НОВОСТИ КОМПАНИЙ / БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИИ / ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

18+
www.delosmi.ru

Деловой Волгоград
энергия слова — в развитие бизнеса

№ 11 (135)
НОЯБРЬ 2018

ТЕМА НОМЕРА

Волгоград на международной арене бизнеса

ГОСТЬ НОМЕРА

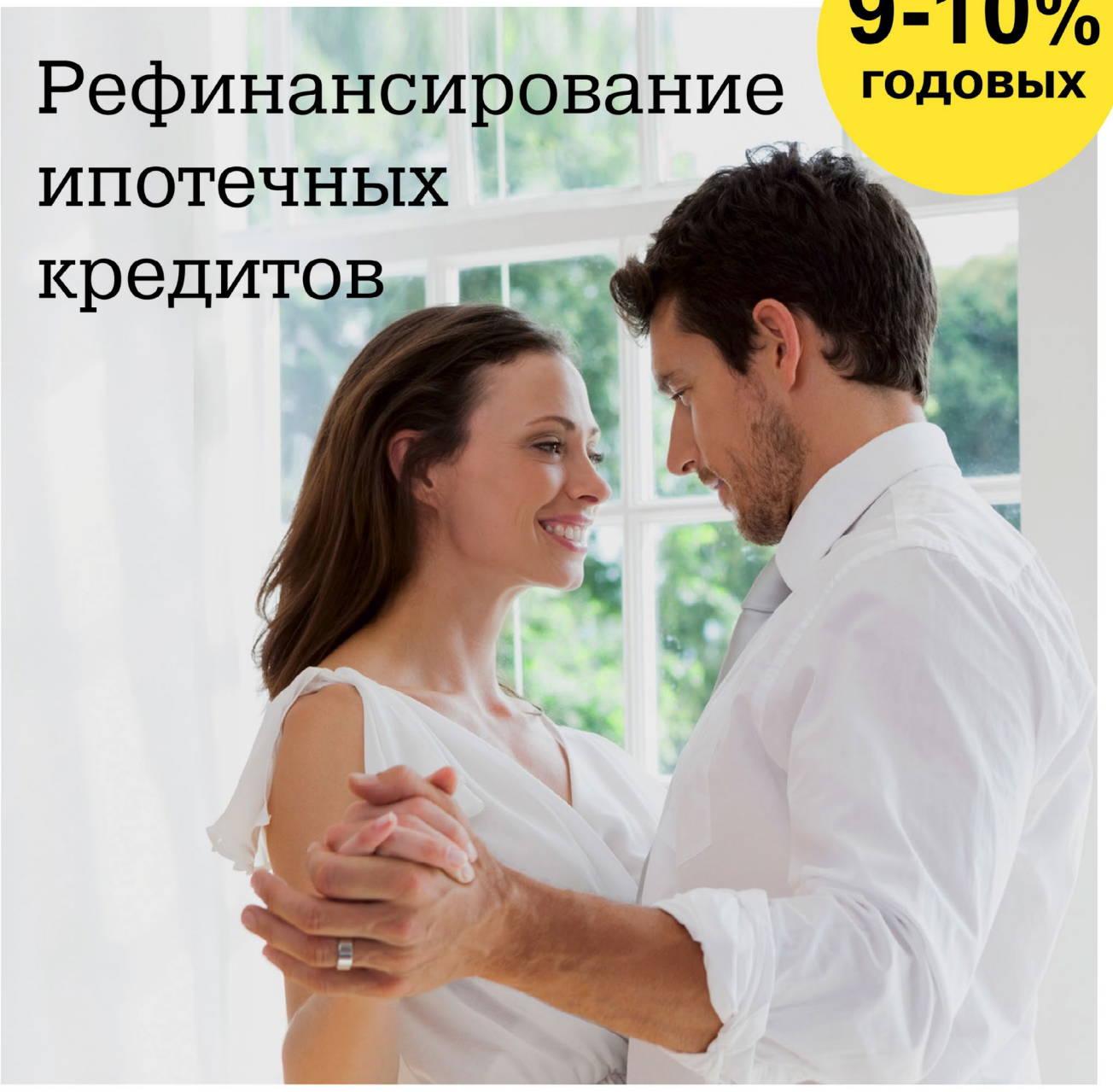
Максим Чалов, директор филиала «Волжский» ПАО «СКБ-банк», «ДелоБанк»:
«Банк для бизнеса — это отправная точка»

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
№ 11 (135), ноябрь 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
Авторы: Татьяна Кузнецова, Людмила Алексеева, Людмила Хабло, Анастасия Корнилова, Галина Хвостова
Фото на обложке : Мария Ахтямова

