НОВОСТИ КОМПАНИЙ / БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИИ / ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

18+
www.delosmi.ru

# Деловой Волгоград

энергия слова — в развитие бизнеса

№ 10 (134)
ОКТЯБРЬ 2018

ТЕМА НОМЕРА

## Владелец бизнеса и время перемен: секреты трансформации

ГОСТЬ НОМЕРА

## *Анна Лисицына, основатель детского клуба DA VINCI*

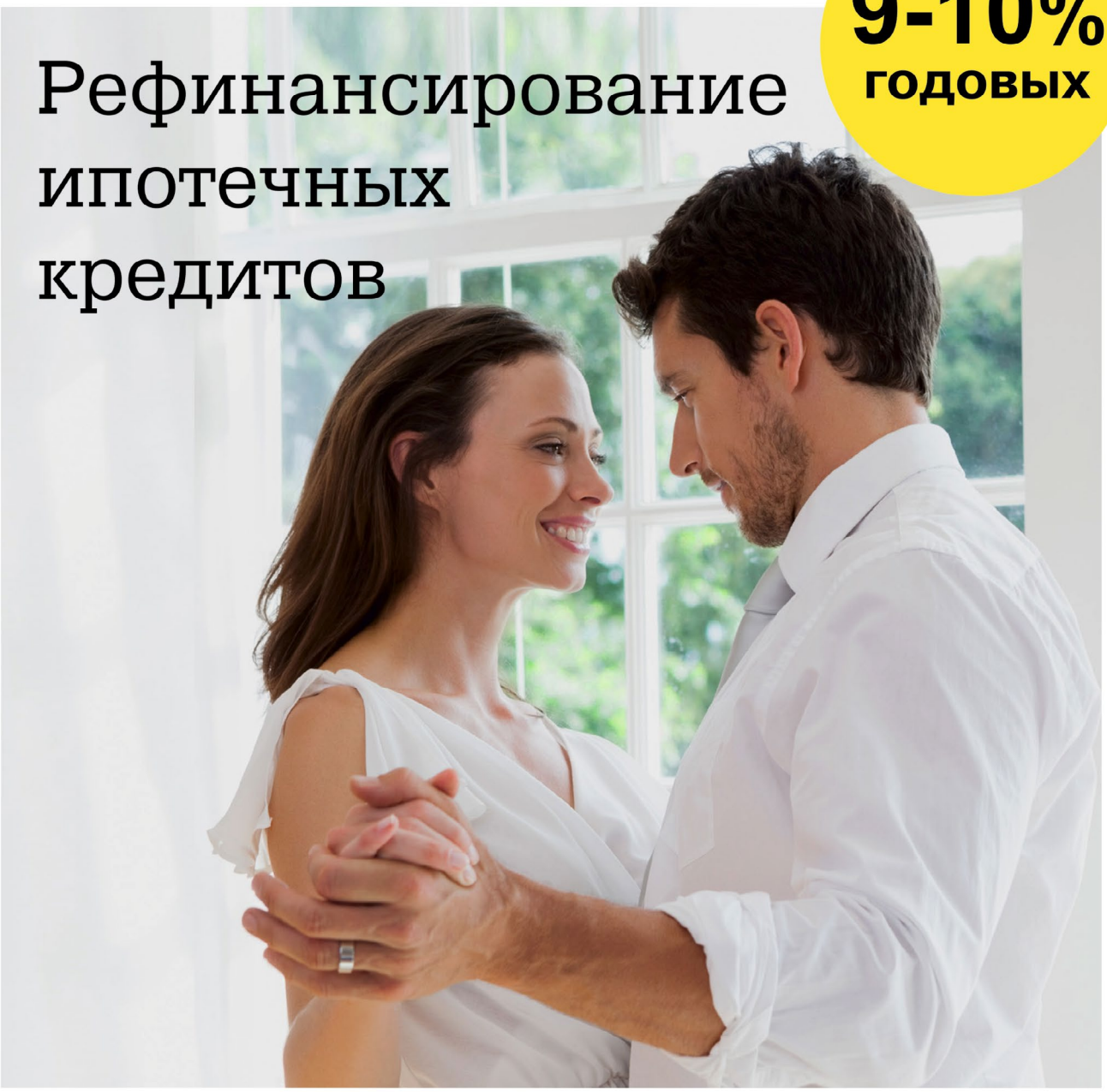
«Я очень трепетно отношусь к образованию малышей: здесь главный принцип — не навреди!»

25 лет

БАНК ЦЕНТР-ИНВЕСТ

**9-10% годовых**

# Рефинансирование ипотечных кредитов



Процентная ставка 9% годовых действует при оформлении ипотечного кредита в ПАО КБ «Центр-инвест» в рублях в сумме от 300 тыс. рублей до 6 000 тыс рублей включительно, но не более остатка основного долга по погашаемому кредиту и не более 80% от стоимости закладываемой недвижимости, в первые 5 лет обслуживания кредита, с 5 по 10 годы действует ставка 9,5% годовых, далее сумма индекса Mosprime (6 мес.) по состоянию на 1 октября предыдущего года + 3, 75% годовых, срок кредита до 20 лет. Процентные ставки указаны с учетом скидки в размере 0,25% при подаче заявки онлайн. Полная формула расчетов и подробные условия предоставления кредита на сайте: https://www.centrinvest.ru/ru/fiz/kreditovanie/ipoteka. Информация не является публичной офертой. ПАО КБ «Центр-инвест». Лицензия Банка России № 2225 от 26.08.2016 г. Реклама.

8 (8442) 90-10-90

www.centrinvest.ru

г. Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, 22

ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД
энергия слова - в развитие бизнеса

18+

**Рекламно-информационный журнал**
**№ 10 (134), октябрь 2018**
**Учредитель и издатель:** ООО «Премиум»

## Для вас работали:

**Главный редактор:** Т. Г. Кузнецова

**Заместитель директора по коммерческим вопросам:** Василий Кульгускин
**Дизайн, верстка:** Руслан Емельянов, Анна Емельянова
**Корректор:** Ирина Гвоздева
**Руководитель отдела развития:** Александра Заруднева
**Авторы:** Саша Брют, Татьяна Кузнецова, Людмила Алексеева, Людмила Хабло, Анастасия Корнилова, Алексей Дудин, Галина Хвостова

**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 № ТУ34-00747 от 10 августа 2016 г.

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

**Тираж 3000 экз. Заказ 133ор.**

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

**Цена свободная**
**Дата выхода — 19 октября 2018**

Некоторые опубликованные в номере фотографии размещены в свободном доступе в сети Интернет без условий об ограничении использования.

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

# Слово редактора

В психологии есть такой термин — эффект статус-кво, если вкратце — это нежелание что-то менять или меняться, выходить за рамки зоны комфорта. Так уж устроен человек: ему привычнее то, что он уже знает, умеет и имеет. Но если следовать лишь по накатанному пути рано или поздно наступит застой и деградация, неважно чего личности или бизнеса. Кризис — это как раз тот период времени, когда важно понять, что пришло время трансформации и выхода на новый рубеж. Мир безграничен, и зону комфорта можно расширять бесконечно. Как? Своим опытом делятся герои наших публикаций. Приятного и полезного чтения.

***С уважением к читателю,***
***главный редактор Татьяна Кузнецова***

Тема ноябрьского номера:

## Волгоград на мировой арене бизнеса

***Приглашаем компании города поделиться своим опытом выхода на международные рынки***

Тел. редакции: +7 961 694 53 32, + 7 961 679 44 66

Тема номера:

## Владелец бизнеса и время перемен: секреты трансформации

## ДЕЛОВАЯ СРЕДА


3 Бизнес-новости

6 Вопрос в тему

8 О том, как в кризис открываются новые горизонты

10 О врачевании болезней «внутренних органов» компании

11 Голографическое будущее — рядом

12 «Успешное дело — залог социальной стабильности региона»

14 О проекте «Больше, чем покупка»

16 Экспорт как инструмент акселерации бизнеса

19 Об умном таркетинге, лайфаках и подарках

21 ГОСТЬ НОМЕРА: Анна Лисицына, основатель и руководитель сети детских клубов интеллектуального развития DA VINCI


## БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ


23 Как пользоваться услугой «электронный инспектор»

24 Галина Хвостова: «Самые крутые фишки продаж»

25 Алексей Дудин: «Клиент не заплатил. Что делать?»

26 О бизнесменах и наследниках

27 Ольга Сибирякова: «Формируем пенсию самостоятельно»

28 Кому выгодно повышение НДС?


## МЕЖДУ ДЕЛОМ


29 День шефа

30 Календарь бизнес-мероприятий

32 Обзор книг


## МЕСТА ПРИСУТСТВИЯ

### КАФЕ, РЕСТОРАНЫ, САЛОНЫ КРАСОТЫ, МАГАЗИНЫ

- Кафе Маруся, 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 "Гудини", ул. Рокоссовского, 62
- Стейкхаус, ул. Советская, 11
- Ресторан Чешский Двор, ул. Советская, 5
- Кафе Бамберг, ул. Советская, 20
- Караокемания, ул. Краснознаменская, 9
- Кофейня Babetta, ул. Ленина, 12
- Кафе "Счастье есть", ул. Аллея Героев, 2
- Кафе "Руставели", ул. Краснознаменская, 12
- Гастропаб "Портер", ул. Советская, 13
- Кафе Monty, пр. Ленина, 8а
- Кафе "Пиросмани", ул. Комсомольская, 2а
- Квест рум, ул. Социалистическая, 6
- Траттория Римини, ул. Калинина, 6б, ул. Гагарина, 9
- Donatto, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Княгининский Двор, ул. Академическая, 8
- Кафе "Мин Херц", ул. Ким, 10
- Кафе Scoozi, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Кофейня "Кайфе", пр. Ленина, 23
- Кафе "Расстегай Sarafan", ул. Краснознаменская, 9д
- Кафе "Базар", ул. Рабоче -Крестьянская, 9б
- Караоке-клуб "Опера", ул Комсомольская, 6
- Модный дом Жанны Высоцких, ул. Маршала Рыбалко, 14б

### 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

### ОРГАНИЗАЦИИ

- Общественная организация ДЕЛО, ул. Краснознаменская,12
- Волгоградская областная дума, пр. Ленина, 9
- ОПОРА РОССИИ, ул. Чуйкова, 43
- Пресс-служба губернатора, пр. Ленина, 9
- Уполномоченный по защите прав предпринимателей, пр. Ленина, 56А
- Волгоградская торгово-промышленная палата, Рабоче-Крестьянская, 22
- ВРООР "Совет директоров", пр. Ленина, 53

### СВЯЗЬ

- Tele2, ул. Коммунистическая, 23
- «МегаФон», ул Бакинская, 2
- 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
- Авангард банк, ул. Рабоче-крестьянская, 8а
- Банк Центр-Инвест, ул. Рабоче-Крестьянская, 22
- Московский Индустриальный Банк, ул. Рокоссовского, 62
- Газпромбанк, пр. Ленина, 56А
- Севергазбанк, пр. Ленина, 48
- ОТП банк, ул. Невская, 2

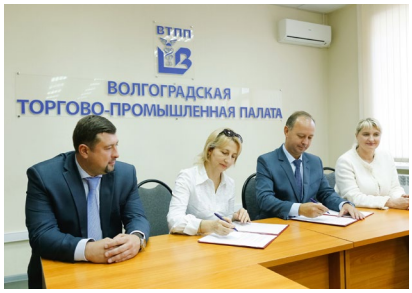
И многие другие...

## Бизнес-омбудсмен принимает в ВТПП

Первая в Волгограде общественная приемная бизнес-омбудсмена начала работу в региональной Торгово-промышленной палате.

Основная задача площадки — оказание консультационной и юридической помощи предпринимателям. Приемная открылась при поддержке ГАУ ВО «Волгоградский областной бизнес-инкубатор» и областного Комитета экономической политики и развития.

«Общественная приемная позволит выстроить прямой диалог с предпринимателями в части защиты их прав, будет способствовать решению задач по улучшению делового климата, поставленных перед нами губернатором, — отметила председатель Комитета экономической политики и развития Волгоградской области Галина Быкадорова. — Торгово-промышленная палата — площадка, знакомая многим, поэтому открытие приемной на ее базе значимо как для начинающих предпринимателей, так и для тех, кому необходимы консультации и сопровождение деятельности в дальнейшем».




## «Ты — предприниматель»

В Волгограде начался набор участников федеральной программы «Ты — предприниматель».

Участниками программы могут стать как подростки, так и уже действующие бизнесмены, желающие расширить свои знания по управлению своим делом.

Заявки принимаются от школьников и учащихся профессиональных образовательных организаций Волгоградской области в возрасте от 14 до 17 лет. Курсы также могут посещать молодые люди другой возрастной группы — от 18 до 30 лет, которые планируют или уже открыли свое дело.

Участники программы «Ты — предприниматель» получат знания: по бизнес-планированию, основам предпринимательской деятельности, бизнес-аналитике, особенностям управления персоналом на малых предприятиях, бухгалтерскому учету и налогообложению в малом и среднем бизнесе. В рамках обучающего проекта слушатели узнают о специфике маркетинга малого бизнеса, юридических основах предпринимательской деятельности и существующей инфраструктуре поддержки бизнеса в Волгоградской области. Кроме того, известные эксперты проведут с будущими коллегами бизнес-тренинги и бесплатные консультации.

ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Получить более подробную информацию об участии в проекте можно по тел.: +7 (8442) 415-010, 267-877, 41-50-10 или e-mail: molpred134@mail.ru

## Профподготовка для МСБ

Центр поддержки предпринимательства ГАУ ВО «Волгоградский областной бизнес-инкубатор» запустил программу профессиональной переподготовки для малого и среднего бизнеса.

«Стартовала бесплатная программа профессиональной переподготовки «Стратегический финансовый и проектный менеджмент» с целью подготовки управленческих кадров субъектов МСП, — отмечает директор ГАУ ВО «Волгоградский областной бизнес-инкубатор» Артем Панкратов. — Очное обучение продлится до 7 декабря 2018 года. По окончании обучения и успешной сдачи итоговой аттестации будем выдавать дипломы о профессиональной переподготовке». Выбрав одну из программ профессиональной переподготовки, слушатели научатся составлять бизнес-планы, проводить маркетинговый, стратегический и финансовый анализы, а также познакомятся с юридическими тонкостями ведения бизнеса».

## Финансы для социальных предпринимателей

Фонд «Наше будущее» проводит всероссийский конкурс «Социальный предприниматель».

**Условия финансирования проектов:**

- максимальная сумма предоставляемого беспроцентного займа на один проект до 10 млн. рублей;
- сумма финансирования для стартап-компаний (ведущих операционную деятельность по проекту менее 1 года) составляет до 500 тыс. рублей;
- максимальный срок возврата займа составляет 7 лет.

**Требования к проектам:**

- решение социальных проблем;
- финансовая устойчивость проекта;
- инновационность и потенциал к тиражированию;
- 20% от бюджета проекта должны быть средствами заявителя.

**Этапы конкурса:**

1. подача заявки;
2. экспертная оценка;
3. подготовка бизнес-плана;
4. посещение заявителя или skype-интервью;
5. защита проекта и утверждение Попечительским советом.

