. Об этом и многом другом «ДВ» рассказала заместитель директора Волгоградского филиала ПАО «Ростелеком» — директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Екатерина Русякина.

? — Екатерина, расскажите, пожалуйста, в чем суть акции «Быть в плюсе»?

— «Ростелеком» предлагает организациям подключить доступ в интернет на необходимой скорости, а вместе с ним — одну или несколько дополнительных услуг: «Интерактивное ТВ», «Виртуальную АТС», «Управляемый Wi-Fi» или «Видеонаблюдение». Экономия при подключении такого пакета может составить до 70 процентов от первоначальной стоимости отдельных услуг. Уникальность этого предложения в том, что клиент сам выбирает оптимальный пакет необходимых ему услуг в зависимости от конкретных задач своего бизнеса. Причем наши новые пакетные предложения разработаны специально с учетом потребностей предприятий малого и среднего бизнеса.

? — Какими принципами вы руководствуетесь при разработке решений для корпоративных клиентов?

— Основные принципы «Ростелекома» — простота и гибкость во взаимодействии с клиентами, цифровизация бизнес-процессов за счет простых онлайн-сервисов и создание комплексных решений, соответствующих потребностям бизнеса. Предлагая предпринимателю цифровые решения, мы стремимся помочь ему развивать свое дело. Ведьблагодаря пакету «Быть в плюсе» компании малого и среднего бизнеса могут не тратить силы и средства на создание собственной ІТ-инфраструктуры и при этом использовать сервисы, ранее доступные только крупным компаниям. Например, с помощью нашего решения можно организовать удаленный контроль за компанией, предоставить Wi-Fi-доступ в интернет клиентам и сотрудникам, управлять всеми входящими обращениями от клиентов и предоставлять качественный HD-контент посетителям заведения.

Расскажите о ваших корпоративных сервисах, которые предприниматель может подключить в рамках пакетного предложения «Быть в плюсе».

— Эти сервисы объединяет то, что они направлены на увеличение прибыли компании за счет оптимизации процессов и улучшения уровня обслуживания. Скажем, «Интерактивное ТВ» актуально для предпринимателей, использующих в своей работе телевидение, например, отелям или ресторанам. Это «умное» телевидение, ведь его контент можно настроить индивидуально под пользователя. Многим компаниям также требуется гостевой беспроводной доступ в интернет, и для этого идеально подойдет сервис «Управляемый Wi-Fi». Кстати, у него, как и у «Интерактивного ТВ», есть широкие рекламные возможности. Мы подсчитали, что благодаря этому средний чек клиента возрастает на 24,5 процента.

Сервис «Облачное видеонаблюдение» стоит включить в пакет тем предпринимателям, кто хочет просматривать трансляции или записи с камер в любой момент и в любом месте, где есть доступ в интернет. Никакой громоздкой и дорогой инфраструктуры: смотреть можно на сайте или в мобильном приложении, а хранятся записи не на сервере клиента, а в центре обработки данных «Ростелекома».

Наконец, «Виртуальная АТС» необходима компаниям с большим входящим трафиком: она повышает оперативность ответа клиентам в 7 раз. Вы получаете многоканальный телефонный номер без привязки к местоположению, прямой городской номер и номер 8-800. К тому же, «Виртуальная АТС» предполагает широкий спектр дополнительных сервисов: распределение вызовов, переадресацию, голосовое меню, перевод вызовов. А функциональный web-интерфейс можно использовать и для исходящего обзвона с фиксацией статуса звонка.

? — Недавно «Ростелеком» стал победителем конкурса «Лучшие менеджеры и организации» 2017 года в Волгоградской области.

— Да, это так. Определены лидеры в промышленности, строительстве, транспорте, АПК, малом и среднем предпринимательстве и других сферах.



Екатерина Русякина, заместитель директора Волгоградского филиала ПАО «Ростелеком»

Статус «Лучших» получили 31 организация и 56 менеджеров, и нам радостно оказаться в их числе. «Ростелеком» стал «Лучшим предприятием» в номинации «Связь», а заместитель директора по работе с корпоративным и государственным сегментами Волгоградского филиала компании объявлен «Лучшим менеджером». Критериями стали хорошие экономические показатели и глубина внедрения инновационных технологий. Убеждена, что такого результата нам удалось добиться благодаря сплоченности и профессионализму коллектива, умению принимать грамотные решения и действовать как одна команда. Безусловно, коллективу Волгоградского филиала «Ростелекома» очень приятно получить такую высокую оценку нашей работы от руководства области.

Получить дополнительную информацию об услугах ПАО «Ростелеком», а также оставить заявку на подключение можно в офисах продаж и обслуживания Волгоградского филиала, по единому бесплатному номеру 8-800-200-3000 и на сайте компании volgograd.rt.ru.

Константин Смолий

Бизнес начинается с плана

Бизнес-план — визитная карточка вашего будущего проекта, его начальный этап. Пошаговая инструкция поможет вам составить бизнес-план грамотно и эффективно.

Цели бизнес-плана. Одна из самых распространенных целей — представление потенциальному инвестору. Такой бизнес-план самый сложный, и для его написания привлекаются сторонние специалисты. Равно как и для составления плана открытия филиала компании. Но если вы открываете собственное дело, то план лучше писать самостоятельно. Ведь собственное дело — это настоящее детище предпринимателя.

Начальная идея. Бывает, что предприниматель еще четко не знает, чем именно будет заниматься. Он находится в поиске бизнес-идеи, подходящей интересам и желаниям предпринимателя. Выбрав свою нишу, важно больше не отвлекаться ни на что другое, а пошагово воплощать идею в жизнь. Представив, каким будет будущее дело, можно переходить к написанию бизнес-плана.

Резюме. Здесь вкратце должна отображаться суть дела, описание бизнесидеи, информация об объективной необходимости ее на рынке, сроках реализации, окупаемости проекта и конкурентоспособности. Конечно, эта часть в большей степени предназначена для потенциальных инвесторов. Именно они, прочтя резюме, делают вывод стоит ли с этим планом знакомиться дальше или нет. Поэтому необходимо детально описать эту часть, возможно, возвращаясь к ней и внося коррективы после составления следующих глав.

Общие положения. Если резюме пишется примерно на пару страниц, то эту главу можно сделать подробнее. Здесь описывается характеристика и реализация проекта, его жизненный цикл, возможность дополнительного развития и прогноз изменения продукта с возможным изменением тенденции рынка. Бизнес-план услуги в этой главе должен содержать информацию о том, в чем заключается конкретная услуга и как она привлечет клиентов.

Анализ рынка. Параллельно с написанием бизнес-плана или перед его составлением необходимо провести анализ рынка. Цель анализа — выяс-



нение актуальности бизнес-плана проекта, изначальное предложение и его идея. Если анализ выявляет избыток предложения, то стоит вернуться к идее и попробовать ее подкорректировать таким образом, чтобы она соответствовала положению дел на рынке. Если же существует повышенный спрос, то все в порядке, и можно смело приступать к дальнейшим действиям.

Маркетинговое и стратегическое планирование. Этот план включает в себя выведение продукта на рынок, его развитие, ценообразование, систему продаж и сбыта, а также рекламу. На основе анализа рынка и конкурентоспособности просчитывается стратегия, как будет завоевываться рынок и какие тактические действия потребуются для реализации. Ценообразование строится на основе экономических расчетов и ожидаемых доходов компании. Продажи и сбыт можно представить в виде схемы, где будет виден весь процесс по этапам.

Издержки и производственный график. В эту главу включается закупка необходимого оборудования, ремонт, аренда помещения и другие затраты. В производственном графике необходимо отразить, сколько человек требуется для реализации проекта, график их работы, отчисления заработной платы и смеж-

ных с ней платежей. Бизнес-планы малого бизнеса станут для инвестора намного более привлекательными, если есть готовая команда, которая будет работать над проектом, так как это доказывает способность предпринимателя реализовать задуманное. Поэтому будет уместно подчеркнуть такой факт в бизнес-плане.