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 — 27 ноября 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
(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru
Печатные СМИ
Радио
Телевидение
Транспорт
Метро
BTL/Промо
Интернет
Наружка
ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, ОГРН 1105476018361

Слово редактора

Еще немного и год 2018-й помашет нам вслед рукой. Останутся в прошлом футбольный ЧМ и гости, посетившие наш город. Станут привычными внешние преобразования на улицах и парках Волгограда, остынут, (да уже почти забылись!) эмоции. Усвоятся жизненные уроки, улягутся внешние и внутренние экономические потрясения, закончатся обсуждения новых принятых законодательных актов…

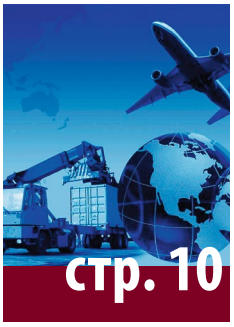
А пока есть еще один месяц уходящего года, на страницах журнала мы поговорим о том, как попытаться развить свою деятельность не только на российском рынке, но и на международной арене. Узнаем от компаний телекома как расти быстрее рынка. О том, каков наш региональный ответ на санкции США против России, познакомим с тонкостями современного бизнеса и дадим советы признанных консультантов. А также поговорим о здоровье руководителя, о факторах стресса и правилах разумной жизни. Ну, а напоследок, полезная информация о новогодних туристических маршрутах по местам нашей необъятной Родины, деловых мероприятиях и книгах. Приятного и полезного чтения!

С уважением к читателю,
главный редактор Татьяна Кузнецова

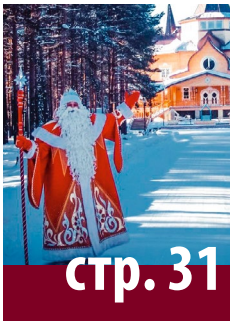
СОДЕРЖАНИЕ

Тема номера:

Волгоград на международной арене бизнеса


стр. 10

стр. 16


стр. 31

ДЕЛОВАЯ СРЕДА

5 Выход на международные рынки: плюсы и минусы этого шага

10 Внешнеэкономическая деятельность — дело тонкое

12 Расти быстрее рынка

14 Импортозамещение — как ответ на санкции

16 Хочу стать бизнесменом

19 ВТБ : фокус на «цифру»

20 Тонкости современного бизнеса

БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

22 Чем видеомаркетинг может быть полезен бизнесу?

23 Процедура банкротства фихического лица — реализация имущества

24 Коучинг или консалтинг: как не ошибиться с выбором

26 Люди XYZ «Альфа»: что нужно знать о четырех поколениях сотрудников

МЕЖДУ ДЕЛОМ

28 Причины стрессов и правила разумной жизни

30 Календарь бизнес-мероприятий на декабрь

32 Где встретить Новый год в России?

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, 96
- Княгининский Двор, ул. Академическая, 8
- Кафе "Мин Херц", ул. Ким, 10
- Кафе Scoozi, ул. Рабоче-Крестьянская, 96
- Кофейня "Кайфе", пр. Ленина, 23
- Кафе "Расстегай Sarafan", ул. Краснознаменская, 9д
- Кафе "Базар", ул. Рабоче -Крестьянская, 96
- Караоке-клуб "Опера", ул Комсомольская, 6
- Модный дом Жанны Высоцких, ул. Маршала Рыбалко, 146

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
- "СитиОтель", ул. Рокоссовского 62
- 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...

Волгоградские предприниматели представили свою продукцию на международной выставке в Казахстане

Плодоовощные консервы, молочная и бакалейная продукция, безалкогольные напитки и кондитерские изделия представлены на коллективном стенде производителей Волгоградской области на международной продовольственной выставке «WorldFood Kazahstan» в городе Алматы. Экспозиция организована Центром поддержки экспорта областного бизнес-инкубатора в рамках региональной программы поддержки малого и среднего предпринимательства. По итогам участия в выставке «WorldFood Kazahstan» в 2017 году волгоградскими компаниями были заключены два экспортных контракта на поставку продукции. Выставка проводится ежегодно и является крупнейшей для продовольственной отрасли Центральной Азии. В этом году участие в мероприятии принимают более 370 компаний из 30 стран мира.

За туризм в Волгоградской области будет отвечать новый комитет

В регионе начал работу Комитет по развитию туризма Волгоградской области. Возглавил ведомство Аркадий Грушко, который ранее трудился в должности председателя Комитета по подготовке и проведению матчей Чемпионата мира по футболу 2018 года Волгоградской области. В число задач нового ведомства входит повышение туристической привлекательности региона, создание благоприятных условий для развития отрасли, сохранение туристских ресурсов. Комитет будет содействовать продвижению волгоградского турпродукта на внутреннем и мировом рынках, устанавливать порядок добровольной аттестации экскурсоводов, привлекать инвестиции в сферу туризма, развивать международные и межрегиональные связи. Кроме того, Комитет займется координацией реализации концепции наследия Чемпионата мира по футболу FIFA-2018 года, утвержденной Правительством РФ.