ФОНД НАШЕ БУДУЩЕЕ
ФОНД РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Зарегистрироваться можно на сайте http://konkurs-social.nb-fund.ru/

Горячая линия: 8 (800) 333-68-78

# Социальный контракт как вариант региональной поддержки

**В Волгоградской области становится все больше граждан, кто обращается за социальным контрактом, который помогает малообеспеченным гражданам начать или развить свое дело и пройти обучение с последующим трудоустройством.**

С начала 2018 года возможность использовали 529 человек, для сравнения в прошлом году — 377 жителей Волгоградской области.

В региональном Комитете социальной защиты уточнили, что с начала года сумма выплат по социальному контракту составила порядка 20 млн рублей. На эти средства граждане купили 468 голов крупного и мелкого рогатого скота, 165 свиней, 16 телят, 28 кроликов, почти пять тысяч птиц, 20 пчелосемей. Также в число покупок вошло 109,7 тонны зерна, 28,7 тонны сена и кормов, 76 теплиц, 2 инкубатора и 3 зернодробилки.

Получатели социального контракта могут вкладывать деньги в предпринимательскую деятельность, профобучение и переподготовку, а также поиск работы. Размер материальной помощи зависит от составленной программы, максимальная сумма — 40 тысяч рублей.

# Промышленники наполняют бюджет

**Налоговые отчисления волгоградских промышленных предприятий за 8 месяцев в бюджет региона выросли на 24,4% по сравнению с январем-августом 2017 года. Как сообщает пресс-служба администрации Волгоградской области, промышленники перечислили с начала 2018 года более 22 млрд рублей.**

Именно индустриальные предприятия перечисляют в казну Волгоградской области больше всего налогов — их доля составляет 44,5%. Среди них большую сумму направляют обрабатывающие производства — это 18,3 млрд рублей, что на 4,5 млрд рублей больше прошлогоднего показателя. Аналитики включили в число причин налоговой положительной динамики увеличение количества выпускаемого товара. Обрабатывающие предприятия продали на 72 млрд рублей больше по сравнению с предыдущим периодом. Кроме того, выросла и средняя зарплата работников на 7,5%.

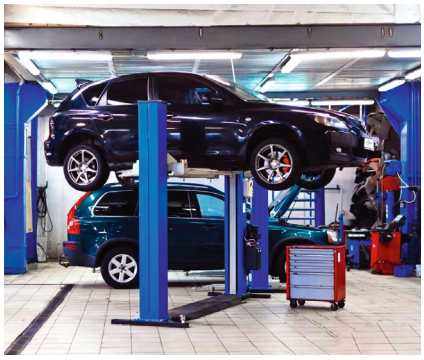
Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ», «Северсталь» и Атомный энергопромышленный комплекс заметно увеличили свои отчисления по налогу на прибыль. Выросли эти же отчисления и у компаний «Мегамикс», «Каустик», Волжский трубный завод, «Волжский оргсинтез», «Трубопроводные покрытия и технологии» и «Силд Эйр Каустик». Обрабатывающие предприятия также перечислили 4,4 млрд рублей НДФЛ, что на 560 млн рублей больше, чем за 8 месяцев 2017 года. В лидерах по этому показателю – компании «Волжский оргсинтез», «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка», «Мегамикс», «Трубопроводные покрытия и технологии», «РУСАЛ Волгоград», «Каустик» и Волжский трубный завод.

# Предпочтения бизнеса в Волгограде — торговля и автосервис

В этих сферах работают 11,3 тысячи компаний и 27,1 тысяча мелких бизнесменов. Зарегистрированные в Волгоградской области юридические лица и индивидуальные предприниматели предпочитают заниматься оптовой и розничной торговлей, ремонтом автомобилей и мотоциклов. Как сообщает Волгоградстат, на этих сферах деятельности сосредоточены 11,3 тысячи компаний из 44,2 тысячи и 27,1 тысячи мелких бизнесменов из 62,4 тысячи.

Частные фирмы также отдают предпочтение сфере строительства — в ней заняты 4,2 тысячи юридических лиц. Для индивидуальных предпринимателей привлекательна сфера транспортировки и хранения товаров и собственности — в этой отрасли заняты 8,5 тысячи коммерсантов.

Всего в Волгоградской области на 1 октября зарегистрировано 44 203 компании и 62 484 индивидуальных предпринимателя. Среди них в прошлом месяце начали свою работу 128 фирм и 898 бизнесменов, закончили 419 контор и 744 предпринимателя.



# Чтобы продажи взлетели!

Скоростной интернет

Облачная телефония

b2b.domru.ru

ДОМ.ru БИЗНЕС

Узнайте подробнее

8 800 333 9000

b2b.domru.ru

Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях действующих лицензионных платежей на версию «Облачная АТС Дом.ru Бизнес». Подключение оплачивается дополнительно. С перечнем действующих лицензионных платежей вы можете ознакомиться на сайте www.b2b.domru.ru

# Владелец бизнеса и время перемен. Чему научили вас кризисы?

Кризис в жизни и бизнесе. Что это: проблема, крах или, может быть, начало нового пути и пересмотр жизненных ценностей? Каждый определяет сам.

Своими уроками, извлеченными из переломных моментов, делятся известные волгоградские предприниматели.

**Александр Андреев,**

общественный представитель АНО «Агентство стратегических инициатив» в Волгоградской области, председатель совета директоров ООО «Метр Девелопмент Групп»:

— Чему научили меня кризисы? Не вкладываться в долгосрочные проекты; диверсифицировать бизнес; работать либо в «премиум-сегменте», либо в очень «эконом»; не реагировать на резкую волатильность валюты; не вкладывать более 30% свободных средств в один проект; вкладываться в проекты, в которых наработанные компетенции.

**Светлана Волкова,**

тренер, бизнес-консультант, автор и руководитель развивающего проекта «Персона»:

— Кризисы… Они заставляют больше трудиться, сильнее задумываться и размышлять о жизни и делах, проявлять волю, концентрироваться, управлять чувствами.

Именно в кризис мы становимся взрослыми, зрелыми людьми. И это, как мне кажется, развивает нас как личность и как человеческий вид в целом. Ведь, так или иначе, мы все подвержены законам живых систем: приливу и отливу, взлету и падению, напряжению и расслаблению.

Так что кризисы — это часть жизни, а жизнь и есть наш лучший Учитель.

**Вера Чернова,**

генеральный директор ВЦ «Царицынская ярмарка»:

— Не секрет, что человек редко любит перемены. Особенно, если эти перемены в краткосрочной перспективе явно ведут к проблемам. Однако зачастую кризис открывает новые возможности, которые мы, будучи в сытом и довольном состоянии, можем и не заметить. Кризис активизирует мышление и действия. Главное, чему меня научили кризисы, начиная с первого в моей карьере в 1998 году, не сдаваться, верить в свое дело и искать новые возможности. А еще — ценить людей, которые вместе с тобой проходят через эти испытания.

**Андрей Сукачев,**

генеральный директор Группы Компаний «АС», член Общественной палаты Волгоградской области, член «Деловой России», президент «Волгоградской торговой гильдии»:

— Кризисы меня научили пониманию этого явления. Оказывается, это не просто какая-то сложная ситуация, а именно твоя неготовность правильно реагировать на нее. О возможности негативных явлений надо думать заранее и предпринимать шаги для подстраховки, создавать запас ресурсов и планы, словом, готовиться. Глупо надеяться, что у тебя будет всегда попутный ветер и везение. Порою люди воспринимают кризисы как нечто внезапно свалившееся им на голову, первая реакция: как же так? Вот не везет, этого же не может быть, теперь либо конец, либо само пройдет. Важно не терять контроль, не прятаться, а управлять собой и бизнесом, правильно действовать, не паниковать, не дергаться, сохранять спокойствие и искать способы нормализации или улучшения ситуации. Кризисы — это естественное явление, постоянно случающееся, происходят они как на личном уровне, так и на глобальном. Как не избегай, он может произойти. Поэтому и надо к нему относиться как к возможному явлению. Кто-то терпит крах и сдается, а кто-то, упав, снова поднимается и достигает успеха. Это жизнь. Она такая.

**Андрей Куприков,**

Почетный строитель РФ, сопредседатель отделения «Деловой России» в Волгограде, генеральный директор «Волгоградгражданпроект»:

— Кризис — штука крайне неприятная и для многих становится финишем задуманных проектов. Но с другой стороны, кризис — это отличный повод пересмотреть свое отношение к делу, возможно, даже сменить направление деятельности, дать адекватную оценку себе, друзьям, близким, и, разумеется, партнерам. В кризис люди начинают возвращаться к традиционным ценностям: дом, семья, родные. Потребление, тщеславие, амбиции как-то быстро усыхают, а если нет, и у человека не случается катарсис, то его постигает, однозначно, крушение мировоззрения. Мой же личный опыт преодоления кризисов прост: меняйте свое отношение к жизни, будьте проще, человеку на самом деле для жизни нужно немного, а все, что нужно, у него есть от Бога, надо только научиться ценить это.

**Вячеслав Черепахин,**

президент медиагруппы «Премия», председатель Комиссии по культуре, искусству и СМИ Общественной палаты Волгоградской области, член «Деловой России», эксперт АСИ, член Совета по инвестициям при Губернаторе Волгоградской области:

— Кризис научил меня в бизнесе относиться бережнее к сотрудникам и требовательнее к клиентам. Именно требовательнее, так как в кризис клиенты особенно нацелены на рабочие рекламные кампании, что накладывает на нас большую ответственность, и, как следствие, мы требуем от клиента большей отдачи в разработке кампании. А как обыкновенный покупатель, я стал уважительнее относиться к тем, кто мне что-то продает. Даже, если это мне сейчас не нужно, я стараюсь поддержать продавца, ведь ему сейчас сложнее, чем в сытые времена, которые и не все из них помнят.

**Рубен Оганесян,**

директор (CEO) компании «PlasmaVision New Media TV»:

— Чему научили меня кризисы? К сожалению, тому, что они являются одной из составляющей экономической жизни и просто цикличны. Всего лишь надо это принять и учитывать. И что надо делать, чтобы выстоять, спросите вы? Самое важное, на мой взгляд, искать те продукты и услуги, которые схожи с вашим основным продуктом, но меньше падают в процентном соотношении именно в какой-то конкретный кризис, в котором вы находитесь сейчас (вместе с городом в основном, но и иногда и со страной). На нашем конкретном примере могу рассказать. Когда пришел 2014-й год, санкции, кризис и пр., нам на Индор-ТВ многие федеральные клиенты начали срезать рекламные бюджеты. Однако на уличных экранах некоторые из них оставили рекламу. И тогда мною было принято решение, что, не уменьшая наше присутствие в Индор-ТВ, надо начинать плотно работать и по уличным экранам. И вот через три года у нас уже в собственности три экрана, и два на этапе согласования проектов и монтажа конструкций. Конечно, мы пока за них не рассчитались, но тем и хорош кризис, что можно очень многое купить в рассрочку, если у тебя есть честное имя и хороший коллектив.

Какие есть секреты и способы, чтобы не попасть под большую волну кризиса, способную накрыть ваш корабль?

Надо очень быстро приспосабливаться под изменения на рынке. Иначе вымрем, как динозавры. Совсем чуть-чуть притормозим — и раз, а вас уже и нет среди действующих компаний.

**Ольга Старостина,**

собственник и коммерческий директор ООО «Команда «Белый Ветер»:

— Кризисы, какие бы то ни были (личные, экономические, политические) — это только часть нашей жизни, а она вообще очень неровная штука, и смешно ждать, а в собственном деле особенно, что все будет всегда ровно и гладко... Нет, это, конечно, бывает, но тогда очень звук противный на мониторе сердечной деятельности раздается... У самураев есть такое выражение: «Не ожидай ничего, будь готов ко всему». Вот этим я и руководствуюсь в жизни... По крайней мере, лет десять последних точно.

*Подготовила Анастасия Корнилова, руководитель креативного PR-агентства «PR motor» и портала городского развития «Волгоград 2.0».*

# Владелец бизнеса и время перемен. О том, как в кризис открываются новые горизонты

Кризис — серьезное испытание для любого бизнеса, и без потерь из него выходят, увы, не все. Предприниматель, основатель проекта Cheap Home, эксперт по краудинвестингу и коливингу в недвижимости Андрей Сазонов рассказал «ДВ» о том, что помогло ему не только выстоять в тот период, но найти новое направление в бизнесе и какие навыки он приобрел.

**— Андрей, в Вашей бизнес-карьере не все шло гладко: пять лет назад Вы положили 15 млн рублей в банк, у которого вскоре отозвали лицензию. Как преодолевали последствия?**

— Действительно, в июле 2013 года мы с партнером продали компанию, которая специализировалась на посуточной сдаче квартир в аренду, за 15 млн рублей, все деньги положили на депозит в банке, где совершалась сделка. А в декабре у него отозвали лицензию, и мы потеряли более 10 млн рублей, которые на тот момент там находились. Взамен получили страховую премию в 700 тыс. И тогда мы решили создать аналогичную компанию, в которой хотелось дойти до масштабов первой. Но так получилось, что мы сумели даже превзойти прежние результаты.

**— Как удалось вернуться в эту сферу и второй раз быстро в ней подняться без серьезного стартового капитала?**

— Мы использовали другую стратегию, и если первую компанию создавали 5 лет, то вторую — всего за 2 месяца, используя опыт, наработанные связи, хорошую репутацию и новое понимание ведения бизнеса без вложений собственных средств. В итоге вторую компанию продали за 14 млн.

**— Почему решили отказаться от посуточной аренды и перешли к коливингу — преобразованию таунхаусов в квартиры-студии?**

— Не доверяя банкам, я искал возможность вложить средства от продажи второй компании в недвижимость. Меня заинтересовала идея компаньона, купившего за городом несколько таунхаусов, чтобы сдавать в аренду. Для увеличения оплаты он разделил внутреннее пространство перегородками на маленькие студии и сдавал их отдельно. Мы с компаньонами тоже решили попробовать такую модель, но не сдавать в аренду студии, а продавать. И она оказалась весьма успешной.

**— Продвигая проект, обращались к западному опыту?**

— В то время о формате зарубежных коливингов я ничего не знал, а в России до нас к нему никто не обращался. Этот рынок в нашей стране появился совсем недавно, в то время как на Западе и в США модель известна около сорока лет. В классическом виде это нечто среднее между хостелом и коворкингом — пространство, где можно жить и работать. Там владельцы коливингов сдают в аренду студию либо спальню на сутки или на месяц. Они привлекательны не только в плане сравнительно невысокой арендной плата, но и возможностью соседствовать с теми, кто интересен. Так селятся айтишники, художники, музыканты. За рубежом такое жилье приобретают или арендуют люди в возрасте 20+. Арендодателю это выгодно, поскольку он получает хороший доход в перерасчете на «квадрат».

**Андрей Сазонов, предприниматель, основатель проекта Cheap Home, эксперт по краудинвестингу и коливингу в недвижимости**

**— Как модель адаптировалась в нашей стране и чем коливинги отличаются от коммуналок?**

— Примеры коливингов, аналогичных западным, уже появились в Москве, Санкт-Петербурге, Подмосковье. Вариант, предложенный нами, также нашел своего потребителя: он привлекает, в первую очередь, ценой и не только молодежь, но и людей старше пятидесяти. Например, родители, которые хотят оставить квартиру детям, покупают для себя студию. От коммунальной квартиры, по цене которой можно приобрести такую студию, ее отличает максимальная изолированность: там есть своя кухня и санузел,

и нет необходимости пересекаться с соседями в «местах общего пользования», что характерно для коммуналок.