Производственный план. Если компания будет производственной, то здесь необходимо описать процесс производства, а также партнеров и поставщиков, которые будут участвовать в деле.

Финансовый план и инвестиции. Самой ответственной частью всего бизнес-плана является, безусловно, финансовый план. Более того, если проект предназначен для ознакомления инвестора, то после прочтения резюме серьезный инвестор, скорее всего, посмотрит на финансовый план. В этой главе приводится вся информация о возможных расходах и доходах проекта. На основе маркетингового, стратегического плана и издержек составляется таблица на несколько лет, где отображаются требуемые инвестиции и график их погашения, все затраты и возможные доходы. Заключительной частью финансового плана должен быть обязательно расчет рентабельности будущего дела.

По материалам ресурса fb.ru

Суперформа музыки

Рассказ о том, как волгоградец Алексей Сиин открыл магазин по продаже винила.

Инженер Алексей Сиин много лет подрабатывал диджеем. Играл музыку в клубах и на праздниках. Чтобы пополнять плейлист, регулярно покупал новые пластинки. Как только музыка приедалась, продавал старый набор через соцсети и приобретал новые диски. В прошлом году Сиин подумал, почему бы не начать продавать винил на постоянной основе и открыл магазин PLAY.

С порога покупатель понимает, чем здесь торгуют: витражи украшены пластинками.

— Однажды к нам пришла партия винила без упаковки, — рассказывает Сиин, — они были нормальные, запись чистая, но без конверта пластинку не продать за нормальную стоимость. Поэтому решили украсить.

При покупке через интернет шанс получить винил без обертки или в плохом состоянии велик. Политика безопасности онлайн-магазинов — слабая гарантия, ведь в основном диски перепродают коллекционеры. В магазине же человек может сам пощупать, посмотреть и послушать музыку. Для этого Алексей Сиин его и создал.

РLAY открылся в ЛОФТе 1890, куда приходит большое количество творческих людей. В результате число покупателей выросло. Молодежь берет хип-хоп для танцев, диджеи приобретают электронную музыку, люди старшего возраста приходят за композициями времен своей молодости.



ПЛАСТИНКА ДЛЯ ПОСЛА

Решить проблему с регулярными поставщиками помог интернет. Алексей Сиин просто писал письма всем фирмамритейлерам и посещал распродажи коллекционеров. Сетям по продаже винила неважно, с кем торговать. Главное, чтобы магазин ежемесячно закупал дисков на определенную сумму. В месяц Алексей приобретает около 50 пластинок в зависимости от спроса. В итоге удалось наладить поставки как из России, так и из-за рубежа. Более того, работать с заграничными поклонниками винила выгоднее.

— В России ценник у коллекционеров космический. Могут полную ерунду продавать за 2000 рублей. Во многом это связано с тем, что рынок молодой.

В Европе винил давно вошел в моду. Например, в Лондоне на стадионе Уэмбли почти каждые выходные собираются тысячи продавцов и покупателей винила со всего мира. Стоимость формируется по одной из систем оценок. Самые известные — Goldmine или Record Collector. Коллекционеры смотрят качество носителя, состояние конверта и вкладышей. Даже небольшой след ручки на обложке снижает стоимость винила.



Алексей Сиин, владелец магазина пластинок

— В Европе и в Америке сейчас всплеск популярности этого носителя, теперь этот тренд доходит и до нас. Выпустить альбом на виниле лучше, чем на CD: компакт-диски размагничиваются, на них совершенно другой звук. Сейчас даже на кассетах стали вновь выпускать музыку. Это все круговорот, и мы замкнули историческую петлю.

В ассортименте магазина сегодня несколько сотен пластинок в ценовом сегменте от 50 до 2000 рублей: три ящика с электроникой для диджеев, иностранные оригиналы поп-рокфанк-соул-джаз музыки, маленькие семидюймовые пластинки, пласт хип-хопа и один ящик дешевого винила с музыкой времен Советского Союза.

Низкая стоимость пластинок советского производства обусловлена их миллионными тиражами компании «Мелодия» в 1960-80-х гг. До сих пор у бабушек лежат записи со сказками и песнями Аллы Пугачевой. Но и они пользуются спросом. Недавно магазин посетил посол Австралии в России — диск с песнями Окуджавы отправился на другую сторону земного шара.

— Когда долги будут большие, мы переедем. Когда долги будут неимоверными, мы закроемся. Но не раньше!

На открытие магазина Сиин потратил меньше миллиона рублей. Самые большие затраты уходят на аренду. Магазин в центре города — дорогое удовольствие, но переезжать Сиин пока не планирует. PLAY работает лишь третий месяц, но клиентура выросла, как и интерес волгоградцев к винилу. Впрочем, о доходах Алексей не говорит, потому что их нет. Пока дело в минусах.

Однако для Алексея Сиина магазин пластинок, скорее, не бизнес, но способ популяризации носителя и культуры прослушивания музыки на виниле. Для него в диске с конвертом — суперформа музыкального произведения с лучшим звуком и эмоциями.

— К нам приходят не покупатели, а друзья. Я стараюсь каждому рассказать, какие щеточки и салфетки нужны для ухода, на чем стоит слушать пластинки. И потом люди приходят и говорят: «Вау, совсем другой звук!»

В конце года Алексей планирует посчитать доход и убыток, а затем принять решение: стоит ли продолжать торговлю в магазине или вернуться в социальные сети. До тех пор на прилавке каждый день будет появляться новая пластинка.

Евгений Шаститко



Карэн Туманянц зам. генерального директора ЗАО «Финансовый брокер «Август», канд. экон. наук, доцент ВолГУ

«Все идет по плану» — с известной долей иронии поется в культовой песне группы «Гражданская оборона», причем смысловой акцент, как мне кажется, следует делать именно на слове ВСЕ. Более 30 лет назад государство и единственная партия рулили жизнью страны, указывая что, сколько и где следует произвести, по какой цене продать и т. д.

Ностальгия людей старшего возраста по временам всеобщего госплана не удивляет. Приверженность плановой системе молодых людей, диковинки этой отродясь не видавших, объяснима светлым ореолом, созданным вокруг нее взрослыми родственниками. А вот поклонение «плановым богам» среднего поколения абсолютно иррационально. Успешный волгоградский бизнесмен всерьез убеждал меня в необходимости государственного планирования! Руководитель волгоградского филиала немелкого московского банка в кругу предпринимателей уверенно говорила о задаче региональной власти определять сферы приоритетного инвестирования в Волгоградской области. И никто не собирался ей возражать!

На этом фоне фразочки в речах чиновников типа «была поставлена задача собрать... тонн пшеницы», «в соответствии с поставленной руководством региона целью завод ... провел модернизацию оборудования», «мы планируем увеличить объемы производства на...» выглядят очень естественно и органично. Они ложатся на уже подготовленную почву и должны нам внушить полную уверенность в руководящей и направляющей силе власть предержащих, без решения коих и сегодня ничего не может произойти.

Тоска по плану

Предсказуемость условий бытия и отсутствие неприятных сюрпризов способны претендовать на роль главных пожеланий множества людей. Но кажется, что именно для россиян стабильность в жизни, уверенность в будущем олицетворены в планировании.

Но это очень странно, поскольку большинство предприятий сейчас частные! И потребители их продукции тоже в подавляющем числе негосударственные. Сомневаюсь, что для предпринимателей какое-то значение имеют планы государственных органов по объемам производимой ими продукции. Тем более в отсутствии гарантии ее сбыта. Сама мысль о том, что в неких высоких кабинетах есть люди, да нет, ЧЕЛОВЕКИ, лучше всех знающие, кому и что нужно делать, чтобы всем стало хорошо, кажется мне сомнительной. Если в относительно простой советской экономике при тотальном контроле власти за обществом идея не сработала, то в современных условиях у нее просто нет шансов.