Проект бюджета Волгоградской области представлен общественности

В основу бюджетных проектировок лег базовый вариант прогноза социально-экономического развития региона. Ожидается рост по ряду основных макроэкономических показателей, в частности, увеличение валового регионального продукта с 902,6 миллиарда рублей в 2019 году до 1 триллиона рублей в 2021 году. Исходя из текущей экономической ситуации, в бюджете на 2019 год доходы запланированы в размере 98,2 миллиарда рублей, расходы — 97,9 миллиарда рублей, профицит составит 300 миллионов рублей. В два раза увеличивается размер дополнительного единовременного пособия семьям при рождении первого ребенка — с 25 до 50 тысяч рублей; вводится новая единовременная денежная выплата при рождении второго ребенка — в размере 50 тысяч рублей; увеличивается предельная величина среднедушевого дохода для предоставления социальных услуг на дому бесплатно, а также на приобретение социальных проездных билетов; вводятся компенсации части процентов по ипотеке многодетным семьям и другие меры. Также в бюджеты заложены средства на реализацию ключевых инфраструктурных проектов, в том числе реконструкция Дворца спорта профсоюзов, здания бывшего кинотеатра «Победа», строительство нового корпуса областной онкологической больницы — всего в проекте бюджета обозначено 138 социально значимых объектов.

Застройщиков, взявшихся достраивать незавершенные объекты, дополнительно поддержат

Губернатор Волгоградской области Андрей Бочаров выступил с инициативой: внести в областную Думу проект закона «О мерах по защите прав пострадавших участников строительства многоквартирных домов на территории Волгоградской области», где предусмотрены механизмы, которые уже доказали свою эффективность, и новые меры, позволяющие выделить средства для компенсации затрат застройщику при строительстве большого объема жилья. Возмещение затрат планируется осуществлять по самым крупным и дефицитным проблемным объектам. На сегодняшний день в отношении каждого объекта-долгостроя приняты «дорожные карты» — разработан четкий порядок действий, направленный на завершение объектов. С 2014 года в Волгоградской области благодаря взаимодействию с правоохранительными и надзорными органами удалось восстановить права почти четырех тысяч семей и завершить 48 домов и одну секцию. В 2018 году работы возобновлены как в ЖК «Парк Европейский», так и в жилищных комплексах «Алфавит», «Чайка 2», «АхтубаСитиПарк», «Эдем», а также введены в эксплуатацию два дома ЖК «Доминант», дом на улице Мачтозаводская, первая секции ЖК «Дом на Бульваре». В завершающей стадии находятся восемь объектов.

Восемь лучших молодых предпринимателей представят Волгоградскую область на всероссийском конкурсе

В Волгоградской области подведены итоги регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России – 2018». В числе победителей — бизнесмены 18-30 лет, достигшие успеха в разных направлениях, таких как сельское хозяйство, производство, торговля, услуги, франчайзинг, интернет- и социальное предпринимательство. В этом году заявки на участие в региональном этапе всероссийского конкурса подали более ста молодых предпринимателей. Лучших в восьми номинациях определила экспертная комиссия, в состав которой вошли руководители Волгоградской торгово-промышленной палаты, представители профильных областных комитетов, успешные бизнесмены и молодые предприниматели — победители конкурса прошлых лет. При выборе финалистов учитывались управленческие способности, а также финансовые показатели представленных проектов, их конкурентоспособность, инновационный подход и социальная значимость. В ноябре победители представят Волгоградскую область на федеральном этапе конкурса «Молодой предприниматель России — 2018».