**— С чем пришлось столкнуться на начальных этапах и какой опыт Вы приобрели?**

— На старте у меня был опыт только сдачи квартир посуточно. Когда я нашел подходящий объект, поинтересовался у застройщика о скидке в 1 млн рублей, если будет выкуплено два объекта. Он предложил скидку в 1 млн на каждый, но при условии, что будет выкуплено сразу пять объектов. Итак, моя задача состояла в том, чтобы продать три таунхауса (два я решил приобрести для себя). Тогда же пришла идея искать не одного покупателя на таунхаус, а собирать людей покомнатно: например, семерых, каждому из которых продавать отдельную студию. В итоге удалось реализовать шесть таунхаусов, получить скидку, заработать на проценте от продажи, а также на том, что стоимость квадратного метра в созданных нами маленьких квартирах-студиях выше, чем в одном объекте большей площади.

Поскольку в нашей стране юридическая сторона этого вопроса еще не урегулирована, со сложностями мы столкнулись на стадии оформления помещений в общедолевую собственность. Нам пришлось доказывать, что покупаем один дом на 5-7 собственников — каждый приобретает 1/5 (1/7) часть таунхауса, а вместе — все здание. То есть все действия совершаются в соответствии с законом. Непросто было отстоять право на возведение внутренних перегородок и проведение других работ, хотя при переустройстве таунхаусов мы никогда не затрагиваем несущие стены, не переносим газовые точки и т.д., таким образом, соблюдая все СНиПы и СанПиНы. И все же некоторые чиновники трактуют наши действия субъективно.

**— Учитывая то количество сложностей, с которыми приходится сталкиваться, что Вас привлекает в этом бизнесе?**

— Возможность самореализации — быть не просто риелтором, но и создавать, насколько позволяет формат, новые проекты. Кроме того, эта модель не требует существенных вложений: мы не выкупаем объекты за собственные средства. Когда только начинали заниматься этим направлением, говорили знакомым, что продаем таунхаусы в Подмосковье, и они пожимали плечами, потому что в разгар экономического кризиса продажи недвижимости очень упали, а цены на ипотеку взлетели. Но на мини-студии спрос был даже в тот период: мы давали объявления на Avito, и люди звонили постоянно. Многие, в том числе покупатели, присматривались к формату и выражали желание заниматься таким направлением. Мы с компаньонами создали компанию Cheap Home, а вскоре начали развивать другой проект — коучинг-курсы по продаже недвижимости без вложений, сооснователем которого я стал. Таким образом, спустя полгода после старта проекта мы уже обучали этому других. В итоге только наши ученики заработали 65 млн рублей, а сам Cheap Home за 2 года продал порядка 500 мини-студий. Оборот за этот период составил более 500 млн рублей, чистая прибыль — 75 млн.

**— Как эксперт Вы видите перспективы рынка в нашей стране?**

— Эта ниша имеет перспективы. Хотя, на мой взгляд, коливинги не дорастут до промышленных масштабов (это все же сфера малого бизнеса и предпринимательства), у них достаточно узкий рынок, который точно не умрет, и всегда найдет своего покупателя.

**— Какие уроки Вы вынесли из кризисной ситуации, в которой оказались пять лет назад?**

— Во-первых, она дала новое направление моему бизнесу. Во-вторых, все юридические моменты, связанные с оформлением недвижимости, и нормативные документы, касающиеся перепланировки зданий, приходилось изучать самостоятельно, в результате чего у нас выработалась четкая система, которую мы теперь уверенно применяем сами и рекомендуем тем, кого заинтересовала эта модель. Теоретические знания повышают экспертность, а возможность применить их на практике — дает опыт, которого за эти годы накопилось достаточно для того, чтобы им делиться. Так что кризис — не всегда катастрофа: иногда это сигнал, что пришло время для перемен.

# О врачевании болезней «внутренних органов» компании

Татьяна Кузнецова,
учредитель ООО «Премиум»
(журнал «Деловой Волгоград»)

**Внутренний кризис компании как явление можно сравнить с болезнью человека, после которой он либо выздоравливает, укрепив иммунитет, либо мирится с безысходностью, чахнет и погибает. Кризис — это индикатор, который показывает «пациент скорее жив» или, увы…**

За время существования нашей компании мы «болели» дважды. Первый раз в самом начале деятельности. Проработав полтора года, более опытный партнер в бизнесе вдруг решил, собрав первый хороший «урожай», покинуть компанию. Был шок, растерянность и терзания, убедительные просьбы остаться, неверие в собственные силы. Но теперь с улыбкой вспоминаю ту ситуацию, благодаря которой мне представилась возможность роста как человека, так и руководителя. «Все, что нас не убивает, делает нас сильнее». Выводы были сделаны, и путь продолжился.

Второй раз наш внутренний кризис совпал с внешним экономическим 2008 года. Пришлось пересматривать всю структуру предприятия, расставаться с неэффективными сотрудниками, избавляться от ненужных квадратных метров и переводить оставшихся коллег на фриланс. А еще пришлось учиться. Да-да, многому опять пришлось учиться: и профессионально, и личностно. К примеру, как вести эффективные переговоры, договариваться с партнерами и клиентами об отсрочках и рассрочках платежей, учиться быть разумно экономным, выстраивать новые взаимоотношения, основанные на доверии и открытости. Голова пухла от новых знаний, инсайтов и переосмыслений. Кризис внешний добавлял размышлений на тему новой парадигмы мира и нас в нем. Перестроились, выздоровели и пошли дальше.

В прошлом году возникли признаки нового заболевания — внештатная ситуация, связанная с фискальными органами не обошла нас стороной, как, впрочем, и многие другие компании. А любая «внештатка» — это красная лампочка для владельца бизнеса: ALARM — смотри, пришло время менять и меняться! Что ж, лечимся, делаем выводы и идем дальше.

Теперь, благодаря полученному опыту как руководитель, могу дать рецепт действий на время перемен:

### 1. Оперативность и концентрация

Надо быстро провести диагностику всех сфер своего бизнеса и составить план действий.

### 2. Хладнокровие и отсутствие паники

Нужно верить в себя, подчиненных и в скорейшее выздоровление.

### 3. Готовность к изменениям

Внутренне нужно быть готовым к новшествам извне, а также спокойно научиться менять при необходимости структуру управления и подходы к работе с учетом веяний нового времени.

**Далее представлен обзор некоторых «заболеваний внутренних органов», которые могут привести к кризису компании и способы их лечения (основано на личном опыте):**

### Низкий уровень профессионального и личностного развития топ-менеджеров

В начале деятельности они были весьма активны и компетентны. Но с годами, продолжая решать бесконечные рутинные задачки, у них не было времени (да и желания) осваивать новые технологии управления. Компания еще какое-то время может двигаться по инерции, но стагнация и разрушение изнутри гарантированы.

**Как лечить?** Искать новых сотрудников, вливать «свежую» кровь.

### Неразумная экономия на подборе кадров

Не каждый руководитель хочет видеть в окружении коллег тех, кто будет умнее и дальновиднее. В итоге самые лучшие сотрудники разлетаются по лидерам рынка, а компания проигрывает конкурентам, так не способна решать сложные нетривиальные задачи.

**Как лечить?** Разработать функциональные обязанности, прописать регламенты работы, пересмотреть фонд оплаты труда и искать профессионалов.

### Чрезмерная самоуверенность первого лица

Если успехи компании руководитель считает только личным достижением, а неудачи — только лишь промахами подчиненных, то следствием такой модели поведения будет падение инициативности сотрудников и всеохватывающая апатия.

**Как лечить?** Это неизлечимо. Лучшее средство — закрытие предприятия или банкротство.

### Профилактика заболеваний

«Кадры решают все». Люди — лучшее средство для профилактики заболеваний в организме под названием бизнес. Люди и взаимодействие с ними — будь то коллеги, клиенты или партнеры. Развитие — личное и профессиональное. Доверие. Открытость. Желание СО-трудничать, то есть делать дело вместе и с пользой для каждого и всего общества в целом.

Это так просто, но и сложно одновременно, так как требует колоссальных затрат времени и сил. Но оно того стоит.

Здоровья вам и вашему бизнесу!

# Голографическое будущее – рядом!

**Билайн и Huawei первыми в России совершили голографический звонок в сети 5G. В конце сентября в Москве ПАО «ВымпелКом» (бренд «Билайн») и Huawei провели демонстрацию возможностей мобильной связи пятого поколения 5G.**

Общение удаленных собеседников проходило при помощи голограммы — оцифрованное изображение передавалось через очки смешанной реальности. Технология голографической коммуникации требует высокой пропускной способности и низкого уровня задержки, что при массовом внедрении возможно только в сетях 5G. Генеральные директора двух крупнейших компаний рассказали о возможностях 5G как для обычных потребителей, так и для развития бизнеса в России.

Технология голографического звонка дает возможность абонентам разговаривать с помощью 3D-голограммы, что создает эффект полноценного присутствия удаленного собеседника. С помощью MR-очков абонент разговаривает с голографическим изображением собеседника в режиме реального времени. А он при этом находится в комнате, оборудованной 3D-камерами, в любой точке мира. Технологии мобильной связи 5G на порядок сокращают задержки передачи данных по сравнению со стандартом 4.5G, что значительно улучшает пользовательский опыт. В перспективе, когда будут развернуты коммерческие сети 5G, появится возможность совершать голографические звонки из разных точек земного шара и организовывать конференц-связь между группами абонентов.

Билайн и Huawei также показали практические кейсы применения технологии 5G в области виртуальной реальности. Технология потенциально может быть использована как для расширения пользовательского опыта в контексте удаленных путешествий, так и для развития «виртуального ритейла». Например, клиент Билайн может посетить салон оператора, подключить тарифный план или купить смартфон, физически находясь у себя дома.

С помощью технологии станет более реальной телемедицина и удаленная диагностика пациента, а также новые виды коммуникаций, контента и развлечений. На более высокий уровень выйдет система безопасности, так как с помощью 5G станет доступно регулирование городской среды с помощью беспилотных дронов. Изменится уровень комфорта: система позволит удаленно управлять транспортным средством, организовать доставку продуктов и т.д.

**Василь Лацанич, Генеральный директор ПАО «ВымпелКом»**, отметил: «Стремительное развитие современных технологий ставит перед операторами приоритетную задачу — обеспечить абонентов качественной мобильной связью на высоких скоростях. Именно поэтому Билайн уже сейчас готовит инфраструктуру сети и ведет исследования в области рационального перехода на технологиии поколения 5G. Такие технологии могут стать частью повседневной жизни наших абонентов, могут упростить и улучшить их пользовательский опыт. Именно поэтому, для Билайн важно тестировать реальные бизнес-кейсы и исследовать потенциальные клиентские возможности мобильных технологий пятого поколения».

**Эйден У, генеральный директор Huawei в России**, добавил: «В мае этого года Huawei и Билайн подписали соглашение о совместном развитии 5G в России. Мы продолжим работать вместе, чтобы приблизить внедрение нового стандарта связи и ускорить процесс создания новых технологий и услуг на его базе».

Пятое поколение мобильных сетей 5G обещает стать особенно прорывным. Благодаря 5G интернет-вещей, беспилотные авто и виртуальная реальность придут в нашу повседневную жизнь. Ведь как показала презентация Билайн — будущее уже рядом!

# Успешное дело — залог социальной стабильности региона

Региональный форум под таким названием, организованный областной общественной организацией «Центр защиты и развития бизнеса «Дело», стал еще одной площадкой, объединившей представителей органов власти, бизнеса и общественных организаций для совместной работы, направленной на решение задач по развитию предпринимательства. Участие в форуме приняли и корреспонденты ДВ.

На пленарной сессии **председатель Комитета экономической политики и развития Волгоградской области Галина Быкадорова** отметила: «Сегодня малый и средний бизнес — один из наиболее важных секторов экономики, где генерируются передовые идеи и технологии, необходимые для социально-экономического развития региона. С 2014 года в Волгоградской области создаются новые центры оказания услуг, вводятся налоговые льготы и налажен эффективный диалог власти и бизнеса. Форум — еще одна возможность совместно обсудить стоящие перед нами задачи по развитию предпринимательства и выработать по ним решения».

На мероприятии были подведены итоги проекта «Успешное дело — залог социальной стабильности региона», который направлен на оказание правовой помощи и информационной поддержки предпринимателям. В течение 2018 года в рамках проекта были организованы встречи предпринимателей с представителями власти, организаций, образующих инфраструктуру поддержки бизнеса и надзорных органов в 33 муниципальных районах Волгоградской области, а также в районах Волгограда. Кроме того, проведены образовательные семинары и круглые столы по вопросам создания и развития собственного дела, защиты прав предпринимателей, взаимодействия с органами власти.

Главная цель проводимой работы — устойчивое развитие малого и среднего предпринимательства Волгоградской области как эффективного сектора экономики, обеспечивающего успешное решение социально-политических и финансово-экономических задач. Рост числа предпринимателей и их эффективная работа будут способствовать решению задачи по увеличению ВРП к 2021 году до триллиона рублей.

Отметим, что сегодня в сфере малого и среднего предпринимательства Волгоградской области осуществляют деятельность более 80 тысяч хозяйствующих субъектов, благодаря чему созданы рабочие места более чем для 250 тысяч жителей региона. Бизнесу доступны как финансовые инструменты поддержки — льготные займы, поручительства по кредитам, так и нефинансовые — участие в образовательных программах, крупнейших международных выставках, зарубежных бизнес-миссиях, экспертная помощь и инжиниринговые услуги. Кроме того, в ближайшее время на базе областного бизнес-инкубатора для предпринимателей начнет работать Центр инноваций в социальной сфере.

Анастасия Стефанова, региональный представитель ФРСП «Наше будущее»

ДВ принял участие в работе одной из секций форума, посвященной развитию социального предпринимательства в России и регионе. Здесь обсуждались эффективные инструменты развития и продвижения этого направления. О роли социального предпринимательства в развитии экономики, а также лучших практиках в стране рассказала **Анастасия Стефанова, региональный представитель ФРСП «Наше будущее»**. «Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» — некоммерческая организация, чья цель — способствовать качественным социальным изменениям. Мы добиваемся этого, вкладывая ресурсы и знания в развитие социального предпринимательства, — отметила Анастасия Стефанова. — Фонд проводит мероприятия по поддержке и продвижению социального предпринимательства, разрабатывает образовательные и финансовые программы. Мы взаимодействуем с ведущими российскими и зарубежными организациями, влияющими на развитие социального предпринимательства в мире. С 2014 года эксперты нашего фонда являются членами Совета по развитию социальных инноваций субъектов РФ Совета Федерации. С 2013 года Фонд входит в Глобальную сеть социальных инвесторов».