Самым анекдотичным в этой ситуации является тот факт, что государство, по-прежнему претендуя на роль «всеобщего организатора», очень редко готово соблюдать план своих собственных действий даже на ближайшую перспективу. Как известно, ежегодно бюджеты всех уровней власти принимаются сразу на три последующих года. Но если вы сравните показатели федерального, любого регионального или муниципального бюджета, например, на 2018 г., утвержденного в 2017 и 2016 гг., то увидите очень мало совпадений. Тому есть масса объективных причин, но при планировании экономики вероятность ошибок вследствие вновь возникших обстоятельств будет на порядок выше.

Значит ли все вышесказанное, что мучиться всем нам во вселенском хаосе до скончания веков? Нет, ведь порядок и планирование — совсем не одно и то же. В рыночной экономике государственный план отсутствует, но действуют вполне определенные закономерности или правила, если угодно. Например, предприятия работают для

получения прибыли, а потребители покупают товары, ориентируясь на наилучшее соотношение цены и качества. И благодаря таким «правилам» мы можем сравнить жизнь в рыночной экономике с дорожным движением, также имеющим свои правила.

Заметьте, никакого плана свыше на дороге нет. Каждый самостоятельно выбирает траекторию, время и скорость своего движения, но хаосом или беспорядком это назвать нельзя.

ЕСЛИ В ОТНОСИТЕЛЬНО ПРОСТОЙ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ПРИ ТОТАЛЬНОМ КОНТРОЛЕ ВЛАСТИ ЗА ОБЩЕСТВОМ ИДЕЯ ПЛАНИРОВАНИЯ НЕ СРАБОТАЛА, ТО В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ У НЕЕ ПРОСТО НЕТ ШАНСОВ

Бывают ли сбои в работе рыночного механизма? Разумеется, так же, как случаются пробки и аварии на дороге. Означает ли это необходимость переходить всем на маршировку под общую команду «ать-два»? Ни в коем случае!

Дорожное движение как модель рыночной экономики может ответить нам и на вопрос о месте планирования в современной жизни. Оно имеет право на существование и даже очень желательно как часть индивидуального поведения. Выходя из дома, лучше иметь четкий график ваших дальнейших перемещений. Лучше для вас: повышается вероятность оказаться в нужное время в нужном месте. Прекрасно для окружающих: ваши действия будут более продуманными и целеустремленными. Следовательно, вывод таков: планируйте свою жизнь. Скорее всего, вы сможете достигнуть большего. Но не позволяйте другим людям что-то решать за вас.

Росреестр уведомляет

Информация о возможности представления документов для государственной регистрации в Волгограде.

Все рано или поздно сталкиваются с вопросом оформления своих прав на объекты недвижимости. Люди покупают жилье, вступают в наследство, регистрируют магазины, складские помещения или дачные домики, участвуют в программах ипотеки и долевого строительства. В настоящее время в любом районе Волгограда можно подать документы для регистрации вашего объекта. Для удобства жителей во всех районах работают многофункциональные центры (МФЦ), где каждый обратившийся может получить необходимую консультацию, а также сдать документы для постановки объекта на кадастровый учет и регистрацию прав.

Управление Росреестра по Волгоградской области держит работу, проводимую МФЦ, на особом контроле. Государственными регистраторами тщательным образом проверяются поступившие из МФЦ документы и после проведения государственной регистрации незамедлительно направляются обратно для их выдачи заявителям. Недавние огромные очереди в настоящее время ушли в прошлое. Такую же работу по приему документов проводит и филиал ФГБУ «ФКП Росреестра» по Волгоградской области — Кадастровая Палата.

ОСНОВНЫЕ ОФИСЫ МФЦ В ВОЛГОГРАДЕ

- 1. Филиал по работе с заявителями Дзержинского района Волгограда государственного казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг»: Волгоградская область, г. Волгоград, проспект им. Героя Советского Союза Г.К. Жукова, д. 125; т. 8 (8442) 92-30-03.
- 2. Филиал по работе с заявителями Советского района Волгограда государственного казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг»: Волгоградская область, г. Волгоград, Советский район, ул. Даугавская, д. 4; т. 8 (8442) 92-30-05.



- **3.** Филиал по работе с заявителями Красноармейского района Волгограда государственного казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг»: Волгоградская область, г. Волгоград, Красноармейский район, ул. Брестская, д. 19а; т. 8 (8442) 92-30-06.
- **4.** Филиал по работе с заявителями Центрального района Волгограда государственного казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг»: Волгоградская область, г. Волгоград, Центральный район, ул. Комсомольская, д. 10; т. 8 (8442) 92-40-15.
- **5.** Филиал по работе с заявителями Ворошиловского района Волгограда государственного казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг»: Волгоградская область, г. Волгоград, Ворошиловский район, ул. им. Милиционера Буханцева, д. 20; т. 8(8442) 97-98-07.
- **6.** Филиал по работе с заявителями Краснооктябрьского района Волгограда государственного казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и

- муниципальных услуг»: 400040, обл. Волгоградская, г. Волгоград, ул. им. Бажова, д. 11; т. 8(8442) 92-30-08. А также: Волгоградская область, г. Волгоград, Краснооктябрьский район, ул. Богунская, д. 12; т. 8 (8442) 92-30-08.
- 7. Филиал по работе с заявителями Тракторозаводского района Волгограда государственного казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг»: Волгоградская область, г. Волгоград, Тракторозаводский район, пр. им. Ленина, д. 211; т. 8 (8442) 92-30-07.
- 8. Филиал по работе с заявителями Кировского района Волгограда государственного казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг»: 400059, Волгоградская обл., г. Волгоград, ул. им. 64 Армии, д. 71д; т. 8 (8442) 92-30- 04.
- С полным перечнем территориальных площадок, осуществляющих прием документов на государственную регистрацию и кадастровый учет, можно ознакомиться на официальном сайте Росреестра по адресу: www.rosreestr.ru либо на любой площадке МФЦ.

Приходите, мы будем рады!



Лариса Наконечникова канд. экон. наук, доцент lara 3105@mail.ru

Как оценить качество управления капиталом фирмы? Необходим анализ эффективности его использования; главный параметр эффективности — доходность (рентабельность). Использование кредитных ресурсов, несмотря на платность, может давать экономический эффект через увеличение рентабельности собственных средств. Наличие дополнительных к собственным источников финансов позволяет предприятию расширять свои возможности, повышать рентабельность капитала, а следовательно, и инвестиционную привлекательность. Использование заемных средств выгодно, если новое заимствование приносит предприятию увеличение экономического эффекта.

Однако значительная доля заемных средств может повлечь снижение устойчивости финансового состояния предприятия, нарушение платежеспособности и финансовый крах.

Менеджмент компании должен определить оптимальное соотношение собственных и заемных средств в источниках финансирования, что зачастую подразумевает увеличение суммы собственного капитала и повышение его эффективности с учетом обязательного контроля величины заемных средств. Оптимально организуя процесс управления заемными средствами, предприятие имеет потенциал стабилизации своего финансового положения.

Так, наличие большой величины кредиторской задолженности требует усиления контроля над ее объемами и сроками погашения. Предприятию необходимо вести платежный календарь для недопущения просрочки платежей. Кроме того, календарь позволит скоординировать время поступления средств от должников компании (и других поступлений) и наступления сроков погашения кредиторской задолженности. Оптимальное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности — положительный момент для предприятия.

Какая структура капитала оптимальна?

Деятельность каждого предприятия невозможна без собственных и заемных средств, формирующих его капитал. Поэтому оптимизация структуры капитала — основной стратегический параметр компании.



Точно определить оптимальную структуру капитала для конкретного предприятия или стоимость капитала при какой-либо заданной его структуре достаточно сложно. Решение об изменении структуры капитала является, главным образом, результатом информированной оценки, которая предполагает проведение соответствующего анализа. Поэтому некорректно устанавливать какие-либо количествен-

ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СФОРМИРОВАНЫ ЗА СЧЕТ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ, СОБСТВЕННЫХ И ЗАЕМНЫХ

ные границы соотношений, так как для каждого предприятия существуют свои специфические условия развития и финансирования. Однако можно обосновать процесс и стадии оптимизации структуры капитала.