«Деловая Россия» негативно оценила новый проект администрации Волгограда

Экономически не обоснованным и создающим повышенную нагрузку на предпринимателей назвали члены волгоградской «Деловой России» проект Администрации Волгограда по определению коэффициента категории арендатора земельного участка. В организации уверены, что документ нуждается в доработке. Коэффициент категории арендатора является вторым коэффициентом в новой формуле расчета арендной платы за землю, действующей с 17 марта этого года. Волгоградские делороссы провели собственный анализ и обобщили практики установления размера арендной платы за землю и дифференциации применяемых коэффициентов в различных регионах РФ (Москва, Московская область, Ростов-на-Дону, Воронеж, Краснодар и др.). Согласно выводам экспертов, волгоградской «Деловой России», в проекте при определении значений коэффициентов «не уделено должного внимания оценке обстоятельств, направленных на достижение баланса интересов арендатора и арендодателя земельного участка». В частности, не учтена возможность арендатора земельного участка при существующем уровне налогообложения, госрегулировании тарифов на соответствующие товары (работы, услуги) и производственных затратах, получать сложившуюся норму прибыли для отрасли, в которой он осуществляет свою деятельность. Кроме того, не дана оценка множеству факторов, оказывающих существенное влияние на возможность использовать земельный участок в экономическом обороте. Эксперты «Деловой России» подчеркивают, что в основу расчетов положены сведения из официальных статистических отчетов, которые не всегда содержат в себе реальную информацию. Более того, новый расчет и обоснование абсолютно не содержат в себе понижающих коэффициентов для социально значимого бизнеса. Напомним, что сегодня для предпринимателей Волгограда арендные платежи за землю рассчитываются по формуле: с рыночной стоимостью земельного участка, умноженной на два коэффициента — минимальной доходности земельного участка и категории арендатора земельного участка. Коэффициент минимальной доходности установлен на 2018 год в размере 0,0882, а коэффициент категории арендатора пока равен единиц (в соответствии с Постановлением № 469 от 22.08.2011 г.).

Борьба с обналичиванием превращается в борьбу с рынком и представителями МСП

Об этом заявил эксперт по налогам, Председатель Комитета Московского городского отделения «ОПОРЫ РОССИИ» по налогам Сергей Зеленов.

В связи с изменениями в надзорной политике Банка России, коммерческие банки могут потерять интерес к обслуживанию компаний малого бизнеса, сообщила недавно газета «Коммерсантъ». «Для борьбы со схемами незаконного обналичивания средств регулятор заставляет банкиров тщательно контролировать операции посредников под угрозой отзыва лицензий. Для банков, специализирующихся на работе с малым бизнесом, это может повлечь прекращение деятельности», — говорится в издании. Ответ на вопрос о том, как обстоят дела в этой непростой сфере, прокомментировал эксперт по налогам, Председатель Комитета Московского городского отделения «ОПОРЫ РОССИИ» по налогам Сергей Зеленов. «Введение АСК НДС, банковского контроля и онлайн-касс практически свели на «нет» то обналичивание, которое существовало ранее (например, снятие денежных средств с банковских карт). Так, у компании, приобретающей наличные денежные средства, растут «фейковые» остатки товаров, у продавцов товара возникают проблемы с отражениями выручки через онлайн-кассы. В то же время, ЦБ и налоговые органы обращают большое внимание на те сферы деятельности, в которых хождение наличных денежных средств наиболее распространено. Это сферы деятельности, которые недавно были заявлены Центральным Банком. К сожалению, ЦБ и банки прикладывают невероятные усилия в борьбе с незаконной деятельностью, обналичкой, теневыми заработками. И, несомненно, в определенный момент это было необходимо. Только нужно уметь вовремя остановиться в своем «совершенствовании методов», так как при таких показателях, которые приведены выше, борьба с обналичиванием превращается в борьбу с рынком и представителями МСП».

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

Усилим вашу команду

телеком-решениями Дом.ru Бизнес:

- Облачная телефония
- Умное видеонаблюдение
- Скоростной интернет

ДОМ.RU БИЗНЕС

Узнайте подробнее

8 800 222 08 13

b2b.domru.ru

Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов. Услуги в г. Новосибирск оказывает ООО «Новотелеком», в остальных городах — АО «ЭР-Телеком Холдинг». Подробную информацию Вы можете получить на сайте b2b.domru.ru

Выход на международные рынки: плюсы и минусы это шага?

Основа успеха любого бизнеса — это прибыльность компании и налаженная система сбыта продукции, гибкая и работающая схема продаж. А что если одним из каналов продаж будет экспорт? Ваш продукт увидят в различных странах планеты! Как подготовиться к экспортной деятельности? Как выйти в плюс, а не потерять все состояние? Своими проверенными тактиками делятся известные предприниматели Волгограда, чьи предприятия уверенно поставляют продукцию в различные уголки света.

Владимир Овчинцев,
генеральный директор ООО «Управляющая Компания «ВОЛМА»:

— Сегодня выход российских компаний на международные рынки особенно актуален. Курс валют позволяет предлагать зарубежным потребителям выгодную цену, с которой местным производителям сложно конкурировать, а сама компания, в свою очередь, имеет бóльшую выгоду с каждой продажи. Поставки в страны ЕС сопряжены с необходимостью учета предпочтений европейских покупателей — это позитивно влияет на усовершенствование товаров и развитие ассортимента. Еще один немаловажный момент работы на экспорт — развитие компании в целом, появление новых перспектив, рост, что важно для любого предприятия.