О возможности стать успешным социальным предпринимателем Анастасия рассказала на примере проекта Гузели Санжаповой Cocco Bello Honey. Ее отцу по наследству перешла пасека с 69 ульями. Семья решила проблему сбыта больших объемов меда, придумав про-

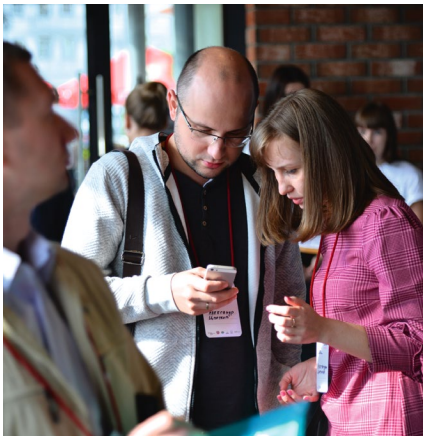
**Сергей Вяткин, заместитель управляющего Волгоградским отделением ПАО Сбербанк России**

изводить редко встречающийся в России продукт — крем-мед с различными ягодными добавками. Пасека стала локомотивом в восстановлении практически вымирающей деревни — местные жители, в частности пенсионерки, получили работу на производстве и на сборе ягод. Сейчас там постоянно работают шесть человек, а летом количество сотрудников вырастает до 40. Деньги на развитие пасеки Гузель удалось собрать с помощью трех успешных краудфандинговых кампаний — суммарно они принесли 2,5 миллиона рублей, при этом каждый раз заявленная изначально сумма была превышена. Пасека растет, и производство расширяется. Благодаря «крем-меду с ягодками» о бабушках из свердловской богом забытой деревни узнали посетители столичных маркетов. В планах Гузель не только развивать и укреплять свой бизнес, но и продолжать улучшать жизнь деревни и ее жителей.

Социальное предпринимательство в России приобретает черты особого явления в бизнесе, и банки, как финансовые организации, не остаются в стороне от изучения этого сегмента и структуры его участников. В работе дискуссионной площадки принял участие **заместитель управляющего Волгоградским отделением ПАО Сбербанк России Сергей Вяткин**. Он рассказал о том, как Сбербанк изучает этот пласт предпринимательства и разрабатывает специальные продукты для него. По словам выступающего, Сбербанк и сам пользуется услугами компании — участника рынка социальных предпринимателей. Она занимается разработкой роликов, презентаций и другого видео-контента для банка, и тем самым обеспечивает работой людей с ограниченными возможностями здоровья.

Могут ли социальные предприниматели быть интересны в качестве клиентов банка? Изучив этот вопрос, специалисты Сбербанка пришли к выводу, что однозначно могут. Этому способствует и наказ президента, в котором сообщается, что социальные услуги государство будет передавать в частный сектор, и зарождающаяся законодательная база, и потенциал самого рынка. Для сравнения: сегодня в Европе доля социального предпринимательства составляет 15% от общего количества участников МСБ, а в России только 0,7%. Потенциал очевиден.

«Проведя ряд исследований, мы пришли к выводу, что социальное предпринимательство более ответственно, а срок жизни подобных предприятий гораздо выше, — комментирует **Сергей Вяткин**. — В Сбербанке социальный предприниматель как клиент приносит в 2-3 раза больше дохода, чем обычный представитель МСБ именно за счет более ответственного ведения бизнеса. Поэтому руководством банка было



принято решение способствовать взращиванию этого сегмента. Специалисты Сбербанка провели опрос фокус-групп, выявили насущные потребности и собрали информативную базу для такого рода предпринимателей, интегрировав ее в уже существующую платформу для предпринимателей «Деловая среда» (dasreda.ru). В настоящее время уже запущен онлайн-навигатор, который успешно прошел тестирование, и сейчас находится в рабочем режиме для всех участников сегмента социального предпринимательства. В перспективе появится и коробочный продукт от Сбербанка. Сейчас банк работает над созданием и запуском таких финансовых продуктов для социальных предпринимателей — клиентов банка».

# «Больше, чем покупка!»: движение набирает обороты

Концепцией программы «Больше, чем покупка!» предусмотрено представить товары социальных предпринимателей там, где привык делать ежедневные покупки массовый потребитель — магазины, супермаркеты, АЗС. Пилотным проектом по выводу продукции социального бизнеса на широкий рынок стало сотрудничество Торгового дома с компанией «ЛУКОЙЛ», которая предоставила социальным предпринимателям не только площадку, но и возможность продавать свою продукцию на особых условиях (минимальная торговая наценка, отсутствие арендной платы за стойку). О достижениях и планах на будущее рассказала руководитель проекта «Больше, чем покупка!» Лена Карин.

**— Проекту «Больше, чем покупка!» четыре года. Чего удалось достичь за это время?**

— Главное богатство проекта — это люди талантливые, ранимые, смелые, активные. Все они социальные предприниматели, которых мы искали по всей стране. За эти годы мы провели много семинаров и мастер-классов, где рассказывали о возможностях проекта и предлагали в нем участвовать всем тем, кто нуждался в сбытовой поддержке. Мы убедились, что сбыт — действительно самая острая проблема для социальных предпринимателей. Порой они не знают как продать свой товар, как рассказать о его значимости. Мы выбрали тех, кто знает и умеет делать нечто неординарное и помогать людям, и дали им возможность реализовывать свою продукцию на заправочных станциях.

Так появились первые 35 поставщиков и первые десять АЗС «ЛУКОЙЛ» со стойками «Больше, чем покупка!» с товарами социальных предпринимателей, в мини-маркетах с минимальной наценкой и бесплатной арендой для социальных предпринимателей.

Время шло, мы поддерживали слеты социальных предпринимателей, а в стране росла база поставщиков вместе с пониманием того, что на самом деле можно сделать, чтобы изменить среду, в которой живем. Некоторые предприниматели даже не подозревали, что они занимаются социальным бизнесом. Мы приходили к этому вместе, а некоторых мы вдохновили на развитие в этом направлении. В итоге кто-то пригласил на работу людей с ограниченными возможностями, кто-то переориентировал свой бизнес и начал возрождать народные промыслы и забытые народные рецепты. Это вдруг оказалось очень востребованным, и мы вместе радовались успехам.

РЕЧЬ ИДЕТ О СОЗДАНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ ПО ПРОДАЖЕ ПРОДУКЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

**Лена Карин, руководитель проекта «Больше, чем покупка!»**

Росла зона присутствия проекта на АЗС «ЛУКОЙЛ», точек продаж становилось все больше. Сейчас их уже 150 и примерно столько же компаний в базе поставщиков.

**— Какие именно категории товаров нуждаются в активном сбыте?**

— Больше всего в сбытовой поддержке нуждаются народные промыслы — наше историческое и культурное богатство. Фабрики сейчас больше похожи на артели, а некоторые производства вообще существуют на квартире своего директора — это крайняя степень выживания. Недавно к промыслам приравняли и ремесленников — это огромное достижение для стра-

## Точки продаж проекта «Больше, чем покупка!» в г. Волгограде

**Волгоград**

АЗС № 4 - ш. Авиаторов, д. 1-Д

АЗС № 10 - Кировский р-н, пос.им. Саши Чекалина, ул.2-ая Продольная, д.88-Д

АЗС № 15 - ул. Горького, д. 1-Б

АЗС № 101 - ул. Лазоревая, д.170-А

АЗС № 134 - ул. Историческая, д. 177-А

АЗС № 137 - ул. им Генерала Карбышева, д. 59-А

АЗС № 2 - ул.им. Маршала Еременко, д. 49-А

АЗС № 64 - Кировский р-н, ул.64-й Армии, д. 50-А

АЗС № 129 - Дзержинский р-н, ул. Ангарская, д.131-Б

АЗС № 121 - Красноармейский р-н, ул. Довженко, д. 6

АЗС № 105 - Красноармейский р-н, ул.им.40 лет ВЛКСМ, д. 94-Б

ны. Да, им всем положена помощь государства. Но, даже выигрывая бесплатные гранты, такие предприниматели находятся в бедственном положении — проблем слишком много. Единственное, что им нужно, — это стабильный сбыт, основа любого бизнеса, поэтому мы всегда будем поддерживать тех, кто возрождает народную культуру.

Люди неактивно это покупают — мы же привыкли к промыслам с детства, нам кажется, что эта красота будет вечно, а тем временем мастеров становится все меньше. Ремесла нужно срочно спасать. Надо делиться информацией, увлекать молодежь красивой подачей, а туристов — оформленными местами продаж.

**— Как сейчас развивается проект «Больше, чем покупка!»?**

— Когда я пришла в проект как руководитель и дизайнер, то первым делом поняла, что необходимо расширять возможности в сторону оказания помощи еще до организации сбыта, на стадии разработки ассортимента и маркетинга. Так в проекте «Больше, чем покупка!» появилась партнерская часть. Мы стали коллегами с социальными предпринимателями, которые уже организовали рабочие места. Многим еще нужно помочь с выбором направления, упаковкой, дизайном, логистикой. Круг возможных поставщиков стал шире. Люди перестали бояться и стали делать красивые вещи.

Мы не останавливаемся на достигнутом. Тем, кто прошел конкурсный отбор, мы не только предоставляем площадку для размещения продукции, но и оказываем комплексную поддержку — создаем линейку ассортимента, разрабатываем дизайн, помогаем определить правила торговли, делая предприятия наших поставщиков рентабельными.

**— Как проходит конкурсный отбор? Сложно ли его пройти?**

— Конкурс — это совместная с нашими партнерами из «ЛУКОЙЛа» выборка тех поставщиков, кто будет участвовать в проекте. Параметры просты — товар будут оценивать покупатели. У нас же бизнес, а не благотворительная ярмарка пожертвований.

Те, кто не прошел в первый раз, могут продолжать работать сами или с нами над ассортиментом, чтобы продукция стала более эффективной и предсказуемой в продажах. И тогда конкурс станет победой. Для нас и для них. Это и есть партнерство.

**— Много ли Вам приходится отсеивать проектов?**

— Да, потому что далеко не все нуждаются в сбытовой поддержке — некоторые просто хотят найти еще один рынок сбыта. Наша задача не заработать любой ценой как можно больше, а заработать с идеей. Есть и те, кому мы начинаем помогать и видим, что они привыкли получать гранты и вовсе не рвутся зарабатывать сами. Мы же не будем за них делать бизнес, но помочь — готовы, главное — их желание работать. У нас много механизмов проверки будущего партнера, но иногда, задав всего несколько вопросов, мы понимаем: по пути нам или нет.

**— В чем основа успеха, как Вы считаете?**

— Во-первых, конечно, качественный креатив. Люди придумывают не просто социальный, но и яркий проект — это дорогого стоит. Идея — самая сложная часть в создании проекта. Они тратят на развитие много личного времени, болеют душой за свое дело. Тут обязательно нужна предпринимательская жилка, ведь главное — нащупать что-то неизбитое и интересное. Например, Наталья Никитина, которая создала в Коломне музей, — у нее не было никаких предпосылок, кроме желания сделать что-то хорошее, нетленное и народное. В итоге родился проект «Музей пастилы», который преобразил Коломну. Мы с удовольствием предлагаем коломенскую пастилу в корпоративные подарки.

**— А каким должен быть кандидат, чтобы войти в проект?**

— В первую очередь мы поддерживаем народные промыслы. Они в таком тяжелом положении сейчас, что мы очень рады, если кто-то взялся поднимать народные промыслы. В этой сфере трудности испытывают и крупные производства, и маленькие фабрики. Мастеров почти не осталось, сбывать товар некуда, поэтому тот, кто хочет сохранить это, — наш клиент.

Кроме того, мы работаем с благотворительными фондами, которые стараются реализовать свою продукцию. Пример — фонд «Помогать легко», который создает сувенирную продукцию с рисунками тяжелобольных детей. На АЗС «ЛУКОЙЛ» продаются их открытки, блокноты, калейдоскопы — их очень хорошо покупают.

Позитивный опыт был распространен на другие регионы, и к началу 2017 года программа «Больше, чем покупка!» работала уже на 134 АЗС в 14 регионах страны.

Двухлетний положительный опыт партнерства с компанией «ЛУКОЙЛ» позволил прорубить окно в стене отчуждения между социальным бизнесом и ритейлом. Количество торговых точек, работающих с проектом «Больше, чем покупка!» постоянно растет. Фактически, речь идет о создании национальной розничной сети по продаже продукции российских социальных предпринимателей.

*Интервью подготовила Евгения Пикулёва*
*Подробнее можно почитать: http://www.nb-forum.ru, http://rus-sp.ru, http://www.nepokupka.ru*

# Экспорт как инструмент акселерации бизнеса

Людмила Алексеева

Чтобы выжить в сегодняшних экономических реалиях, эксперты рекомендуют предприятиям ориентироваться не только на внутренний, но и на внешний рынок. От этого зависит их развитие и стабильность. Поэтому отечественные компании стремятся активнее осваивать экспортное производство.

## ВНЕШНИЙ РЫНОК — ЭТО ВЫХОД

Волгоградская область в последние годы активно выстраивает работу по внешнеэкономическим связям — налаживает контакты с зарубежными странами и поддерживает экспортно ориентированнные предприятия. Перед регионом стоит задача: в ближайшее время удвоить объем экспорта, чтобы к 2021 году увеличить ВРП до триллиона рублей.

По данным Облпромторга, за первое полугодие объем несырьевого экспорта волгоградских промышленных предприятий составил более 840 млн долларов, что в 1,7 раза больше прошлогоднего показателя. Наиболее востребованы за рубежом изделия из металла (трубы, канаты, изделия из алюминия и др.). В этом году экспорт металлургических предприятий Волгограда вырос в 2,7 раза и составил более 400 млн долларов. Их продукция пошла в более чем 50 стран мира.

С 183,5 млн долларов до 223 млн выросли и внешние поставки продукции химической промышленности, каучука и изделий из него. Расширению внешнеэкономической деятельности способствует не только укрепление и развитие партнерских отношений региона с зарубежными государствами, но и поддержка бизнеса. Экспортно ориентированным предприятиям предоставляется господдержка в виде субсидий и создан Центр поддержки экспорта, задача которого — помочь волгоградским компаниям выйти на внешний рынок со своей продукцией.

«Центр находится на базе волгоградского бизнес-инкубатора и за два года работы помог 359 предпринимателям, — говорит его руководитель Виктория Афанасова. — Мы предоставляем образовательные и юридические услуги, консультацию по бюджетированию и налогообложению, маркетинговое сопровождение, помощь с адаптацией сайтов для внешнего рынка, бесплатное место на областном стенде во время международных выставок. За помощью к нам обращаются представители разных отраслей».

## ВОЛГОГРАДСКОЕ КАЧЕСТВО

В числе компаний, получающих консультации и услуги Центра, производственное предприятие «Сад радости».

«Мы работает с 2011 года, изготавливает садовые фигуры и мебель, — рассказывает его владелец Ольга Ермаченко. — Это семейный бизнес, первые гипсовые фигурки отливали на кухне и вручную разукрашивали, затем с ними поехали по всем волгоградским магазинам, занимающимся сувенирной и садовой продукцией. Наши изделия заинтересовали сетевиков. И мы начали изготавливать их на заказ для оптовиков».

Сейчас на предприятии работает 22 человека, и регулярно расширяется ассортимент — помимо садовых фигур изготавливают световые конструкции из металла и уличную мебель из поликомпозита. Его оригинальные инсталляции можно увидеть на улицах Волгограда, Волжского и Саратова.