На соотношение собственного капитала и заемных средств во многом влияет вид деятельности фирмы. В ряде случаев при доле собственного капитала в его общем объеме менее половины, предприятия будут сохранять достаточно высокую финансовую устой-

чивость и платежеспособность. Это, в первую очередь, касается предприятий с высокой оборачиваемостью активов, стабильным спросом на реализуемую продукцию, налаженными каналами снабжения и сбыта, низким уровнем постоянных затрат.

Предприятия со значительным удельным весом недвижимого имущества должны иметь большую долю собственных источников (чтобы объем долгосрочного финансирования перекрывал величину долгосрочных активов). Общее правило обеспечения финансовой устойчивости: долгосрочные активы должны быть сформированы за счет долгосрочных источников, собственных и заемных. При отсутствии у фирмы заемных средств, привлекаемых на длительный срок, основные средства и прочие внеоборотные активы должны формироваться за счет собственного капитала.

В любом случае для обеспечения финансовой устойчивости и сохранения платежеспособности на достаточном уровне управленческие решения должны быть направлены на оптимизацию структуры капитала с целью минимизации его стоимости и максимизации стоимости предприятия при допустимом уровне риска.



Алексей Дудин юрист и бизнес-консультант www.adudin.ru

В сегодняшних реалиях высокой конкурентной борьбы за рынки сбыта и долгосрочную лояльность клиентов очень маленький круг компаний может работать по предоплате. Большинству приходится предоставлять своим покупателям отсрочку платежа от нескольких дней до 2-3 месяцев. Как управлять этим процессом?

Шаг 1. Необходимо определить максимально допустимый для бизнеса лимит дебиторской задолженности компании. Универсального рецепта нет, и у каждой компании он свой. Ориентирами для установления лимита могут быть:

- размеры обязательств компании, которые она должна регулярно выполнять к определенному сроку (зарплата, налоги, аренда офиса/склада, платежи банкам, поставщикам и т. д.);
- фактические данные по среднемесячному объему продаж;
- срок оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей;
- наличие у компании резервного финансового фонда и т. п.

Шаг 2. Установите, каким клиентам компания не готова предоставлять отсрочку платежа из-за чрезмерно высокого риска возникновения проблемной или безнадежной, с точки зрения взыскания, задолженности.

Обычно к таковым следует относить три типа клиентов:

- **А)** Фирмы, недавно появившиеся и не имеющие никаких активов.
- **Б)** Компании, имеющие очевидные финансовые или организационно-технические трудности. Об этом могут свидетельствовать: процедура банкротства или реорганизации; инициированные против компании судебные разбирательства; исполнительные производ-

Отсрочка — под контролем

Кредитование клиентов — это всегда риск появления проблемных и безнадежных долгов. Поэтому руководителю любой компании важно поставить предоставление отсрочки платежа контрагентам на рельсы регулярного менеджмента. Представляем план из четырех простых шагов.



ства, по которым клиент выступает в качестве должника; наличие сведений о клиенте в реестре недобросовестных поставщиков, ведущемся ФАС.

В) Организации, имеющие репутацию хронических нарушителей сроков оплаты. У них хорошее финансовое положение, но они предпочитают как можно дольше покредитоваться за счет своих контрагентов и, следовательно, никогда не платят в согласованные сроки.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КЛИЕНТАМ ОТСРОЧКИ ПЛАТЕЖА ДОЛЖНО БЫТЬ ЧЕТКО РЕГЛАМЕНТИРОВАННЫМ ПРОЦЕССОМ

Шаг 3. Важно определить, на каких условиях по сумме, срокам и с какими обеспечительными мерами компания готова кредитовать своих клиентов. Обязательно предусмотрите надбавку к цене товара (работы, услуги), реализуемого на условиях отсрочки платежа, по сравнению с аналогичной ценой по предоплате. С одной стороны, это должно стимулировать клиентов совершать сделки по предоплате, а с другой, компания должна получать дополнительный финансовый бонус за временную «заморозку» части своей «оборотки» и

возникающие риски. Разумеется, размер надбавки должен быть меньше чем ставка по банковскому кредиту.

Также важно разработать типовые формы договоров и установить, кто вправе от лица компании заключить сделку на условиях отсрочки платежа. Для мелких компаний это может быть неактуально, а более крупным есть смысл распределить полномочия по заключению сделок между руководителем отдела продаж, коммерческим директором и руководителем компании. Это позволяет снять с топ-менеджера нагрузку по анализу и заключению типовых договоров с небольшой суммой и длительностью отсрочки, а также ускорить прохождение коммерческого документооборота в компании.

Шаг 4. Установите, как будет проходить процесс работы с клиентами на условиях отсрочки платежа от установления контакта с контрагентом и его проверки до исполнения компанией условий заключенного договора и получения оплаты от клиента по окончании периода отсрочки платежа. Проще всего это сделать, разработав письменную инструкцию или регламент. В этом документе процесс работы с клиентом разбейте на серию этапов с указанием входящих в каждый этап действий, сроков их совершения, а также ответственных лиц (как за отдельные действия, так и за этап в целом).



Владимир Слеженков канд. юрид. наук, доцент ВолГУ, практикующий адвокат

Планирование рисков, или Чем полезен бизнесу правовой аудит

Нестабильная экономическая ситуация, перманентные законодательные изменения, отсутствие единообразия правоприменительной практики... В этих условиях особое значение для бизнеса приобретает комплексное планирование деятельности с позиций правового аудита.

Эта процедура заказывается не столь часто. Видимо, не в последнюю очередь в силу отсутствия должной информированности о ней (достаточно сравнить частоту упоминаний правового аудита (Due diligence) в спектре предлагаемых для бизнеса услуг в Москве и Санкт-Петербурге и в нашем регионе), ее возможностях, комплексном характере. Наконец, многие предприниматели не склонны раскрывать кому-либо потенциально уязвимые с точки зрения закона аспекты деятельности до появления реальных проблем.

В отечественной практике термин «правовой аудит» утвердился в качестве основной версии перевода английского термина Due diligence, трактуемого также как «тщательная проверка», «юридическая и финансовая экспертиза». Основной целью правового аудита является помощь бизнесу в минимизации рисков и принятии оптимальных деловых решений как в конкретных ситуациях, так и в широкой перспективе развития деятельности. Объем услуги может варьироваться от экспресс-диагностики заказчика и проверки его контрагента до комплексного и глубокого анализа всех аспектов деятельности организации. Исходя из поставленной перед аудитором задачи, к участию в процедуре могут привлекаться не только юристы, но и бухгалтеры, аудиторы, маркетологи, финансовые консультанты, эксперты в отдельных отраслях бизнеса. В свою очередь, предметный акцент Due diligence может быть сделан на операционном или финансовом анализе, налоговой оптимизации, анализе положения на рынке, собственно правовой экспертизе.

ПРАВОВОЙ АУДИТ ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ И ПРИНИМАТЬ ОПТИМАЛЬНЫЕ ДЕЛОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Можно выделить следующие типичные ситуации, в которых в той или иной форме необходим правовой аудит:

- продажа либо приобретение бизнеса;
- создание совместных предприятий;
- слияние и поглощение компаний;
- выход компании на фондовый рынок;
- открытие новых направлений деятельности, особенно сопряженных с лицензированием, аккредитованием, сертифицированием и т. п.;
 - проверка надежности контрагента;
- наличие серьезных претензий со стороны контрольнонадзорных (в частности, налоговых) и правоохранительных органов;
- значительное количество / повышение числа судебных споров в отношении заказчика.

Наконец, правовой аудит может оговариваться как составная часть комплексного юридического обслуживания деятельности организации.



Предметом проверки, в свою очередь, могут выступать:

- процедуры создания компании, ее учредительные и локальные нормативные акты;
- корпоративная структура бизнеса, в т. ч. филиалы, представительства, обособленные подразделения, аффилированные лица;
- права на движимое или недвижимое имущество, нематериальные активы;
 - трудовые правоотношения в компании;
- права компании заниматься определенным видом деятельности;
 - кредиторская и дебиторская задолженность;
 - требования, предъявленные к компании третьими лицами;
 - финансовая, бухгалтерская и налоговая отчетность;
- расследования или судебные разбирательства, в которые вовлечена компания / ее руководство.