Александр Пышечкин,
генеральный директор АО «ЖАСКО»:

— Мы как машиностроительное предприятие в выходе на международные рынки для себя видим следующие основные плюсы: во-первых, новые возможности для расширения рынков сбыта и увеличения продаж, так как внутренний рынок ограничен. Во-вторых, на международном рынке совершенно иной уровень конкуренции, что является отличным стимулом для повышения качества продукции. Именно поэтому мы очень часто модернизируем наше оборудование. И, в-третьих, выходя на международные рынки, компания становится более устойчива к конъюнктурным колебаниям внутри страны. Минусов в этом шаге мы не видим, но не отрицаем, что есть ряд сложностей. Например, затраты на продвижение продукции, ее сертификацию и транспортировку. Кроме того, существуют языковые, административные и культурные барьеры. Но, по нашему мнению, все это преодолимо.

Анна Груздева,
и.о. генерального директора ООО «ВАВИЛОН»:

— Выход на международные рынки открывает массу возможностей для компании. Однако мы можем заблуждаться, что стать международным игроком это так просто. Предприятие, планирующее выход на международный рынок, должно выбирать конкретный рынок, стратегии и методы проникновения. Очень важно оговорить в контракте ставку регулярных отчислений с продаж продукта, потому что прибыль может так и не появиться. Если будущее будет успешным, то, поскольку партнер зависит от нашего продукта, мы позже сможем увеличить свою долю. В противном случае (если бизнес не даст прибыли) мы, по крайней мере, не будем нести риски.

Сергей Крутиков,
директор по продажам ООО «НПП Термалком»:

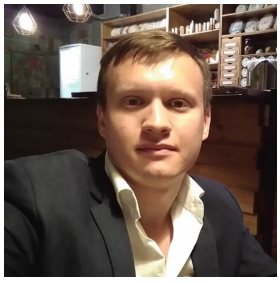
— Выход на международные рынки — это всегда плюсы: расширение рынка сбыта, возможность использовать покупательский потенциал других стран, возможность заявить о себе и конкурировать с лучшими импортными производителями. Это также и большая ответственность, так как мы своим продуктом представляем свою страну — Россию и свой регион — Волгоградскую область.

Ольга Ермаченко,
собственник и директор производственной компании «Сад радости» (Волгоградский завод декора):

— Вижу только плюсы от выхода на международные рынки. Мы уже два года работаем с крупным садовым центром Казахстана. Таможня упрощенная, по документам несложно. Этим летом поставили пробную небольшую партию наших световых фигур в Эстонию. Хотим активно выходить на рынок Европы. Рубль прыгает, а евро стабилен. К тому же, если наша продукция в РФ считается средней по цене, то в Европе удивились, как такие красивые световые олени так дешево стоят. Сейчас есть программы поддержки компаний при выходе на экспорт (бесплатные консультации, заполнение таможенных документов). Так что сейчас самое время начинать поставлять продукцию на экспорт.

Руслан Морозов,
генеральный директор ООО «Волгоградский Композитный Завод»:

— Выход на международные рынки для каждого руководителя и отдельно взятого предприятия — это, в первую очередь, новые возможности для реализации своего товара/услуги на новой территории. Тем самым это увеличение выручки и прибыльности компании. Конечно, в случае уникальности предлагаемого продукта или отвечающего необходимым требованиям, стандартам качества. При этом спрос на данный товар внутри региона РФ я бы не учитывал, как основополагающий, в виду того, что у жителей каждой страны свои, выработанные годами, нравственные устои (что нравится одним, может вовсе не нравиться другим). Но есть в этом конечно и минусы — это весомые расходы в строке бюджета, которые руководитель должен для себя понимать. На примере нашего завода, выходя на рынок ЕС, мы в первую очередь предлагаем качество производимого товара, уникальное ценовое предложение и возможность выстроить производство продукции под требования и желания нашего заказчика.



Анатолий Рыбин,
совладелец, директор по маркетингу и экспорту бренда «Nectaria»:

— Выход на международный рынок — это вызов самому себе. Могу сказать точно, что это не просто. Но это возможно. Нужно быть готовым по технологиям, сертификатам, продукт должен быть на высоком уровне, чтобы его оценили за рубежом. Из очевидных плюсов: неограниченный рынок, много заказов. Если у продукта межсезонье летом в одной стране, то в другой может быть наоборот. Из минусов: много процедур, длинные деньги, долгое согласование заказа, партии, дизайна, этикеток и документов. Но это точно интересно. И я советую каждому попробовать себя на международном рынке.