«Предприятие растет и расширяет рынки сбыта, – говорит его руководитель. — Последние два года продукцию экспортируем и за рубеж. Наши трехметровые световые фигуры лебедей стоят в Казахстане, а в Эстонии — олени. В планах — расширить линейку продукции и найти новых зарубежных партнеров.

О выходе на мировой рынок мечтает и руководитель Волгоградского композитного завода Руслан Морозов. Здесь из стеклопластика изготавливают изделия и конструкции разной сложности и формы. Спрос на них большой, как и география поставок — вся Россия и страны СНГ.

«Заводу 27 лет, мы из стеклопластика изготавливаем лодки и катера, емкости и резервуары, малые архитектурные формы для декора сада и улиц, фасадные, декоративные и гидроизоляционные элементы, — говорит предприниматель. — Еще одно направление — спортивное. Завод сделал два ринга для волгоградских клубов единоборств, хоккейные коробки для районных ДЮСШ, а во время ЧМ-2018 — большие футбольные

мячи и корабль для презентационной зоны у нового стадиона. Также получили заказ из Саранска на четырехметровые футбольные бутсы для «Мордовия-Арены».

Продукцией волгоградского завода заинтересовались и в Европе. Ее презентовали на выставке во Франции и там же нашли партнера. Уже провели маркетинговые исследования, выясняли, что востребовано на европейском рынке и под него будут запускать специальную линию по производству малых судов. Кроме того, завод получил сертификат, позволяющий маркировать товар знаком «Made in Russia», и скоро начнутся поставки на мировой рынок.

## ЭКСПОРТНЫЕ КУЛЬТУРЫ

Большим экспортным потенциалом в регионе обладает не только промышленность, но и сельское хозяйство. Волгоградские аграрии ежегодно производят от 3,5 млн до 5,6 млн тонн зерна, миллион тонн масличных культур и около полутора миллионов тонн плодоовощной продукции. Этого достаточно

**Сергей Шкарупелов, глава КФХ**

для закрытия собственной потребности региона, а остатки реализуются за его пределы.

«Наша сельхозпродукция качественная, конкурентоспособная и готова для экспорта, — уверен глава КФХ Сергей Шкарупелов. — Так, для внутренней потребности региону нужно 1,5 млн тонн зерна, а излишки можно экспортировать. Его уже закупает Иран, Азербайджан и другие страны Ближнего Востока. Для этого есть терминалы, через которые оно отгружается».

Его хозяйство ежегодно экспортирует свою продукцию через трейдеров. В этом году 70% пшеницы ушло в Египет, 50% кукурузы — в Иран, лен уехал в Польшу, а подсолнечник пошел на завод «Каргилл», который перерабатывает его и экспортирует растительные масла заграницу. По мнению агрария, экспорт для сельского хозяйства — это выход, поскольку внутренний рынок не способен переработать всю произведенную продукцию. Кроме того, это стабилизация цен и надежный сбыт. А все вкупе дает хорошую возможность предприятиям развиваться и расти.

Кстати, Волгоградская область является одним из лидеров в России по производству растительных масел, в том числе и по изготовлению знаменитого горчичного, которое пользуется популярностью у иностранцев, поскольку гораздо полезнее оливкового.

«У нас безотходное производство: из горчицы получаем масло, жмых и порошок, — рассказывает учредитель Волгоградского горчичного завода Владимир Коломыцын. — Сырье закупаем у местных фермеров и из соседних регионов. При производстве масла применяем метод холодного отжима, чтоб сохранить все активные органические вещества. Его реализуем в торговые сети, а также оно пользуется спросом за рубежом. Там цена горчичного масла может доходить до 1,5 тысячи рублей за 1 литр. Поэтому мы заинтересованы в его экспорте».

Еще одной экспортно ориентированной сельхозкультурой является нут. Поэтому в последнее время его посевные площади в регионе увеличились до 200 тыс. га. Он стоит в 3-5 раз дороже пшеницы и идет на экспорт в Пакистан, Иран, Турцию, Индию, Сирию, где является основой национального рациона, так как содержит большое количество белка и заменяет мясо.

«Сегодняшняя задача — это развитие внешнеэкономической деятельности и увеличение поставок сельхозпродукции на внешние рынки. А нут является одной из востребованных экспортных культур, реализация которой позволяет привлечь средства в экономику региона, — считает заместитель губернатора, председатель Комитета сельского хозяйства Василий Иванов».

Стоит отметить, что волгоградские предприниматели заинтересованы в экспортной деятельности, обеспечивающей им новые рынки сбыта, прибыль и развитие. Поэтому активно участвуют в бизнес-миссиях, которые организует региональная администрация. Только за последние несколько месяцев в их рамках они смогли посетить Индию, Иран, Турцию и собираются в Армению, где смогут представить свою продукцию, найти новых деловых партнеров и заключить перспективные контракты.

# Космические технологии земного маркетинга

Саша Брют

**В конце сентября в Волгограде уже третий раз приземлилась ракета. Речь идет вовсе не о развитии космических технологий. Хотя «Ракета форум» может претендовать на подобное сравнение в области знаний, которые получают его участники.**

Это было яркое и уникальное событие, объединившее волгоградских предпринимателей, руководителей отделов рекламы и ПР, а также фрилансеров. В этот раз форум был посвящен маркетингу. В течение 10 часов более 400 участников узнавали о трендах и инновациях в маркетинге, digital-решениях, технологиях и стратегиях продвижения. Восемь именитых бизнес-спикеров со всей России во главе с хедлайнером мероприятия Бари Алибасовым-младшим делились кейсами успеха компаний, новинками маркетинговой индустрии и общались с залом о насущных проблемах современной рекламы.

**Олег Баринбойм**, креативный директор агентства «TUTKOVBUDKOV» с темой «Pull против Push рассказал, как создавать контент, который будет притягивать клиентов. **Андрей Муратов**, руководитель проекта «Дом Будущего», сотрудник департамента отношений с клиентами и изучения рынка ООО «Леруа Мерлен Восток» (г. Москва) рассказал о модели взаимодействия в меняющейся социокультурной среде. **Евгений Концевич**, предприниматель и маркетинг стратег, выпускник Apple Training Academy и Института Тренинга АРБ-ПРО поведал о маркетинге B2C. **Андрей Беев**, основатель Студии ABConsulting, занимающейся упаковкой и стратегическим маркетингом выступил с темой «Упаковка. Территория смыслов». **Олег Деркачев**, член Гильдии Маркетологов, креативный директор NPF Creative Group и **Анастасия Мещерякова**, руководитель проектов SUPERMARKET Branding Agency поделились секретами о том, как вывести бренд на федеральный и международный рынки и увеличить прибыль в 10 раз. **Антон Астахов**, сооснователь и руководитель агентства «Mello», сооснователь и аналитик «PixelBuddha», партнер по обучению Яндекса раскрыл тренды интернет-маркетинга в будущем году.

Безусловно фурор среди участников произвел **Бари Алибасов**-младший, основатель и совладелец компании «Бизнес-студия Бари Алибасова». Сегодня его SMM-технологиями пользуются «Сбербанк», ГАЗ, «Персона», Университет «Синергия» и др.

«Вся правда о современном маркетинге. Бизнес-модели будущего» — тема лекции Бари Алибасова-младшего. Хотя лекцией в привычном понимании ее назвать трудно. Скорее это было деловое шоу. Во время выступления напрямую он общался с залом, проводил игры и озвучивал успешные кейсы.

## КОММЕНТАРИЙ

**Игорь Хрупин, организатор «Ракета» форума «Маркетинг»:**

— Это наш третий форум. Вообще идея организовать подобное мероприятие выросла в сообществе единомышленников «Ракета». Я и Семен Пименов организовали его год назад. У «Ракеты» есть определенные ценности, например, личная эффективность предпринимателя, миссия человека в бизнесе и другие, исходя из этих ценностей, мы подбираем спикеров на форум. И, конечно же, не до всех спикеров удается достучаться, ведь это несет определенные издержки. В этом году нам удалось привлечь достаточно именитых спикеров, за что мы им очень благодарны, ведь бизнесмену необходимо постоянно развиваться и делиться опытом. В стратегии на 2019 год мы с Семеном собираемся обсудить выход форума на федеральный уровень, ведь существует понимание того, что подобные обучающие встречи интересны не только в Волгограде, а во всей стране.

# Об умном таргетинге, лайфхаках и подарках

Саша Брют

Мобильная связь и интернет, телефония и облачные технологии — без этих услуг сегодня трудно представить жизнь обычного человека и предпринимателя в частности. Казалось бы, что нового можно придумать в этой области? Оказывается, можно. К примеру, в рамках «Ракета форума» в Волгограде состоялась презентация нового продукта — «Ростелеком экран».

## Что это такое?

«Ростелеком экран» — централизованное управление контентом на медианосителях, транслирующих видеоряд: телевизоре, экране, медиапанели и т.д. Для того чтобы воспользоваться услугой понадобится оборудование: экран, приставка, связывающая его с интернетом и веб-камера. Оборудование можно приобрести, оплатив единоразово или в рассрочку. После установки клиент подключает сервис и получает доступ в личный кабинет, предварительно введя логин и пароль. Оттуда можно напрямую работать с контентом, который будет выводиться на экран. Помимо этой опции «Ростелеком» предоставляет еще и умный таргетинг (показ рекламы пользователям с определенными параметрами (пол, возраст).

## Как это работает?

Веб-камера осуществляет поиск, отбор и фильтрацию аудитории, считывает, кто стоит перед экраном, определяет пол и возраст человека, собирает статистику. Поэтому при наполнении контента, можно задавать параметры трансляции. Например, одну рекламу показывать только женщинам, а другую — мужчинам. Потребитель получает информацию, в которой заинтересован именно он. Следовательно, конверсия увеличивается, и реклама «выстреливает» точно в цель.

Есть и второе преимущество — услуга позволяет минимизировать временные затраты в части настройки таргетинга, а также сэкономить на печати и транспортировке рекламы. Например, у компании в сетевом магазине висят подобные экраны. Имея доступ к личному кабинету и маркетинговый план, директор удаленно (из любой точки мира), а главное, централизованно сможет управлять всей системой. К примеру, необходимо оповестить аудиторию об акции или снижении цен на группы товаров, работая по старинке магазин потратил бы кучу времени и средств на печать листовок, брошюр и их распространение.

## Кому от этого польза?

Предложение «Ростелекома» будет полезно не только бизнесу любого масштаба, но и бюджетным учреждениям. Ведь транслируемый контент может быть абсолютно различным по содержанию: реклама, развлекательные ролики, образовательные лекции и т.д. Услуга дает таргетированное продвижение, собирает статистику для дальнейшего анализа, а также поможет спрогнозировать спрос и составить портрет целевой аудитории.

## Остались сомнения? Давайте отбросим!

**Во-первых**, это просто. Для того чтобы управлять сервисом, не нужно быть IT-специалистом. Технически это все также просто, как пользоваться инстаграмом или любым мессенджером. Не нужны какие-либо особенные знания, чтоб разобраться с «Ростелеком экраном».

**Во-вторых**, компания проводит клиентские мероприятия, на которых рассказывает об услуге. Кроме того, разрабатывает обучающие видеоролики по использованию продукта.

**В-третьих**, это недорого. Если говорить о том, что клиент организовывает услугу на своем оборудовании, то сервисный доступ к платформе составляет всего 499 рублей в месяц.

И наконец, сегодня услугой можно управлять с компьютера или телефона в мобильной версии. Однако, если будет необходимость в создании мобильного приложения, «Ростелеком» запустит и его.

И, конечно же, как и для всех других услуг компании, для пользователей «Ростелеком экрана» предусмотрена техническая поддержка в режиме 24/7.

## О лайфхаках и подарках

«Эту услугу можно и монетизировать! У каждого из нас есть партнеры, которым также нужно продвижение. Вы можете на экранах транслировать не только свою рекламу, но и партнеров или друзей, зарабатывая на этом», — такую идею подарил Александр Данилов, директор по продуктам корпоративного и государственного сегмента МРФ «Юг» ПАО«Ростелеком».

Однако на этом подарки не закончились! На «Ракета форуме», партнером которого выступил «Ростелеком», были подарены пять сертификатов на услуги компании. Счастливчики получили сертификаты на видеонаблюдение, использование облачной АТС, мобильную связь и интернет.

# Предприниматели Волгограда научились создавать востребованные продукты

Недавно состоялось второе мероприятие программы «Бизнес класс» от Сбербанка и Google для предпринимателей. Тренинг проходил в Самаре, и его посетили 180 самых активных участников программы, в том числе из Волгоградской области. Мастер-класс провел постоянный эксперт проекта Илья Балахнин, генеральный директор и управляющий партнер Strikh Group. Мероприятие было посвящено способам эффективного управления маркетингом и продажами. Спикер рассказал, как создать продукт-бестселлер и какие выбрать инструменты для его продвижения.

«За успехом компании всегда стоят конкретные бизнес-показатели. Умение грамотно работать с цифрами позволит предпринимателю принимать взвешенные стратегические решения, — говорит Илья Балахнин. — Именно поэтому на мастер-классе мы исследовали основные точки соприкосновения в маркетинге и продажах, а также разбирали эффективные инструменты для продвижения бизнеса. Надеюсь, полученные знания помогут участникам более осознанно подойти к развитию своего дела и максимизировать прибыль».

«Бизнес класс» — это бесплатная федеральная программа развития предпринимательских компетенций для действующих и начинающих бизнесменов. Проект реализуется в 46 регионах России и охватывает более 300 тысяч человек со всей страны. Он доступен в двух режимах — «онлайн» и «интенсив». Первый состоит из видеоуроков, вебинаров, тестовых заданий и дополнительных материалов. Все жители России могут бесплатно к ней присоединиться и пройти восемь онлайн-модулей по основным направлениям: маркетингу и продажам, моделированию, исследованию рынка, финансам, продвижению и стратегии развития, юридическим аспектам, управлению персоналом. «Интенсив» включает в себя все составляющие режима «онлайн», а также очные мероприятия и наставничество. Благодаря этому предприниматели могут опробовать новые методики развития и создания компании, а также завязать полезные деловые знакомства.

Приглашаем зарегистрироваться на сайте www.business-class.pro и приступить к обучению. Для успешного освоения тщательно отобранного материала понадобится не больше 1-3 свободных часов в неделю.

ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России 1481.

# Волгоградские проекты будут участвовать в федеральном конкурсе «Агентства стратегических инициатив»

Определены проекты, которые представят Волгоградскую область на Всероссийском конкурсе лучших практик и инициатив социально-экономического развития субъектов РФ.

Региональная конкурсная комиссия из 13 инициатив выбрала проект реконструкции больницы № 25; фестиваль «Волгоградская земля — Волгоградское качество»; проект государственно-частного партнерства по возведению в Волгограде нового спорткомплекса и центра дополнительного образования.

Лучшие практики Волгоградской области представят в АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» в Южном федеральном округе для дальнейшего участия во Всероссийском конкурсе. Результаты федерального смотра объявят на инвестиционном форуме Сочи-2019 — проекты-победители будут рекомендованы для дальнейшего тиражирования в регионах РФ.

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

# Обучение для предпринимателей по направлению «Экономика и управление на предприятии»

Волгоградских предпринимателей приглашают пройти профессиональную переподготовку «Экономика и управление на предприятии» в Волгоградском областном бизнес-инкубаторе.