К Due diligence есть смысл привлечь адвоката, если нужно оценить уголовно-правовые риски для бизнеса, обеспечить квалифицированное представление интересов компании в уголовном судопроизводстве и в рамках доследственных проверок на предмет возбуждения уголовного дела (чем часто сопровождаются, к примеру, комплексные налоговые проверки). Кроме того, если требуется законодательный режим адвокатской тайны, лишающий государственные органы доступа к переданным адвокату сведениям и материалам, необходимым для оказания юридической помощи.

Представляется, что правовой аудит в перспективе будет завоевывать все большую популярность в нашей стране как в силу развития информированности предпринимателей о его сущности и положительных практиках проведения, так и вследствие необходимости разумной оптимизации рисков и финансовых издержек. А также непреходящей значимости для бизнеса рационального планирования и прогнозирования.



Екатерина Юнчиц руководитель «Психологической студии», практикующий психолог

Люди и цели

Постановка целей — важнейший элемент планирования. Цели есть у каждого человека, однако процесс их достижения может значительно варьироваться.

ДЛЯ ОДНИХ ЛЮДЕЙ ПРОЦЕСС ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ — СПРИНТ, ДЛЯ ДРУГИХ — МАРАФОН

Проведем аналогию с большим спортом. Есть бегуны на короткие дистанции — спринтеры, и есть на длинные — марафонцы. Почему одни люди выбирают спринтерские забеги, а другие — марафонские? Разумеется, особую роль при выборе играет генетическая предрасположенность. Многие генетически детерминированные показатели у марафонца и спринтера принципиально отличаются. Прежде всего речь идет о соотношении «быстрых» и «медленных» мышечных волокон. Последних у марафонцев несравнимо больше, чем у спринтера.

Но существуют и чисто психологические особенности личности, вынуждающие ее выбирать тот или иной тип социального поведения. Представьте: за окном весна, а в мыслях уже грандиозные планы на лето. В организме пробуждаются импульсы к новой жизни. Хочется сбросить зимнюю одежду и облачиться в легкие ткани. К купальному сезону желательно готовиться заранее. Вы уже записались в тренажерный зал? Зима закончилась, а вместе с ней и большое количество праздников. Теперь только правильное питание, здоровый сон и спорт. Грамотное планирование бюджета, целей и приоритетов. И никакой лени! Прокрастинация не для нас!

Узнаете себя? Скорее всего, вы спринтер. Вы набираете побольше воздуха в легкие, крепко сжимаете зубы и рветесь к цели во чтобы то ни стало в кратчайшие сроки. Сбросить 10 кг за месяц — легко! Написать дипломную работу, доклад, отчет буквально накануне — готово. Сорвать денежный куш и потом несколько месяцев ничего не делать. И сколько бы вы ни убеждали себя «есть большого слона по маленьким частям», вы снова и снова откладываете все на последний момент.

Причин такого поведения может быть множество, но все они кроются в психологических особенностях личности. Ведь есть и такие люди, которые за год вперед бронируют билеты в отелях, тренируются регулярно, рассчитывая свои силы, умственные и физические нагрузки. Марафонец видит цель на перспективу. Он способен к высокой степени саморегуляции, что позволяет выносить длительную и монотонную работу, находиться наедине со своими внутренними образами и переживаниями. Но и это удается лишь единицам.



РЕКОМЕНДАЦИИ ПСИХОЛОГА

Начнем со спринтеров. Во-первых, чем выше уровень вашей подготовки и ярче мотивация, тем больше шансов достичь успеха. Обманывайте мозг: зная свою особенность откладывать все на потом, делайте это «потом» ближе к себе. Пишите даты или время не с запасом, а наоборот. Вовторых, позволяйте себе сначала сделать то, что хочется, а уже потом то, что надо. Так у вас будет больше энергии на выполнение неинтересного дела. И самое главное: перестаньте пытаться себя изменить, найдите творческое приспособление к миру.

А что касается марафонцев, здесь важен ритм, ясная голова и выдержка. Как этого достичь? Пожалуй, самое важное для вас — позаботиться о себе. Осмотреться. Понять, что вводит вас в состояние повышенной тревоги настолько сильно, что вы в буквальном смысле ничего не можете делать. Замечали за собой остановки, моменты, когда силы покидают вас? На самом деле неосознаваемая тревога отнимает много энергии на подсознательном уровне. Например, ваш партнер по бизнесу или отношениям — спринтер, он все решает в крайние сроки и тем самым оставляет вас в напряжении. А вам, чтобы двигаться по жизни ровно и спокойно, просто необходимо планировать, готовиться, расставлять флажки. Здесь неизбежен конфликт интересов. Объясните партнеру, что спринтерский стиль поведения или решения вопросов вам не подходит. И найдите общий знаменатель.

Достаточно абстрактные образы получились, но каждый сможет узнать в них себя или близких, наполнив образы живой конкретикой. Остались вопросы? Всегда готова ответить на них. Находите меня в соцсетях и пишите свои истории побед и достижений с пометкой «коротко о себе». Возможно, именно ваша история станет примером для многих в моем следующем проекте.

Удачи в делах! И помните: «Для тех, кто никуда не плывет, не бывает попутного ветра!».



Для пользы тела: сноуборд

Затянувшаяся зима, накрывшая Волгоград, и весенняя жажда активного отдыха вполне удачно объединяются — для этого достаточно встать на сноуборд. Если вы до сих пор еще этого не сделали.

Саша Брют

Среди зимних видов спорта сноуборд набрал заметную популярность, а в последние годы и вовсе обошел в списке увлечений катание на коньках и даже своего «прямого конкурента» — горные лыжи. Доску с энтузиазмом осваивает не только молодежь: азы управления этим инвентарем с удовольствием постигает и старшее поколение.

Этому есть вполне логичное объяснение. Во время спуска на сноуборде возникает чувство легкого парения и эйфории от того, что ты не просто эффектно скользишь по склону, но и управляешь процессом, используя свое тело. В отличие от лыж, в сноуборде ноги работают в паре, что позволяет лучше удерживать баланс, особенно при прыжках (правда, такой экстрим уже, скорее, для опытных сноубордистов). Плюс если брать в расчет не спуск по снежному склону, а возможность исполнения трюков, сноуборд для новичков тоже будет предпочтительнее лыж.

ЧЕМ ПОЛЕЗНО?

Весомый аргумент в пользу занятий сноубордом — огромная польза для здоровья. Прежде всего, для сердечнососудистой и дыхательной систем. Катание на снежной доске отлично тренирует сердце, насыщает легкие кислородом (в том числе благодаря свежему морозному воздуху) и улучшает кровоснабжение всех внутренних органов. Кроме того, сноуборд — идеальный вариант для сжигания калорий. В среднем за час занятий среднестатистический сноубордист теряет от 250 до 600 калорий в зависимости от интенсивности нагрузки.

Конечно, очень хорошо развиваются мышцы ног — в первую очередь квадрицепсы (передние мышцы бедра), икры, пресс и спина. Однако неправильно думать, что вся нагрузка выпадает на нижнюю часть тела: руки, плечи и верхние отделы спины и груди тоже активно участвуют в тренировке, помогая удерживать баланс во время катания, что в целом помогает улучшить чувство равновесия и почувствовать, что можешь управлять своим телом.



Еще один положительный момент — это влияние сноуборда на способность концентрироваться на деталях и умение видеть малейшие изменения на трассе, вплоть до другой плотности снега или неожиданного препятствия. Отсюда повышение скорости реакции, ведь на все эти внезапно появляющиеся преграды нужно успевать вовремя реагировать и объезжать.