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

Банк для бизнеса: четыре вопроса банкиру о том, как не ошибиться с выбором

Фото: Мария Ахтямова

Какова роль банка для бизнеса, какие вопросы можно решить с его помощью и на какие параметры стоит обращать внимание предпринимателю при выборе банка? На эти и другие вопросы редакции ДВ отвечает Максим Чалов, директор филиала «Волжский» ПАО «СКБ-банк», «ДелоБанк».

? — Максим, для рядового гражданина, далекого от бизнеса, банк — это место, куда можно обратиться по вопросу, связанному с кредитованием и вложением денежных средств. Какова же роль банковского учреждения для бизнеса и какие вопросы с его помощью может решить владелец бизнеса?

— Банк для бизнеса — это отправная точка. Самое первое — это открытие расчетного счета, без него законно вести бизнес невозможно. Базовая банковская услуга — осуществление финансовых операций: платежи поставщикам товаров и услуг, налоговые, бюджетные, прием платежей от клиентов. В силу своей экспертизы банки теперь часто выступают в роли экспертов в финансовых и консалтинговых услугах, становясь, если можно так сказать, «повивальными бабками» бизнеса. В ДелоБанке, прямо в своем интернет-банке, нашим клиентам доступны многие полезные сервисы, которые помогают оценить «здоровье» бизнеса, динамику развития бизнеса, по финансовым показателям понять эффективность своей бизнес-модели. Также банки сейчас становятся точками входа к услугам других организаций, участвуя или создавая маркетплейсы.

? — На рынке сегодня существует много предложений, и предпринимателю трудно сориентироваться в этом потоке. Как выбрать то, что необходимо именно ему? На какие общие и индивидуальные параметры стоит обращать внимание?

Максим Чалов, директор филиала «Волжский» ПАО «СКБ-банк», «ДелоБанк»

— Самое простое — ориентироваться по количеству платежек, которое необходимо совершать в месяц. Если бизнес небольшой, платежек совсем немного, логичнее всего выбрать тариф, где открытие счета и обслуживание будут бесплатными, и платить только за совершение платежа. В ДелоБанке, например, есть такой тариф, называется «Выгодный старт», платеж составляет 87 рублей. При этом все обязательные налоговые, бюджетные платежи, а также платежи внутри банка будут бесплатными. Как только количество платежей начинает расти и составляет 10-15 в месяц, лучше всего переходить на другие тарифы, в которые уже входят платежки. В ДелоБанке на тарифе «Активный рост» 10 платежек входят в пакет, при этом стоимость составляет 990 рублей в месяц, каждая следующая платежка — всего 25 рублей. При этом можно получить существенную выгоду, оплачивая единовременно за 3, 6, 12 месяцев.

Также, если вы планируете открывать, например, магазин или кофейню, следу-

ет сразу подумать об эквайринге — приеме к оплате клиентами платежных пластиковых карт. Вот тут при выборе надо внимательно изучать тарифы в банках и представлять, какие обороты по счету будут у предприятия. Также смотреть, нет ли штрафов за неиспользование терминалов, сколько стоит терминал, если его купить, сколько составит аренда терминала в месяц — все эти критерии учесть для выбора услуги эквайринга в банке. В ДелоБанке комиссия от оборота начинается от 1,8 %, аренда терминала составляет 500 рублей в месяц, штрафов за неиспользование нет.

? — Сейчас существуют две формы обслуживания клиентов оф- и онлайн. Как вы думаете, за какими банками будущее и как долго будет продолжаться такое параллельное сосуществование?

— В развитии всех отраслей виден четкий вектор на активное присутствие в интернете. То же самое касается и банковской среды. Мы уже привыкли покупать различные товары в интернет-магазинах, заказывать на дом продукты, лекарства, пользоваться сотнями мобильных приложений, а если сформирована потребительская привычка в обыденной жизни, то переход этой привычки в финансовую, деловую жизнь — только вопрос времени. Поэтому онлайн-банкинг — это, безусловно, будущее и уже настоящее. Параллельное сосуществование, которое мы видим сейчас, будет, на мой взгляд, все же продолжаться довольно долгое время. Это связано с тем, что пока будут консервативные потребители, которым нужно обязательно прийти в отделение банка и решать вопросы лично, будет и существовать востребованность в банковских услугах офф-лайн. Среди наших клиентов есть очень прогрессивные предприниматели, которые активно пользуются услугами онлайн, но именно при открытии счета почему-то им пока важно прийти в офис и лично поговорить с менеджером. Дальше они совершенно самостоятельно осуществляют платежи, открывают депозиты в два клика в своем интернет-банке, но вот первый контакт зачастую нужен именно личный. У ДелоБанка, который по сути своей является онлайн-банком, в этом отношении есть преимущество, он входит в финансовую группу СКБ-Банка и Газэнергобанка, и вся сеть офисов этих банков будет рада обслужить клиентов.