В программе обучения:

- основы экономики организации. Управление финансами;
- правовые основы управления;
- управление персоналом компании;
- развитие управленческих навыков и компетенций.

Форма обучения: очная, в том числе с частичным применением дистанционных образовательных технологий.

По результатам успешной сдачи итоговой аттестации выдается диплом о профессиональной переподготовке.

Период обучения: по мере формирования группы (ориентировочно с 22 октября 2018 года).

Обязательная регистрация:

+7 (8442) 41-50-15 или rckvtpp@mail.ru

# Поколение будущего — это ваш ребенок

Воспитание детей — вопрос, волнующий каждого родителя. Как правильно развивать таланты ребенка, в каком возрасте начинать изучать языки, как направить свое чадо по верному курсу, а самое главное, как сделать это безболезненно для ребенка и не лишить его стремительно проходящего детства? На эти и другие вопросы редакции ДВ ответила Анна Лисицына — основатель и руководитель сети детских клубов интеллектуального развития DA VINCI.

**— Анна, в чем уникальность подхода к обучению и воспитанию детей в клубе DA VINCI?**

— Клуб уникален в первую очередь тем, что аналогов ему в городе пока нет. В одном месте реализуются более 20 направлений, что гарантирует: любимое занятие найдет каждый ребенок от 1 года до 15 лет. Кроме того, в нашем клубе созданы максимальные условия для получения детьми новых знаний в игровой форме, без принуждения к обучению. Мы учим детей быстро находить решения, нестандартно мыслить, быть как частью команды, так и ее лидером, управлять, свободно разговаривать на английском, осваивать законы физики и математики, а главное применять полученные знания на практике.

**— Как пришла идея создания подобного проекта?**

— Я многодетная мама, и в поисках сферы деятельности мне помогли именно дети. Поскольку занимаясь их развитием, я зачастую сталкивалась с тем, что приходится курсировать по городу между детскими кружками и секциями. Мне очень нравится понимать, что мое дело облегчает жизнь родителям и помогает самореализоваться детям. Так как в клубе мы открываем в них новые грани и таланты, развиваем критическое, пространственное и креативное мышление, творческий потенциал. А самое главное, что подрастающему поколению мы можем помочь найти себя и в части наших старших студентов найти вектор дальнейшего развития и профориентироваться. Поскольку за достаточно короткий период времени, мы даем ребятам возможность попробовать себя в различных специальностях.

**— Какие направления уже работают в клубе?**

— Уже сейчас можно записаться на STEM — направления для детей от 6 лет: инженерное дело, программирование, робототехника, 3D-моделирование. Также проходят занятия в клубе SMART FOX для детей от года, где дети обучаются как на русском, так и на английском языке методом погружения, осваивая иностранный язык по принципу родного. Сюда входят такие направления как music — музыкальное развитие, dancing — танцы народов мира, smart & fit — умный и здоровый, art & the world around us — творчество и окружающий мир, around the World — познавательное страноведение. А также для детей с 4 лет: скорочтение, ментальная арифметика, каллиграфия, курс «Грамотность», подготовка к школе, ВПР, ОГЭ.

**— Почему выбор пал именно на эти программы?**

— Я долго изучала разные программы интеллектуального развития детей и остановилась на тех, в создании которых принимали участие известные педагоги и ученые. Я горжусь, что направление для самых маленьких в нашем клубе было разработано при участии профессора-нейролингвиста, заведующей лабораторией когнитивных исследований Татьяной Черниговской. А программу STEM-направления написали талантливые молодые ученые, проходившие обучение в пре-

стижных вузах США. И именно STEM-образование объединяет науки, направленные на развитие новых технологий, на инновационное мышление, на обеспечение потребности в хорошо подготовленных инженерных кадрах.

**— Как Вы подбираете педагогов в свой клуб?**

— Я очень трепетно отношусь к образованию малышей: здесь главный принцип — не навреди. И, конечно же, для работы в клубе я стараюсь привлекать специалистов с высшим педагогическим образованием. Однако я приверженец мнения, что педагог — это не только профессия, но и призвание. Поэтому в некоторых случаях делаю исключение. Например, один из педагогов STEM-направления — инженер по образованию, он занимается с детьми инженерным делом и проектированием, в его случае — педагогика — это призвание.

**— Порой, сами того не замечая, родители навязывают ребенку тот или иной выбор рода деятельности. Сталкиваетесь ли Вы с этой проблемой и ведете ли работу с родителями?**

— Действительно, Вы правы. Зачастую родители завышают свои ожидания относительно детей, что может вызвать у ребенка стресс и нежелание заниматься. Педагоги и психологи клуба DA VINCI ведут беседы с родителями, объясняя, что они должны понимать и правильно оценивать возможности ребенка, формировать приемлемые ожидания, которые могут быть достигнуты их чадом. С ребенком нужно больше общаться и поддерживать его начинания и интересы, показывать насколько сильно вы гордитесь его успехами. Именно в этом случае ребенок станет полноценной, состоявшейся личностью и займет свое место среди покорителей мира поколения будущего.

# Как пересмотреть кадастровую стоимость недвижимости в досудебном порядке

**В первом полугодии 2018 года в Комиссию Росреестра по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости поступило 326 заявлений. Из них 165 физических лиц, 151 от юридических и десять от органов местного самоуправления. ДВ узнал как пересмотреть кадастровую стоимость в досудебном порядке и какие документы для этого нужны.**

С 2012 года при Управлении Росреестра работает Комиссия по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости. Действующим законодательством предусмотрен досудебный порядок решения подобных вопросов. Главное преимущество решения разногласий подобным образом — экономия денег и времени.

Истец может избежать такой сложной и ответственной процедуры как написание и подача искового заявления. Ведь это не просто бумага с текстом, а официальный документ, который должен быть составлен в соответствии процессуальным законодательством. Кроме того, человек сокращает финансовые траты, которые необходимы при подаче иска.

Досудебный порядок оспаривания кадастровой оценки обязателен для юридических лиц. Физические могут сразу идти в суд. Результаты определения кадастровой стоимости могут быть оспорены заинтересованными лицами в случае, если результаты определения кадастровой стоимости затрагивают права и обязанности этих лиц.

Основанием для пересмотра результатов определения кадастровой стоимости при обращении в комиссию могут быть:

- недостоверность сведений об объекте недвижимости, использованных при определении его кадастровой стоимости;
- установление в отношении объекта недвижимости его рыночной стоимости на дату, по состоянию на которую установлена его кадастровая стоимость.

## ЧТО ТАКОЕ ДОСУДЕБНАЯ ПРЕТЕНЗИЯ И КАК ОНА СОСТАВЛЯЕТСЯ?

Претензия представляет собой документ с предложением об урегулировании спора в досудебном порядке. Претензия оформляется в письменной форме, подписывается руководителем организации, его заместителем либо физическим лицом. При составлении документа необходимо руководствоваться юридическими и законодательными актами РФ, ссылаясь на статьи Гражданского кодекса.

Досудебная претензия составляется в двух экземплярах, факт получения данного документа другой стороной должен быть зафиксирован. Это можно сделать, вручив претензию ответчику при личном присутствии под роспись, либо направив заказным письмом по почте с описью и уведомлением о вручении. К претензии также необходимо приложить подлинные документы (заверенные копии, выписки), которые подтверждают требования, предъявляемые заявителем.

## КАКИЕ НУЖНЫ ДОКУМЕНТЫ?

Статьей 24.18 Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» установлен обязательный перечень документов к заявлению о пересмотре кадастровой стоимости:

- выписка из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН) о кадастровой стоимости объекта недвижимости, содержащая сведения об оспариваемых результатах определения кадастровой стоимости;
- нотариально заверенная копия правоустанавливающего или правоудостоверяющего документа на объект недвижимости в случае, если заявление о пересмотре кадастровой стоимости подается лицом, обладающим правом на объект недвижимости;
- документы, подтверждающие недостоверность сведений об объекте недвижимости, использованных при определении его кадастровой стоимости, в случае, если заявление о пересмотре кадастровой стоимости подается на основании недостоверности указанных сведений;
- отчет, составленный на бумажном носителе и в форме электронного документа, в случае, если заявление о пересмотре кадастровой стоимости подается на основании установления в отношении объекта недвижимости его рыночной стоимости.

Заявление о пересмотре кадастровой стоимости без приложения указанных документов Комиссией к рассмотрению не принимается.

К заявлению о пересмотре кадастровой стоимости также могут прилагаться иные документы. Заявление о пересмотре кадастровой стоимости рассматривается Комиссией в течение одного месяца с даты его поступления.

## ПОСЛЕДСТВИЯ НАРУШЕНИЯ ДОСУДЕБНОГО ПОРЯДКА УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ

В случае несоблюдения порядка досудебного урегулирования спора иск остается без рассмотрения. Арбитражный суд вправе вернуть исковое заявление для устранения недостатков. После обращения к ответчику с претензией, истец вправе снова обратиться в суд с иском.

# Как пользоваться «Электронным инспектором»

Алена Мотрой,
Клуб кадровиков ClubTK.ru

**Несколько лет назад началась активная пропаганда и подготовка работодателей к самоконтролю. А сейчас на сайте Онлайнинспекция.рф Роструд запустил сервис самопроверок «Электронный инспектор». Он предлагает пользователям пройти предварительную проверку на знание и соответствие требованиям трудового законодательства.**

Сейчас сервис «Электронный инспектор» (официальный сайт) представляет собой сборник из 125 тематических проверочных листов, охватывающих все правоотношения, регулируемые трудовым законодательством, в том числе вопросы охраны труда. Все они поделены на 14 крупных блоков, в частности: рабочее время; охрана труда; аттестация работников; гарантии и компенсации; ответственность работников и работодателей; прочие. Выбрав один из блоков, пользователю нужно ответить на вопросы, которые задает система в онлайн-режиме. При этом предлагается перечень документов, которые запросит инспектор ГИТ при реальной проверке, чтобы ответы соответствовали реальной ситуации. После того как пользователь ответит на все вопросы, перед ним появится акт о результатах проверки. В него включается список нарушений, а также конкретные рекомендации как их устранить. Акт можно сохранить в виде файла или сразу распечатать. Но никакой юридической силы он не имеет. Пользоваться АИС «Электронный инспектор» могут не только работодатели или эксперты, но и работники. Никакой регистрации не понадобится, платить тоже не придется. Роструд предлагает проводить самоконтроль регулярно. Особых сложностей при проверке возникнуть не может: в сервисе «Электронный инспектор» проверочные листы выпадают автоматически, пользователь отвечает на них анонимно, пользуясь реальными фактами, система по встроенному алгоритму выявляет недочеты. Но заставить проходить проверку никто не может: самоконтроль — добровольная оценка соответствия деятельности обязательным требованиям трудового законодательства. Вместе с тем в Письме от 07.03.2018 № 837-ТЗ Роструд опубликовал рекомендации для работодателей как осуществлять внутренний контроль. Чиновники отмечают, что в случае принятия решения о самоконтроле это необходимо зафиксировать во внутренних документах организации. Заниматься проверкой может либо сам руководитель, либо отдельно назначенное лицо. При этом о решении заниматься самоконтролем следует проинформировать ГИТ, и сведения об этом соберут в специальную базу данных. В нее также планируется вносить акты онлайн-проверок. Чтобы вся информация собиралась автоматически, организациям предлагают регистрироваться и создавать личные кабинеты. Такая регистрация и передача данных позволят чиновникам не только быть в курсе результатов самопроверок, но и позволят выдавать специальные удостоверения о соблюдении установленной процедуры самопроверки, подтверждающие достоверность результатов самопроверки. Но пока непонятно, освободят ли работодателей, имеющих такие удостоверения, от плановых проверок.

**Типовой алгоритм работы сервиса «Электронный инспектор»**

Пока еще мало кто знаком с этим сервисом, но, думаю, он в скором времени станет очень востребованным. Ситуация может измениться уже к концу 2018 года: ведь с 01.07.2018 все плановые проверки проводятся по опросным листам, и к концу 2018 появится практика их применения и судебная практика по результатам проверки. Кроме того, в сервисе «Электронный инспектор» пока не активирована вторая часть, где работодатель может сам направить проверочные листы в ГИТ. А не активирована она, так как еще только рассматривается законопроект о введении ответственности работодателя за недостоверные сведения, указанные в опросных листах. Поэтому чтобы этот сервис заработал в полной мере, необходимо проработать еще 2 вопроса: механизм запроса на самопроверку со стороны ГИТ и ответственность работодателя за предоставление недостоверных сведений. В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 05.06.2015 № 1028-р «Об утверждении Концепции повышения эффективности обеспечения соблюдения трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права (2015–2020 годы)», к концу 2019 года в режиме самопроверки планируется проверять до 40 % работодателей. Поэтому отношение к сервису самоконтроля изменится. Работодатели будут им активно пользоваться, а значит, и заниматься самоконтролем.

**Галина Хвостова,**
бизнес- консультант
по системе продаж

# Самые крутые фишки продаж

Фото: Рустам Шанов

Из предоставленной автором публикации вы узнаете действенные способы для увеличения продаж. Поиск покупателей станет прост и понятен, найдутся новые клиенты, а имеющиеся снова обратятся к вам.

**Первая фишка** — всегда продавайте и предлагайте больше. Подавляющее большинство людей хотят купить самое лучшее, это работает даже на больших чеках. В отделе продаж квартир у нас были клиенты, которые приходили с запросом купить квартиру за 2 млн руб., а в итоге покупали за 2,6 млн руб. Почему? Потому что в более дорогой квартире им приглянулись виды из окон, этаж, планировка и т. д.

У вас всегда есть зазор для увеличения вашего чека на каждой продаже. Если у вас хотя бы 20% покупают дороже и больше, вы правильно предлагаете, хорошо продаете и даете людям то, что они хотят. По статистике от 20% до 30% покупателей готовы потратить больше.

**Вторая фишка** в продажах — превосходите ожидания. Например, продавая квартиры, мы дарили скидки от своих партнеров до 50% на поход в салон красоты или бесплатный урок по ментальной арифметике, шахматам, танцам в детском клубе. Только дарить нужно то, что интересно вашей целевой аудитории, вашим клиентам. Ваши партнеры получат потенциальных покупателей и сэкономят на рекламе. Ваши клиенты получат пользу и удовольствие. А вы получите довольных клиентов.

**Третья фишка** — работа с клиентской базой. Что я вижу на практике? CRM-систему завели, в ней копится база 100, 500 и даже 1 000 человек, а работа с ней не ведется. Ваша задача — выяснить, есть ли аккаунты в соцсетях у этих людей. Как им удобно общаться с вами: по электронной почте, в мессенджерах? И тогда вы запросто общаетесь с этими людьми, высылая информацию о новинках или своих услугах.

Ваша клиентская база не должна лежать мертвым грузом. Вы должны взаимодействовать: вести переписку, писать полезные статьи, отсылать новости компании, периодически прозванивать, предлагая какие-то акции, спецпредложения. Можете даже организовать мероприятие.

**Четвертая фишка** — это сбор отзывов. Отзывы работают гораздо лучше, чем любые другие ваши рекламные материалы. Почему? Потому что человек, который смотрит видео-отзыв от такого же покупателя, как он сам, доверяет ему больше, чем вам. Отзывы реальных покупателей действуют на ваших потенциальных покупателей магическим образом. Поэтому обязательно во всех соцсетях, в ютубе, везде используйте видео-отзывы покупателей. Если не можете использовать видео, используйте письменные, но ни в коем случае не пишите их сами и не редактируйте ошибки у покупателей.