ЭКИПИРОВКА

Как и в любом виде спорта, важную роль в сноуборде играет экипировка. Помимо самой доски, для занятий потребуются крепления для ног и желательно сами ботинки. Среди необязательных, но важных элементов снаряжения — защитный шлем, очки или маска от ослепления снегом и солнцем, специальные перчатки, защита на спину и на суставы (наколенники и налокотники). Для путешествий также было бы неплохо иметь чехол для своего сноуборда, с ним гораздо удобнее транспортировать доску. Все необходимое вполне можно купить в спортивных магазинах в Волгограде, но можно пойти и более простым путем и взять снаряжение в аренду непосредственно на курорте. Этот вариант, конечно, дешевле для тех, кто катается не слишком часто, да и избавляет от необходимости постоянно возить все с собой, но в то же время в этом случае высок риск получить неудобную экипировку, которая испортит все впечатления от катания.

ГДЕ ПОКАТАТЬСЯ?

В России сегодня немало действительно высококлассных курортов для занятий сноубордом и горными лыжами, и даже опытные любители покататься со склонов то и дело говорят, что у нас ничуть не хуже, чем за границей — как по уровню сервиса, так и по красоте видов. Шикарными отзывами изобилуют Домбай в Карачаево-Черкессии, Роза Хутор в Сочи, Приэльбрусье в Кабардино-Балкарии, гора Соболиная в Иркутской области и Шерегеш в Кемеровской. Благодаря компании Tele2 все прелести последнего нашей редакции удалось в полной мере прочувствовать на себе. Своими яркими и солнечными эмоциями прямо со склонов Шерегеша наши коллеги делились в фотографиях и лайвах — интернет от Tele2 отлично работал и в горах. А что может быть лучше, чем возможность получать радость самим и делиться ей с близкими и друзьями? Осваивайте сноуборд, совершенствуйтесь и всегда оставайтесь на связи с теми, кто вам важен!

«Кризис для ученого это творческая ситуация»

Кто такой «деловой человек»? Необязательно это представитель бизнеса. Деловой — значит нашедший свое дело и себя в нем. Сегодняшний герой нашей рубрики — Дмитрий Яворский, доктор философских наук, профессор кафедры философии и социологии ВАГС. Научная и преподавательская деятельность профессора стоят в одном ряду с общественной: он является одним из организаторов проекта, который направлен на популяризацию интеллектуального досуга в Волгограде.

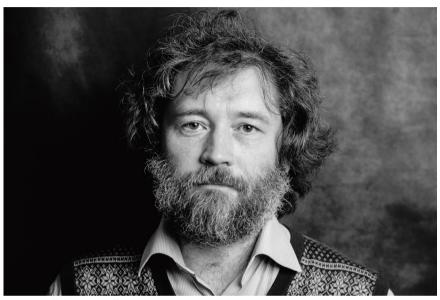
О «СРЕДАХ»

Проект «Интеллектуальные среды» организован коллективом волгоградских ученых, стремившихся создать пространство для проведения публичных лекций и дискуссий. Лекторий открыл свои двери всем желающим провести время в формате «Развлечение + познание». В «Средах» воплощается принцип живого неформального общения, где все имеют право на слово и мнение. Каждую неделю в среду профессора, аспиранты, молодые ученые, студенты и просто заинтересованные слушатели собираются на тематических лекциях.

«Человек как профессионал может состояться только в определенной среде. В одиночку невозможно себя реализовать. Мы с коллегами поняли, что для нас как для ученых нет среды, и решили ее создать самостоятельно. В течение нескольких лет организовывались ежемесячные заседания по гуманитарным наукам, куда приглашались студенты и преподаватели разных вузов. Затем появилась идея создать выездные школы. Вспомнились наши студенческие годы, когда мы ездили в этнографические экспедиции. Хотелось повторить нечто подобное здесь и сейчас. Собрали коллектив заинтересованных людей и организовали «Крымскую философскую школу». Атмосфера, созданная в экспедициях, была очень вдохновляющей. Когда мы вернулись из первой поездки, у нас возникла идея продолжить начатое уже в Волгограде. Так родился проект «Интеллектуальные среды», — рассказывает Дмитрий Яворский.

ПОРТРЕТ СЛУШАТЕЛЯ

В последние годы наиболее популярной темой заседаний «Интеллектуальных сред» стало искусство. Сегодня многих интересует кинематограф, литература, живопись. Публику, присутствующую на лекциях, сложно поделить по категориям возраста, со-



Дмитрий Яворский

циального статуса или профессии — приходят абсолютно разные люди. Дмитрий Яворский утверждает, что портрет «Типичного слушателя» историчен и меняется со временем.

«Изначально это были студенты, молодые ученые. А затем мы осознанно направили вектор нашей деятельности на более широкую аудиторию. Мы заметили такую тенденцию: в последнее время растет спрос на саморазвитие, поэтому захотелось привлечь горожан, которым интересен интеллектуальный досуг».

КРИЗИС КАК НОРМА

Существует мнение, что кризис в обществе не совпадает с кризисом в науке и искусстве. Социальный кризис — это состояние нестабильности, которое требует решений и действий, способных изменить текущее положение вещей. Наука и искусство занимаются поиском этих решений. Исходя из этого, можно утверждать, что нестабильное состояние общества стимулирует развитие научной и художественной мысли.

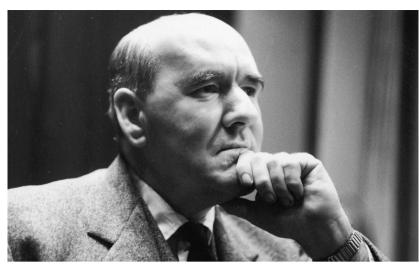
«Для науки и искусства кризис — это нормальное состояние. Для ученого и художника он создает питательную среду для творчества».

ХОББИ VS РАБОТА

Как мы уже выяснили, Дмитрий Яворский публичный лектор, для которого передача научного знания является основным видом деятельности. Однако этот многогранный человек многим известен не как профессор, а как музыкант. Дмитрий Ромуальдович — виолончелист и автор многочисленных песен известной волгоградской фолк-рок-группы «ФПО». Выступает философ и сольно.

«Музыка — это мое хобби. Человек не должен быть сфокусирован на какомто одном виде деятельности. «ФПО» не стоит у меня на первом месте, но я отношусь достаточно серьезно к нашему творчеству. Чтобы совместить основную работу и хобби, нужен мотив. Если он есть, то это половина успеха».

Алена Шишенина



Сирил Паркинсон

"

Мореплаватель знает: камням ничего не докажешь, их надо обходить

Англичанин Сирил Норткот Паркинсон (1909 — 1993) — личность весьма многогранная. Среди его ипостасей — военный историк, писатель, драматург, журналист, в годы Второй Мировой войны — офицер. Однако прославился он как ироничный исследователь административных процессов. Сформулированные им «законы Паркинсона» отличает универсальность и применимость в любых организациях, в том числе в бизнесе, а также тонкий британский юмор.

- Работа заполняет время, отпущенное на нее.
- Расходы стремятся сравняться с доходами.
- Рост приводит к усложненности, а усложненность это конец пути.
- Время, потраченное на обсуждение пункта, обратно пропорционально рассматриваемой сумме.
- Любой работник начинает терять хватку за три года до достижения пенсионного возраста, чему бы этот возраст ни равнялся.
- Люди не склонны прощать тех, кому они навредили, да и человека, чьим добрым советом пренебрегли, выносят с трудом.
- Человек, целиком погруженный в бумаги, неминуемо теряет самостоятельность. Он делает только то, что предлагают его вниманию, а сам ничего и никому предложить не может.
- Если вы начальник, никогда не приезжайте на работу без предупреждения. Подготовка к вашему приезду уже сама по себе приносит пользу служащие наводят порядок в конторе, подгоняют срочные дела. Так что если вам и не удастся приехать, кое-какая полезная работа все же будет сделана.
- Если творец зарабатывает меньше управителя, значит, загнивание уже началось.
- При загнивании больших империй мелочно-диктаторская суета в центре зачастую сопровождается пренебрежением к основным проблемам и отдаленным провинциям. Распад центральной власти чувствуется прежде всего на окраинах, куда с трудом дотягивается рука центра.
- Мореплаватель знает: камням ничего не докажешь, их надо обходить.
- Когда современные женщины изучат искусство семейной жизни так же тщательно, как их бабушки, они, наконец, поймут, что очаровательной скромностью можно прибрать мужа к рукам гораздо надежнее, чем воинственными попытками самоутверждения.
- Объем данных растет так, чтобы заполнить все место на носителе. Увеличение объемов памяти и носителей приводит к новым технологиям, требующим больше памяти и места.