> ЕСЛИ БИЗНЕС НЕБОЛЬШОЙ, ПЛАТЕЖЕК СОВСЕМ НЕМНОГО ЛОГИЧНЕЕ ВСЕГО ВЫБРАТЬ ТАРИФ, ГДЕ ОТКРЫТИЕ СЧЕТА И ОБСЛУЖИВАНИЕ БУДУТ БЕСПЛАТНЫМИ И ПЛАТИТЬ ТОЛЬКО ЗА СОВЕРШЕНИЕ ПЛАТЕЖА

? — Максим, расскажите о Делобанке, немного об истории возникновения, отличительных чертах от подобных предложений на рынке банковских онлайн услуг.

— ДелоБанк появился 26 февраля этого года как проект СКБ-Банка, онлайн и банковский сервис для юридических лиц, став фактически ребрендингом услуг юридическим лицам СКБ-Банка. При этом он стал ребрендингом не в простом дизайнерском смысле, а стратегической переработкой всего подхода к работе с клиентами. В основу были положены удобство, простота использования, «он-лайновость» предоставления всех без исключения услуг, необходимых предпринимателям. Открыть счет можно по интернету, находясь прямо на своем рабочем месте, получить реквизиты в течение 10 минут! Подключать и сразу пользоваться всем необходимым для ведения бизнеса. За свое не очень долгое существование ДелоБанка нашими клиентами стали уже более 30 000 организаций и предприятий малого и среднего бизнеса, сервис и удобство были высоко оценены экспертами рынка. 16 октября 2018 года агентство Markswebb, специализирующееся на исследованиях, аудите и консалтинге в области развития эффективных интернет-продуктов, опубликовало результаты 6-го ежегодного исследования эффективности интернет-банков для малого бизнеса Business Internet Banking Rank 2018. Исследование проводилось по методике, разработанной с учетом последних трендов развития онлайн-банкинга и комментариев участников рынка. ДелоБанк занял второе место по оценке эффективности для индивидуальных предпринимателей и третье место — для торгово-сервисных предприятий. Такое признание дорогого стоит! Надежность банка — это немаловажная характеристика при выборе клиента, а ДелоБанк входит в финансовую группу СКБ-Банка и Газэнергобанка, финансово-промышленную Группу Синара. Так что надежность Делобанка отличная!

делобанк
банк для дела

СКБ-БАНК

г. Волгоград, ул. Штеменко 43 — 8-8442-26-60-53
г. Волгоград, ул. Коммунистическая 16 — 8-8442-26-60-52
г. Волжский, ул. Сталинградская 7 — 8-8443-21-03-27
г . Волжский, ул. Автодорога 6, стр. 6г — 8-8443-21-03-28

Филиал «Дело» Публичного акционерногообщества «Акционерный коммерческий банк содействия коммерции и бизнесу» (Филиал «Дело» ПАО «СКБ-банк»).
Генеральная лицензия № 705 Центрального банка Российской Федерации.

Внешнеэкономическая деятельность — дело тонкое

Здесь недостаточно знать теоретические аспекты и основы законодательства, хотя они в этой сфере очень важны. Главный учитель — это опыт и практические знания.

Начинающим участникам ВЭД сложно адаптироваться к современным российским реалиям. Они часто не могут заранее предвидеть, что ждет их на таможенном посту, какие риски нужно учитывать. Далее перечислены одни из самых важных, на наш взгляд, советов. Надеемся, они помогут сделать вашу деятельность эффективнее и прибыльнее.

С ЧЕГО НАЧАТЬ ПОИСК ТОВАРА

- В первую очередь, проанализируйте структуру спроса, а также предложения конкурентов, чтобы оперировать конкретными цифрами.
- Любой оптовый товар приобретается с какой-то конкретной целью, будь то продажа непосредственному потребителю, либо сбыт оптом. Поэтому прежде чем разработать собственную стратегию закупок, важно понимать, как вы сможете обеспечить конкурентоспособные цены на том или ином рынке.
- Вопрос выбора поставщика — это всегда вопрос экономической целесообразности. Однако для резкой смены структуры поставок требуется время и вложения. Только при условии системности и организованности действий такие вложения окупят себя достаточно быстро.
- Существует 4 основных канала поиска товаров: Интернет, внутренний рынок, аутсорсинг (поиск через посредника) и участие в выставках. Перепробовать все — не всегда удачное решение, ведь для вас может оказаться целесообразной комбинация нескольких вариантов.
- Закупка товара внутри страны, как правило, синонимична понятию «закупка у посредника». Договориться о поставках товара напрямую с российского завода возможно только в случае, если речь идет о крупной партии. К тому же такая сделка не всегда может перекрыть ожидания вашего покупателя (несоответствие цены / качества / ассортимента).
- Решение о покупке товара, произведенного за границей, оптом у посредника целесообразно только в ряде случаев: 1) вас устраивают условия посредника; 2) речь идет о разовой сделке; 3) вы формируете ассортимент и хотите отобрать те товары, которые будут пользоваться спросом.
- Если пробная партия товара, купленная через посредника, полностью соответствует вашим ожиданиям, можно начать поиск производителя. Однако перед этим не будет лишним просчет экономической целесообразности такого шага. Подумайте: получится ли снизить себестоимость товара при таком шаге?
- При работе с Китаем не стремитесь приобрести товар по максимально низкой цене. Конечно, вы можете торговаться, снизив цену до приемлемой. Однако если торг дойдет до значений «на грани фола», приготовьтесь терять в качестве товара.