**Пятая фишка** — это рекомендации. Все совершенные системы продаж построены на целенаправленном непрерывном сборе рекомендаций.

Вы всегда можете спросить клиента, есть ли люди, контакты которых вы можете оставить. «Можете ли вы оставить 10-20 контактов тех людей, которым это моя услуга (или товар) была бы интересна?». Даже если человек вам сейчас не оставил список рекомендаций, то все равно у него в голове сидит мысль, что вы его попросили, дали задание и однажды, рано или поздно, когда к нему обратится кто-то с просьбой по вашему направлению, он обязательно о вас вспомнит и скажет: «Да, есть такая компания. Да, я у них купил, я был доволен. Вот, обращайся!»

*Берите продажи под контроль, и тогда не страшны ни конкуренция, ни кризис. Если вы не знаете, как увеличить продажи, не понимаете, какие способы у вас работают, а какие — нет, звоните и получите бесплатную консультацию. Только первые три позвонивших читателя журнала «Деловой Волгоград» получат консультацию по продажам в подарок.*

*Тел: +7 937 741 14 77.*

# Клиент не заплатил: что делать?

О советах специалистов как построить эффективную работу с «дебиторкой» пойдет речь в этой статье.

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

Ситуация. Товар отгружен с условием о последующей оплате или работы выполнены с отсрочкой платежа. Дата перечисления денег четко определена договором. Но платеж от клиента не поступил. И что с этим делать? «Заниматься взысканием», — говорят предприниматели.

Чтобы действовать эффективно, компании важно определить стандартный порядок действий по взысканию задолженности. И начинаться он должен не с момента наступления часа «икс», а несколько раньше.

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ДЕЙСТВОВАТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО, НАДО РАЗРАБОТАТЬ РЕГЛАМЕНТ РАБОТЫ С «ДЕБИТОРКОЙ», СО СРОКАМИ И ОТВЕТСТВЕННЫМИ СОТРУДНИКАМИ

Жизнь показывает, что платежи в бизнесе часто задерживают не из-за какого-то злого умысла или финансовых затруднений клиента, а по причине элементарного «разгильдяйства» сотрудников контрагента. В одном случае кто-то забыл забюджетировать нужную сумму, в другом — написать «служебку» в финотдел, в третьем — передать счет в бухгалтерию и т.п. Поэтому работа по взысканию задолженности должна начинаться не после наступления часа «х», а накануне его. Звонки и письма с напоминанием о приближающейся дате платежа позволяют предотвратить массу проблем.

Если нарушение сроков платежа все-таки произошло, несмотря на напоминание, важно начинать действовать. В арсенале кредитора имеется достаточно большое количество возможных мер. В их числе:

- сообщение по email;
- телефонный звонок;
- личная встреча;
- вежливое письмо, выражающее обеспокоенность сложившейся ситуацией;
- грозная претензия с перечислением всех неблагоприятных моментов, которые наступят для должника, если он не рассчитается в кратчайшие сроки;
- обращение в суд за взысканием задолженности;
- инициирование процедуры банкротства контрагента;
- и т.п.

Каждая из указанных мер требует разного количества сил и времени со стороны кредитора. Поэтому начинать нужно с чего-то простого. Смысла на второй день просрочки готовить и направлять иск в суд никакого. Подключать «тяжелую артиллерию» надо в том случае, если простые шаги не помогли решить проблему. Для того чтобы действовать последовательно имеет смысл разработать регламент работы с «дебиторкой», в котором определить сроки совершения необходимых действий и ответственных за это сотрудников.

Например, при просрочке до пяти дней предусмотреть направление сотрудником отдела продаж по email вежливого сообщения об отсутствии платежа и совершение звонка с целью уточнения ситуации.

При просрочке от 6 до 15 дней — направление руководителем отдела продаж по email и заказной корреспонденцией вежливого письма с фиксацией факта задолженности, телефонный звонок, а затем личный визит к клиенту.

При просрочке от 16 до 30 дней — направление юристом компании по email и заказной корреспонденцией претензии клиенту, плюс звонки сотрудником отдела продаж не реже чем каждые два дня.

При просрочке свыше 30 дней — инициирование судебного процесса по взысканию долга и т.п.

Помимо обозначения по каждому из запланированных действий исполнителей, также важно определить контролирующих лиц, кого-то из топ-менеджеров, в чьих полномочиях будет возможность отсрочить или отменить выполнение действия, предусмотренного регламентом.

Корпоративный регламент взыскания задолженности призван повысить эффективность функционирования компании, а не добавить ей бюрократизма. Каким бы ни был продуманным документ о работе с «дебиторкой», он не сможет учесть всего многообразия возможных жизненных ситуаций. Поэтому у компании должна быть возможность принимать решения с учетом специфики долговой ситуации. Например, если направление претензии или инициирование судебного процесса может привести к разрыву отношений с клиентом, которого компании глупо терять, то важно обеспечить индивидуальный подход к решению соответствующей финансовой проблемы, а не слепо выполнять действия, предписанные регламентом. Главное только, чтобы право отсрочить или отменить выполнение того или иного стандартного действия было закреплено за лицом, чей статус и положение обеспечивают реальную возможность оценить сложившуюся ситуацию комплексно, с учетом всех возможных выгод, перспектив и рисков, и по итогам соответствующей оценки принять разумное управленческое решение.

# О бизнесменах и наследниках

Анна Левочкина

**С 1 сентября вступили в силу поправки в Гражданский Кодекс, касающиеся наследования имущества. Разбираемся как нововведения повлияют на тех, кто составляет завещание или планирует вступить в наследство.**

Поправки вводят в закон новое понятие «наследственный фонд». Это значит, что теперь имущество наследодателя, которое может приносить доход, можно после его смерти передать в управление фонда юридического лица.

Нововведение в основном касается обеспеченных граждан — бизнесменов или предпринимателей.

## КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Наследодатель должен отразить в завещании решение об учреждении наследственного фонда. Там же следует утвердить устав организации, условия управления ею, порядок образования и размер имущества фонда, а также указать круг ответственных лиц.

Завещание заверяет нотариус. «Если завещание наследодателя уже составлено, в него можно внести изменения, касающиеся наследственного фонда. Это никак не повлияет на остальные положения завещания, — поясняет Анастасия Худякова. — В течение трех рабочих дней после смерти наследодателя нотариус обязан зарегистрировать наследственный фонд. Это сильно ускоряет процедуру получения имущественных прав: раньше этот период растягивался до шести месяцев».

Прибыль наследственного фонда будет распределяться в соответствии с завещанием, например, между наследниками покойного. При этом наследники, назначенные выгодоприобретателями наследственного фонда, теряют право на обязательную долю наследства. Вернуть это право они могут, только отказавшись от прав выгодоприобретателей фонда в течение срока принятия наследства по закону (то есть шести месяцев).

## НЮАНСЫ

«В нововведении остается много технических и бюрократических моментов, которые будут решаться уже на практике и, вероятно, повлекут за собой внесение новых поправок в закон», — говорит юрист Анастасия Худякова. Так, сейчас по закону нельзя вносить изменения в устав фонда после смерти наследодателя. Как быть, если были выявлены ошибки, и фонд не может работать в том виде, который прописан в уставе, — неясно.

Также в законе не прописано, какие действия нужно предпринять наследникам, если они не согласны друг с другом. «Учитывая российскую действительность, надо иметь в виду возможные споры между наследниками касаемо создания органов управления фондом. В конечном итоге это может привести к ликвидации такого фонда», — рассуждает эксперт. «Кроме того, необходимо урегулировать права кредиторов по отношению к создаваемому фонду, если у наследодателя есть долги, — отмечает Худякова. — Имущество и активы, передаваемые наследственному фонду, сейчас не защищены от требований третьих лиц. В отличие от распространенного на западе института трастовых фондов, которые защищают имущественную массу от кредиторов, нововведение российского законодательства такого результата достичь не позволяет. Еще одна причина, по которой используются иностранные юрисдикции, — возможность исключить возникновение коллизионных вопросов, когда, например, наследодатель умирает в третьем государстве: недвижимость, как правило, подлежит наследованию по праву ее местонахождения, а если она передается в иностранный трастовый фонд, то этот вопрос снимается». Надо учесть, что наследственный фонд не позволяет исключить риск, связанный с обязательными долями, тем, что по законодательству РФ должны получить нетрудоспособные и другие категории граждан.

Учитывая отсутствие льготного налогообложения, наследственные фонды вряд ли будут интересны для реального бизнеса, оценивают эксперты — 80% коммерчески успешных людей, которые не имеют отношения к власти, не воспользуются ими, считают они. В нынешней редакции эти фонды как раз позволяют работать с теми, кому иностранные трасты стали недоступны: чиновниками и лицами, попавшими под санкции.

Наконец, есть и вопрос доверия населения к новому институту: законодательство так часто меняется, что нельзя исключить ситуацию, в которой правило могут отменить через пять лет, и нотариусы будут вынуждены действовать уже по некоему новому законодательству.

## ПОПРАВКИ, КОТОРЫЕ ВСТУПЯТ В СИЛУ СЛЕДУЮЩИМ ЛЕТОМ

Еще одна серия поправок в закон о наследстве ждет россиян 1 июня 2019 года. Так, законные супруги получат право на составление совместного завещания. Они смогут завещать не только общее, но и личное имущество каждого из супругов, а также определять доли наследников. Совместное завещание сможет отменить в любое время один из супругов, в том числе после смерти другого.

Кроме того, у завещания появится альтернатива — наследственный договор. В нем наследодатель сможет указывать условия, которые обязан взять на себя получатель наследства, например, организовать похороны или ухаживать за домашними питомцами. Если наследник откажется выполнять условия, то договор будет расторгаться в судебном порядке.

# Формируем пенсию самостоятельно

Повышение пенсионного возраста вызвало бурные дискуссии в обществе. У будущих пенсионеров, конечно же, возникает ряд вопросов, самый главный из которых о размере пенсионного обеспечения, на которое можно рассчитывать в преклонном возрасте. Ольга Сибирякова, финансовый советник, рассказала журналисту «ДВ» как обеспечить себе безбедную старость уже сегодня. Секрет прост — действовать нужно здесь и сейчас!

**— Ольга, как действовать сейчас молодому поколению, чтобы быть уверенным в своем будущем?**

— Стоит как можно скорее начинать инвестировать в свое будущее самостоятельно, независимо от государственной системы пенсионного обеспечения. Пока вы не заботитесь о себе, ваш доход зависит лично от вас и множества других факторов. Инвестиции дают вам не только страховку, но и хорошую жизненную цель, уверенность в себе. Откладывайте часть своей зарплаты, накопите «финансовую подушку», инвестируйте с целью формирования личного финансового капитала. Эти три простых шага позволят каждому пожинать «денежные» плоды своих осознанных действий — задолго до получения первой пенсии. При этом вопреки всеобщему мнению для того, чтобы инвестировать не нужно быть миллионером.

**— О каких суммах инвестиций может идти речь?**

— Достаточно иметь средний заработок и четкое осознание необходимости инвестиций в собственное будущее, планирование и распределение. Когда вы начнете вести учет личных расходов и анализировать их, поймете, что можете откладывать как минимум 10% с дохода, но только сразу, то есть прежде всех остальных трат. Это называется «заплати сначала себе». Отложите себе 10-15 %, а остальную сумму расходуйте как обычно. Вы увидите, что сбереженные 10-15% никак не влияют на ваши привычные траты. Приучив себя откладывать 10%, вы заметите, что сумма будет копиться быстрее. Эти 10% (или более) уйдут на постройку вашей личной финансовой свободы.

**— Нужно ли обладать особенными знаниями и навыками для инвестирования денег?**

— Самое главное, что надо знать: инвестирование — это не гонка, это план и дисциплина! Для этого нужно запастись терпением. Формула простая: капитал = время + дисциплина. К примеру, за 10 лет вы получите зарплату 120 раз, за 30 лет — 360 раз. Для создания резерва одинаковой величины 30-летнему человеку достаточно 10% годового дохода, 40-летнему — 30%, а 50-летнему придется резервировать все 50%. Путь к богатству лучше пройти небольшими шагами, малыми усилиями достигаются большие результаты.

**— В каком возрасте лучше начинать делать инвестиции?**

— Абсолютно в любом возрасте, начиная с совершеннолетия. Однако чем быстрее вы начнете, тем скорее вы достигнете своих финансовых целей. Часто люди откладывают момент начала сбережений на более поздний срок, когда они начнут получать больший доход, но в большинстве случаев с ростом доходов растут и затраты. Давайте посмотрим, во что обошелся бы год промедления инвестору. Допустим, до пенсии вам осталось 25 лет, и вы решили инвестировать 150 000 рублей, но потом отложили на год. До достижения цели капитал будет работать только 24 года, и его величина будет не 14,3 миллионов рублей, а немногим меньше 12 миллионов. За 2 года промедления вы недосчитаетесь почти 4,5 миллиона.

**— Можно ли заранее просчитать какая сумма будет у вас в будущем?**

— Конечно можно, кроме того, при подсчете инвестиционной доходности работает «магия» сложного процента. Ваш капитал каждый год растет не линейно, а по нарастающей. В бизнес-среде часто можно услышать, что «время — деньги». Инвестор думает иначе: время дороже денег. Чудо сложного

процента в том, что разница в несколько процентов становится значительной через длительный отрезок времени. Представьте, что базовая сумма у вас небольшая, каждый месяц можете откладывать от зарплаты по 5 000 рублей. Вот как такая инвестиция растет при различных уровнях доходности: при 5% через 10 лет у вас будет 792 400 рублей, а через 25 лет 3 006 800 рублей, при 20% — 1 869 000 и 33 982 600 рублей соответственно.

**— Ольга, а какой совет молодежи Вы можете дать?**

— Начинайте создавать свой капитал как можно раньше. Именно активы и инвестиции сделают вас независимым от работы, экономической ситуации в стране и внезапных скачков курса доллара и нефти. Откладывайте 10-20% своего дохода уже сегодня. Создание актива, которым можно пользоваться при жизни и оставить в наследство —значит жить с позиции ответственности. Прошлое определяет сегодняшний день. А сегодня определяет завтра. И если у вас остались вопросы, звоните мне — + 79880424445.

*Беседовала Саша Брют*

# Кому будет выгодно повышение НДС?

**1** Повышение НДС будет выгодно крупному российскому бизнесу, это станет их ещё одним конкурентным преимуществом. Дело в том, что самые крупные налогоплательщики возмещают себе НДС в ускоренном и упрощенном порядке. Но стоит добавить, что порог по ускоренному способу возмещения НДС снизится с 7 млрд до 2 млрд руб. (компании могут рассчитывать на возмещение налога, когда покупают товар с учетом НДС; сейчас Налоговый кодекс предоставляет компании право на ускоренный способ возмещения, если она уплатила не менее 7 млрд руб. НДС, акцизов, налога на прибыль и налога на добычу полезных ископаемых в совокупности за три предыдущих года).