- Эффективность телефонного разговора обратно пропорциональна затраченному на него времени.
- Все ваши болезни начинаются в пятницу вечером и благополучно кончаются в понедельник утром.
- Процесс отпихивания бумаг плох тем, что каждый полагается на другого. Человек в основании пирамиды полагает, что людям наверху виднее. Но те жутко заняты и полагают, что вопрос тщательно изучен в нижних эшелонах там у людей для этого есть время.
- Если современная головная контора что и потеряла в сравнении с королевским двором средневековья, так это существовавшую издревле должность дурака или королевского шута. Именно дурак был облечен привилегией и обязанностью выдавать точку зрения, отличную от официальной, но и не схожую с точкой зрения опальной группировки. Есть основания считать, что он делал полезное дело, есть даже основания подозревать, что он был бы весьма полезен и сейчас.
- Чем крупнее и состоятельнее становится предприятие, тем чаще оно нанимает слабых, но высокооплачиваемых работников.
- Чиновники каждый раз пытаются увеличивать число подчиненных, но не соперников.
- Любая компания, штат которой насчитывает 1000 людей, становится самодостаточной и более не нуждается в контактах с внешним миром.
- Централизация нужнее, когда готовишь наступление, а если ждешь атаки противника, власть лучше рассредоточить.
- Кто-то считает, что самая распространенная ошибка, совершаемая по неопытности, это неверная интерпретация фактов. В действительности же главный камень преткновения подпункт «цель». Многим людям гораздо труднее определить конечную цель, нежели описать, как до нее добраться. А факторы, влияющие на ситуацию (какой она видится с обеих сторон), важны, лишь когда соотнесены с поставленной целью. Если цель поставлена ошибочно, оценка ситуации во всех остальных пунктах пойдет насмарку.

Вехи первой пятилетки в Сталинградском округе (1928 — 1932 гг.)



Вячеслав Ященко историк, краевед

«Эпоха великого перелома» началась в СССР в 1929 г. с момента объявления на XVI партконференции о свертывании НЭПа и переводе народного хозяйства на социалистические рельсы. Первый пятилетний план развития страны должен был привести к быстрому росту промышленности и механизации аграрного сектора. Важными вехами планирования в Сталинградском округе стали строительство тракторного завода и коллективизация сельского хозяйства.

В ОБЪЯТЬЯХ НИЖНЕ-ВОЛЖСКОГО КРАЯ

11 июня 1928 г. территория современной Волгоградской области вошла в состав административно-территориального монстра — Нижне-Волжского края. Сталинградский округ был впряжен в одно ярмо с семью соседними округами, с республикой немцев Поволжья и Калмыцкой автономной областью. С 1928 по 1932 годы эти территории бок о бок выполняли первый пятилетний план.

Сталинград выделялся на фоне других соседей своей промышленной мощью. В то время как краевая промышленность носила в основном ярко выраженное «пищевкусовое направление» с преобладающим производством предметов потребления, в Сталинградском округе более половины валовой продукции приходилось на металлургию, металло- и деревообработку. Понятно, что все это индустриальное великолепие было сосредоточено в Сталинграде. На реализацию пятилетнего плана Сталинградскому округу было выделено 270 млн руб. капиталовложений. Из них почти 90% поступало из союзного и республиканского бюджетов. Остальные крохи выскребались из бюджетов края, округа и прочих финансовых закромов.

Такая щедрость центральной власти объяснялась просто: Сталинграду выпало решать масштабные общегосударственные задачи. Прежде всего, наш округ должен был совершить мощный индустриальный скачок. Тогда административно-территориальная гигантомания опиралась на грандиозные планы строительства Волго-Донского канала (ВДК). В середине 20-х годов эта тема получила свое новое развитие. Именно с ВДК советские экономисты связывали скорый расцвет промышленности в Нижне-Волжском крае и именно радужные перспективы строительства этого канала стали решающими в спорах о том, в каком городе будет воздвигнут самый мощный в Европе тракторный завод — в Сталинграде, Юзовке или в Таганроге. При этом строительство ВДК началось только после войны — в 1948 г., а вот Сталинградский тракторный завод был введен в эксплуатацию уже в годы первой пятилетки.

АМЕРИКАНСКИЙ СТАЛИНГРАДСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД

В 1929 г. недалеко от завода «Баррикады» под строительство тракторного завода и его рабочего поселка было выделено 530 га. Первый директор завода, бывший краснофлотец Василий Иванов отправился в США заключать договоры



Сборочный цех СТЗ

и контракты с Генри Фордом. В 1930 г. 370 американских специалистов и рабочих (были также уроженцы Германии, Швеции и Ямайки), спасаясь от безработицы и депрессии, прибыли в Сталинград и приступили к строительству промышленного гиганта по американскому проекту.

Поселили иностранцев в Нижнем поселке. В их распоряжении имелись магазин «Инснаба», ресторан, поликлиника, печаталась англоязычная газета «Искра индустрии». 70 девушек-переводчиц помогали колонистам находить общий язык с советскими коллегами. В местном ДК для них устраивались танцевальные вечера, на которых звучал запрещенный в СССР джаз. Уроженцы Детройта не только выполняли ответственные работы при строительстве завода, но и обязаны были обучать советских коллег всем премудростям заводо- и машиностроения. Американцы сразу разделились на два непримиримых лагеря. Большинство входило в организацию «КультТехПомощьСССР». Члены этой организации включились в соцсоревнование и в ударничество. Они работали сверхурочно, вносили рацпредложения и даже избирались в поселковый и городской Советы. Многим из них позже были вручены почетные грамоты, а двое — Сваджан и Хоней были награждены орденами Ленина.



Роберт Робинзон

Враждебную позицию к советскому строю выражало меньшинство колонистов, входивших в группу «Американский комитет». Сначала они распространяли слухи среди сталинградцев о невозможности строительства тракторного завода. Потом стали по разным поводам устраивать провокации и забастовки. Когда настало время продления контрактов с заводом, два негодяя избили чернокожего токаря, портрет которого висел на заводской доске почета. Жертвой расистов стал Роберт Робинзон.

Скандал имел международную огласку. Расистов осудили на два года тюрьмы, но позже приговор заменили высылкой из СССР. С Робинзоном же продлили контракт.

Первый сталинградский трактор «Интернационал» (СТЗ-1) мощностью в 31 л. с. сошел с конвейера 17 июня 1930 г. Но уже через несколько месяцев заводчане рапортовали о провале производственной программы. Завод собрал всего 35 тракторов вместо запланированных 420. Причина — слабый менеджмент и логистика, текучка кадров и головотяпство. Впрочем, проблемы скоро разрешились, и 20 апреля 1932 г. Сталинградский тракторный завод вышел на проектную мощность в 144 трактора в сутки. Американские товарищи отправились строить Харьковский завод. Некоторые из них приняли советское гражданство. В их числе был и Роберт Робинзон.

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И АГРАРНЫЙ ПРОРЫВ

Помимо тракторного завода в Сталинградском округе в годы первой пятилетки были построены и другие крупные объекты: судоверфь, штамповочный завод, трикотажная фабрика, металлозавод, вагоностроительный, маслобойный и кожевенный заводы, завод тросов. Началось строительство химического комбината (Химпром) и электростанции в Бекетовке мощностью в 44 тысячи кВт. В связи с электрификацией модернизирован завод «Красный Октябрь»: запущены две новых доменных печи и реконструирован проволочный цех. Были построены и крупные объекты коммунального хозяйства — сеть единого водопровода в Сталинграде увеличилась в три раза (по сравнению с 1928 г.); начато масштабное жилищное строительство, которое достигло максимума в 1932 г., когда столицу края перенесли из Саратова в Сталинград.

По замыслам советских экономистов, Волго-Донской канал мог решить еще одну глобальную задачу большевиков — организации на засушливых просторах Сталинградского округа системы мелиорации, которая вкупе с высоким уровнем механизации производства зерна могла легко решить проблему наполнения экспортных поставок. Для этого необходимо было покончить с отсталостью аграрного сектора — с его хроническими неземлеустройством, чересполосицей, дальноземельностью и низким уровнем техники.

Перед аграриями округа разработчики первого пятилетнего плана поставили следующие задачи: увеличить посевную площадь в семь раз, огороднические площади — в полтора раза, наладить устройство «правильного орошения» на площади в 14,5 тыс. га, лиманного орошения на площади 8 тыс. га, а также вырыть 40 прудов и 950 колодцев. При этом совхозы должны были увеличить свои посевные площади

в 23 раза (!), а количество голов крупного рогатого скота — в 3 раза. В первую пятилетку в округе планировалось создать четыре новых зерновых совхоза, а количество колхозов увеличить в 18 раз, что обошлось бы государству в 76 млн руб. В помощь колхозам с 1929 г. в округе стали создаваться первые машинно-тракторные станции: в 1930 г. их было 32, через два года — уже 178. К концу 1932 г. ожидалось провести через коллективизацию треть крестьянских хозяйств. Но в Кремле на эти показатели посмотрели хмуро, и сталинградские власти заявили о проведении сплошной коллективизации сельского хозяйства и полной ликвидации кулачества как класса.

ИТОГИ ПЕРВОЙ ПЯТИЛЕТКИ

Первые результаты форсированной коллективизации оказались плачевными. Последний год первой пятилетки ознаменовался очередным голодомором в Нижнем Поволжье. Коллективизация вкупе с раскулачиванием привели к острому недостатку тягловой силы и резкому сокращению посевных площадей (по некоторым оценкам, до 50%). Валовый сбор зерна, по данным советской статистики, в округе упал на 35,6%, а по данным независимых экспертов рухнул не менее чем в два раза. Ситуацию усугубила государственная хлебозаготовка, которая велась «под метелку» по принципу забытой уже продразверстки времен Гражданской войны: то есть из колхозных амбаров выгребалось абсолютно все зерно. Советская пшеница уходила на экспорт. Стране нужна



Коллективизация

была валюта для индустриального скачка. Селяне стали покидать родные места и разбегаться по городам. В городах же начался рост цен на все виды товаров, а также дефицит и распределение товаров по карточкам. Голод вошел в городские кварталы. В стране воцарилась вакханалия организационно-бюрократического безумия. Красиво расписанная в решениях партсъездов пятилетка обернулась массовым голодом и лишениями для многострадального населения.

Положительный эффект от колхозного строя стал проявляться только перед началом Великой отечественной войны. В 1940 г. объемы сбора зерновых культур в СССР превысили уровень 1913 г. В начале 1980-х годов страна вышла на первое место в мире по производству зерновых культур. Впрочем, на благосостояние россиян эти достижения оказали тогда небольшое влияние, а обещанное общее благоденствие так и не наступило.

Созидателям новой жизни



Тимур Горяев

ШПАРГАЛКИ ДЛЯ БОССОВ. Жесткие и честные уроки управления, которые лучше выучить на чужом опыте

ООО «Альпина Паблишер», 2016.

«Шпаргалки для боссов» — книга, основанная на российском, причем (что кажется совершенно невероятным) успешном предпринимательском опыте. Опыте масштабного производства продукта на до отказа забитом рынке страны. Опыте, успешность которого невозможно объяснить ни наличием газовой трубы в Новом Уренгое, ни покровительством властных структур. На примере конкретных кейсов из собственной практики автор правдиво и иронично разбирает ключевые вопросы предпринимательства: выбор цели и постановку задач, воспитание корпоративных ценностей и определение маркетинговых доминант, выработку стратегии и действия руководителя в постоянно меняющейся и совсем недружелюбной внешней среде.

Многолетняя история успеха концерна «Калина», ставшие легендарными управленческие заповеди Тимура Горяева, искреннее желание автора помочь всем тем, кто решил заниматься своим делом, — все это делает книгу полезной для всех управленцев и топ-менеджеров. Но прежде всего для особой и очень редкой породы свободных людей — предпринимателей.

ЦИТАТА

Недавно я с удивлением узнал, что в первоначальном варианте пушкинской сказки «О попе и работнике его Балде» слово «поп» по соображениям цензуры было вымарано и заменено на более подходящее для насмешек слово «купец». Но Пушкин к купеческому классу как раз относился с большим уважением и довольно резко против такой правки выступил, потому что он, как мыслящий человек, прекрасно понимал, что к чему.

Это отношение к купцу, предпринимателю, дельцу, бизнесмену как к спекулянту, хапуге, вору, рвачу, увы, никуда не делось. Оно легко перекочевало в советский, а затем и российский менталитет. В России предпринимательство какое-никакое за 25 лет сложилось, но сколько оно протянет и как долго еще этот класс не разочаруется в своем пути — совершенно неясно.

У нас в стране — на мой взгляд — есть три класса предпринимателей. Первый, самый успешный и самый распространенный — это те, кто участвует во всероссийском распиле. Я их называю

Соучастниками. Вторые — менее удачливые ребята, которые строят свой бизнес, но при этом зависят от многочисленных регуляторов: им каждый день нужны лицензии, разрешения, земля. Они те, кого вечно доят. Например, к этой группе относятся почти все строители. Таких я называю Дойными коровками. И лишь небольшая часть бизнесменов ведет себя так, будто они на самом деле зависят только от своих потребителей, — именно они и являются в моем понимании настоящими Предпринимателями. Это Созидатели...

...Их заслуга, если хотите, в формировании единственной экономической движущей силы общества — они создают новое дело, новые рабочие места, новый источник добавочной стоимости... Именно они закваска новой жизни. Без них вообще не будет экономики — будет просто дележка бюджета, пополнение его за счет черного золота, а для этой нехитрой игры население страны совсем не нужно. Для этого достаточно небольшой группы всем известных людей, которые справятся

и без нас. Нужно будет — возьмут на аутсорсинг таджиков или китайцев.

Нормальная здоровая экономика, которой у нас нет, и я не уверен, что будет, — она держится только на этих ребятах-созидателях: они, рискнув своим временем, добрым именем, невеликим капиталом, пытаются бесхитростно построить какой-то новый ресторанчик, новую автомастерскую, турбюро — то есть сделать то, чего до них не было...

...В бизнесе, если вы не тот, кто может быть чемпионом каждый день, вы быстро вылетаете из игры. Время здесь — честный сеньор, и оно сразу отделяет успешных от неуспешных. Весь бизнес — это игра по олимпийским правилам: ты либо выиграл и прошел в следующий тур, либо вылетел на свалку. И этим предпринимательство отличается от всех других видов деятельности. Эта книжка для тех самых людей-предпринимателей, Созидателей, которые однажды поняли, что только свое дело даст им свободу. Не деньги. Не власть. Не знания. Свое дело.

По материалам сайта lovereads.me

Отличная идея для подарка

Подарочные сертификаты на мастер-классы по рисованию песком и лепке из глины



Уникальность кваса - Александр Невский-



в пророщенном зерне (содержит 2000микроэлементов)



в минеральной воде, богатой калием (K) и магнием (M)

Прекрасно утоляет жажду, тонизирует и бодрит

KBAC

(пивоваръ)

CBEHNN,

WE

WHOUNG

WE

NO HAMERO

SEPHA!



Убедитесь сами! Приглашаем на экскурсии по заводу! Звоните и пишите: 95-70-70, ооо_pivovar@mail.ru www.pivovar-vlg.ru, г. Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, 65