**2** Выгодно повышение НДС будет для экспортеров, в особенности для крупных компаний. Напомню, что при экспорте НДС возмещается из федерального бюджета, причем в больших размерах. «Некоторые отрасли, особенно те, которые ориентированы на экспорт, по нашим оценкам, даже выиграют от этого увеличения, поскольку сейчас этот налог им возмещается из федерального бюджета. Например, химическая промышленность. При этом увеличение НДС выступит как дополнительная мотивация для предприятий, чтобы больше экспортировать, потому что при экспорте НДС возвращается», — отметил Глава Минпромторга Денис Мантуров в комментарии для РИА Новости. В свою очередь, предприятия, ориентированные на внутренний рынок, пострадают куда больше. Причем в основном те, кто создает более дорогие и технологичные товары — машиностроение, приборостроение, а также строительство, торговля.

**3** Небольшое конкурентное преимущество получат те, кто не платит НДС. Это индивидуальные предприниматели на УСН, Патенте и других формах налогообложения, которые не предполагают уплаты НДС. Кроме того, есть отдельные отрасли, которые не облагаются НДС или облагаются по нулевой ставке — медицинские услуги, услуги по уходу за детьми, благотворительность. Среди товаров — продажа продуктов питания, медицинских товаров, лома черных и цветных металлов, руды и т.д. Все они подробно перечислены в Налоговом кодексе. Тем не менее, поскольку общий рост цен в любом случае затронет сырье или услуги для их деятельности, то экономического прорыва им вряд ли стоит ждать.

**4** Пусть не прямо, но косвенно, могут выиграть банки. Минпромторг ожидает, что предприятия станут больше обращаться за займами и субсидиями, чтобы покрыть возросшие издержки.

**5** От повышения НДС выиграет теневой сектор. Для России есть один рейтинг, где мы на верхних строчках, причем уже давно. Это рейтинг теневой экономики. В прошлом году Россия заняла четвертое место в топ-5 крупнейших теневых экономик мира, оценили эксперты Ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров (АССА). А теперь, барабанная дробь: ее объем составляет 33,6 трлн руб. или 39% от ВВП страны! Можно было бы сказать, что эксперты ошиблись, но аналогичных рейтингов от влиятельных международных организаций много, и везде суть примерно одинаковая — Россия уверенно держится в первых рядах. Чем выше налоговая нагрузка, тем все больше граждан, компаний уходит в теневую занятость и не платит налоги. Этот сектор с повышением НДС будет расти и дальше, а цены на их товары и услуги на фоне остальных могут быть даже дешевле.

## КОММЕНТАРИЙ

**АНДРЕЙ КУПРИКОВ, сопредседатель «Деловой России»:**

— Бремя повышения НДС ляжет на плечи малого бизнеса, поскольку предприниматели оплачивают НДС на всех этапах перепродажи. Повышение налога на 2% на каждом из них грозит значительным подорожанием товара или услуги. На фоне постоянно падающей покупательской способности бизнес не может себе этого позволить, а значит, будет вынужден снизить уровень доходности, уйти в тень или просто закрыться».

# Волгоградская ТПП провела юбилейный «День шефа»

Волгоградская торгово-промышленная палата в десятый раз организовала и провела профессиональный праздник для руководителей и собственников бизнеса — День шефа-2018.

Ежегодное мероприятие Волгоградской ТПП «День шефа» каждый раз отличается яркой неповторимой атмосферой и надолго запоминается всем участникам интересной программой и множеством необычных сюрпризов. За 10 лет проведения Дня шефа его участники побывали в роли «Капитанов бизнеса», вернулись «Назад в СССР», погрузились в «Магию успеха» и ощутили подлинную ценность «Времени бизнеса».

Тема юбилейного праздника руководителей — «Музыка нас связала».

По традиции открыли День шефа президент Волгоградской ТПП **Вадим Ткаченко** и Председатель Совета ВТПП **Александр Белицкий**.

Программа мероприятия получилась насыщенной и разнообразной. Классические произведения и эстрадные мелодии, рок-кумиры и ритты эпохи диско, золотые хиты 80-х и 90-х — музыка на все времена объединила в этот вечер на одной площадке руководителей предприятий разных сфер экономики региона.

Уникальный формат мероприятия — участие первых лиц компаний — позволяет гостям вечера комфортно общаться, обсуждать многие актуальные темы и просто хорошо проводить время в кругу единомышленников и друзей.

Почетных звезд от организатора праздника — Волгоградской ТПП — удостоились надежные партнеры Дня шефа-2018: Южный филиал ПАО «РОСБАНК», ООО Инвестиционная Компания «Фридом Финанс», филиал «Дело» ПАО «СКБ-банк»,

ООО «Агат-МБ» — официальный дилер «Мерседес-Бенц», АО «ЭР-Телеком Холдинг»,

ООО «РПК «Пилот»; компания HeadHunter, Издательский дом «Банзай», ООО «Премиум» (журнал «Деловой Волгоград»).

Президент Волгоградской ТПП Вадим Ткаченко и Председатель Совета ВТПП Александр Белицкий

# Календарь бизнес-мероприятий

Осень вступает в свою активную стадию. Это период, когда мы, подзаряженные энергией летнего отдыха и воодушевленные сменой обстановки, стремимся реализовать новые планы и плодотворно завершить год. Самое время заняться саморазвитием и получить новые знания. Специально для этого ДВ подготовил для читателей календарь крупнейших бизнес-мероприятий и форумов, которые пройдут в Волгограде и по всей России. Приятного участия!

ОКТЯБРЬ **25**

## Конференция по кибербезопасности «Код информационной безопасности»

**Где: г. Казань, отель «Корстон». Когда: 25 октября 2018 г.**

Ежегодная, самая масштабная конференция по кибербезопасности «Код информационной безопасности» уже стала хорошей казанской традицией. Каждую осень «безопасники» Татарстана и других регионов собираются здесь, чтобы обсудить последние новости. ИБ-отрасли, обменяться опытом, встретить старых друзей и наладить новые контакты. В этом году в конференции примут участие представители 6 стран (27 городов). В числе докладчиков заявлены представители ведущих разработчиков СЗИ: Татьяна Латушкина (SearchInform, г. Москва), Сергей Чекрыгин (Check Point, г. Москва), Иван Ожерельев (MONT, г. Москва) и многие другие.

ОКТЯБРЬ **24-26**

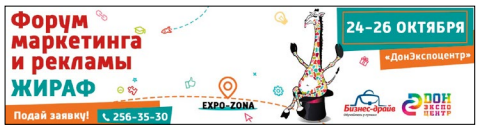
## III Международная профессиональная выставка для ресторанного и гостиничного бизнеса «HORECA by Kazan 2018. Hospitality&Gastro EXPO»

**Где: г. Казань. Когда: 24-26 октября.**

Казань уже в третий раз станет центром притяжения гуру ресторанного и гостиничного бизнеса со всей России: за прошедшие мероприятия выставку посетило более 7000 человек — специалистов и профессионалов индустрии гостеприимства и кулинарии.

ОКТЯБРЬ **24-26**

## IV Ежегодный Форум маркетинга и рекламы Юга России «Жираф»




**Где: Ростов-на-Дону, «ДонЭкспоцентр. Когда: 24-26 октября.**

Самое значимое событие Южного федерального округа в сферах маркетинга, рекламы и связи с общественностью, которое соберет на одной площадке порядка 500 участников, стремящихся узнать о последних тенденциях в сфере маркетинговых стратегий и рекламно-коммуникационных технологий, а также объединиться для обмена опыта с экспертами данного направления деятельности.

ОКТЯБРЬ **27-28**

## Большой Анти-форум предпринимателей и бизнес-наставников

**Где: Краснодар. Когда: 27-28 октября.**

За эти 2 дня спикеры Ассоциации Бизнес наставников поделятся конкретными техниками решения Ваших бизнес-задач в коротких, но емких выступлениях. Среди них: Бари Алибасов (младший), Евгения Роньжина (My Business.Community), Александр Попов (руководитель сообщества «Бизнес-среда», Олег Баша, Игорь Соловьев и другие.

ОКТЯБРЬ **30**

## iPLACE 2018 — бизнес-форум

**Где: Санкт-Петербург, Конгресс-центр «ЛЕНПОЛИГРАФМАШ». Когда: 30 октября 2018 г.**

Девиз 12 форума: менеджмент, нетворкинг, вдохновение.

НОЯБРЬ **7-8**

## Blockchain Life 2018 — крупнейший международный форум по блокчейну, криптовалюте и майнингу

**Где: Санкт-Петербург, КВЦ «Экспофорум». Когда: 7-8 ноября.**

Участники: криптовалютные биржи, блокчейн-проекты, рейтинговые агентства, отраслевые СМИ, ведущие сервисы и блокчейн разработчики.

НОЯБРЬ 9

## Secure IT World 2018 — конференция по информационной безопасности

**Где: Санкт-Петербург.**
**Когда: 9 ноября.**

Полное погружение в мир основных трендов информационной безопасности!

---

НОЯБРЬ 21-23

## «ПРОМ-VOLGA» XVIII межрегиональная специализированная выставка оборудования и технологий для промышленного производства

**Где: Волгоград. Когда: 21-23 ноября.**

Крупнейшая выставка промышленного направления, проходящая на территории Волгоградского региона при поддержке Администрации Волгоградской области, Регионального отделения «Российского союза промышленников и предпринимателей», Волгоградской торгово-промышленной палаты.

---

НОЯБРЬ 21-25

## Всероссийский бизнес-форум «АМФИТРИОН — искусство гостеприимства. Больше чем есть. Построение клиентоцентричного бизнеса — секреты успеха»

**Где: г. Сочи. Когда: 21-25 ноября.**

Форум проводится для профессионалов и руководителей компаний в сфере организации и проведения массовых, культурных и зрелищных мероприятий, управления спортивными объектами, менеджмента индустрии гостеприимства, для отельеров, рестораторов, туристических агентов, образовательных и тренинговых компаний, перевозчиков и др.

---

НОЯБРЬ 24-25

## Тренинг «Искусство бизнес профайлинга»

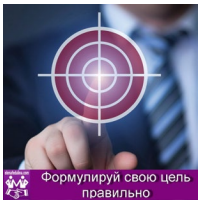
**Где: Волгоград. Когда: 24-25 ноября.**

Специалист Александр Копытько откроет Вам все тонкости профайлинга — методики определения психотипа человека, которая позволяет за 30 секунд по внешности, мимике, жестам, структуре речи и личному пространству составить психологический портрет собеседника и моментально «считать» его базовые убеждения. За 2 дня тренинга вы узнаете как спрогнозировать поведение партнера, клиента на основе его психологического профиля и повлиять на его решение, а также подтолкнуть к сделке.

---

НОЯБРЬ 24

## Тренинг по постановке и отработке целей в бизнесе «10 ЛЕТ СПУСТЯ»




**Где: Волгоград. Когда: 24 ноября.**

Тренинг позволит Вам: научиться ставить и отрабатывать личные и командные цели, достигая намеченных результатов в бизнесе. Разобраться и спроецировать на деятельность компании составляющие успеха в бизнесе, а также построить командное видение на 10 лет вперед. Ведущая: Ольга Старостина, тренер-консультант «Команды «Белый Ветер», автор и ведущий программ по бизнес-образованию, командообразованию с 2003 года, сертифицированный коуч.

---

НОЯБРЬ 27

## IV всероссийский форум ITHR Russia 2018

**Где: Москва, event-холл «Инфопространство». Когда: 27 ноября.**

Всех участников ждут аналитические доклады, практические кейсы по реализованным проектам, жаркие дискуссии по самым острым проблемам, обсуждение вызовов и трендов, знакомство с современными информационными технологиями по управлению персоналом (Digital HR), а также вопросы развития кадрового потенциала ИТ-службы.

---

НОЯБРЬ 29-30

## iFresh 2018 — конференция по интернет-маркетингу

**Где: Санкт-Петербург, «Ткачи». Когда: 29-30 ноября. Организатор: TRINET.WebFacultet.**

IFresh — это два дня мощного контента для тех, кто хочет быть на передовой digital-рынка! Главные секторы digital-отрасли: SMM, контекстная и нативная реклама, инструменты для ecommerce, развитие бренда в онлайне, видео- и контент-маркетинг и яркие спикеры не оставят Вас равнодушными!

*Подготовила Людмила Хабло*

# Пять книг, которые устроят перезагрузку мозга

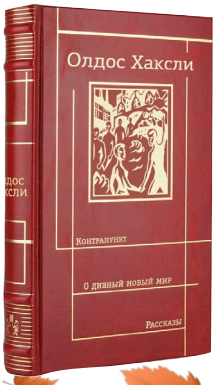
Отобранные «ДВ» книги держат читателя в напряжении очень долгое время после того, как вы их уже прочитали. Они повествуют о нелегком выборе главных героев, которые вынуждены сражаться с действительностью. Эти истории заставляют посмотреть на наш мир совсем другими глазами.

## Джордж Оруэлл «1984»

Роман Оруэлла о жутком будущем, впервые опубликованный в 1949 году, стал классикой антиутопического жанра. В книге впервые появляется идея существовании Большого Брата и возникает понятие тоталитарного режима, сохраняющего и сегодня не меньшую актуальность.

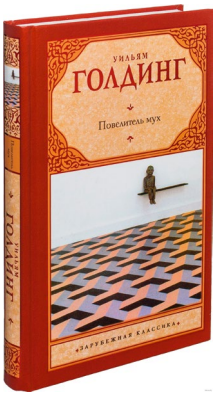
## Рэй Брэдбери «451 градус по Фаренгейту»

Роман описывает общество, которое опирается на потребительское мышление. Все книги, заставляющие задумываться о жизни, подлежат сожжению. Автор изобразил людей, которые потеряли связь друг с другом, с природой и с интеллектуальным наследием человечества.




## Олдос Хаксли «О дивный новый мир»

В этом мощном фантастическом шедевре мировые контролеры создают идеальное общество. Большинство довольствуется миром, основанном на генной инженерии, промывании мозгов и строгом разделении на касты. Но всегда есть тот, кто жаждет вырваться на свободу.




## Уильям Голдинг «Повелитель мух»

Аллегорический роман Голдинга стал бестселлером и вошел в обязательную программу чтения некоторых колледжей. Это история о группе мальчишек, оказавшихся на необитаемом острове. С возникновением проблем тут же начинают проявляться жестокие черты человеческой природы.

## Брайен Солис «Макротренды в бизнесе»

Эта книга не просто исследует существующие тенденции и теории, она открывает читателю новый путь к трансформации бизнеса. Ставя на одну ступень потребительский опыт и инновационное лидерство, Брайан Солис подробно объясняет как повысить эффективность бизнеса и степень вовлеченности потребителей, а также достичь желаемых взаимоотношений между компанией и ее клиентами.

## Пробуждаем энергию творчества!

- Рисование песком
- Лепка из глины
- Рисование на воде
- Каллиграфия
- Живопись акварелью
- Творческие дни рождения
- Мастер-классы
- Ментальная арифметика
- Сказкотерапия для детей и взрослых

## Идет набор в лагерь на каникулах "Город мастеров"

**Тел. +7-961-694-53-32, +7-904-411-48-53**

sandyclub www.песочная-студия.рф

# ПИВОВАРЪ

## Отдыхай с душой!

## Вкус свободы – KRAFT Хмельной!

г.Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, д.65 (8442) 95-70-70