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

- Выбор места переговоров — очень важная деталь процесса. Если эта обязанность лежит на стороне иностранного партнера, убедитесь, что вас уведомили о регламенте. Вас должны предупредить о формате переговоров, особенно если предполагается прием пищи. Если вы не знали заранее о том, что программой предусмотрен ужин или обед, вы имеете право отказаться от угощения.
- Если вы выбираете место ведения переговоров, не скупитесь. Арендуйте специальную комнату в отеле, офис в бизнес-центре либо воспользуйтесь услугами посольства. Это продемонстрирует серьезность ваших намерений.
- Китайцы часто ведут «пустые переговоры» ради практики либо пытаются склонить вас на невыгодные условия путем шантажа. Застраховаться от таких проблем поможет использование их же тактики. Если вы видите, что предпринимаются подобные шаги, не забывайте сообщить, что рассматриваете еще ряд предложений, гораздо более выгодных, и склоняетесь к согласию.
- Если вы чувствуете, что партнеры демонстрируют недовольство без видимых на то причин, постарайтесь сохранить хладнокровие, поскольку так называемая демонстрация гнева — это лишь попытка сбить вас с толку, заставить идти на уступки.
- Китайцы часто конспектируют слова партнеров, поэтому старайтесь все время придерживаться одних и тех же цифр, данных, фактов.

- Будьте готовы к торгу. Искусственное завышение цен — обычная практика, поэтому не пугайтесь больших цифр, будьте готовы к тому, что к концу процесса они достигнут нужных вам показателей.

- Тщательно изучите все детали контракта. Убедитесь, что между вами и вашим партнером не возникло недопонимания.

- Пытайтесь постичь культуру и менталитет иностранного партнера. Вам будет проще взаимодействовать, если вы осознаете, как видит мир и воспринимает ситуацию человек, с которым вы планируете вести бизнес.

КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ВЭД

- Участие во внешнеторговой деятельности потребует от вас не только знаний обо всех тонкостях таможенного оформления, но и расширения штата компании. Будьте к этому готовы.

- Ведение документооборота и бухгалтерии — одна из самых важных составляющих. Для полноценной работы в штате компании должен быть бухгалтер ВЭД. Дополнить список должностных обязанностей обычного бухгалтера вряд ли получится, так как специалисту нужно хорошо разбираться в таких сферах деятельности, как исчисление таможенных платежей, импортный НДС, налоговый учет импорта и экспорта и т. д. Опыт специалиста в проведении этих операций играет здесь не последнюю роль.

- Еще один важный специалист, которого следует нанять, если вы планируете вести внешнеторговую деятельность своими силами — декларант (или специалист по таможенным операциям). Качество его подготовки очень важно, поскольку именно ошибки в заполнении деклараций и подборе кодов ТНВЭД ведут к административным нарушениям.

- Если речь идет о регулярных грузопотоках, большом количестве контрагентов и ассортименте закупаемого товара, наймите менеджера ВЭД, который возьмет на себя весь процесс управления внешнеторговой деятельностью. Лучше, если специалист также владеет логистическим менеджментом.

- Если вы ориентируетесь на работу с крупными компаниями, наиболее удобная организационно-правовая форма — ООО с общей системой налогообложения.

- Открытие валютных счетов для взаиморасчетов с инопартнерами — следующий важнейший шаг.

- Для электронного декларирования необходимо обзавестись электронно-цифровой подписью.

ТАМОЖНЯ И ДОСТАВКА ГРУЗА

- На двух разных постах минимальная таможенная стоимость может быть различной. Даже если они находятся друг напротив друга. Конечно, заранее вы об этом не узнаете. Поэтому рекомендуется одну растаможку провести на одном посту, а вторую — на другом, и в конце концов выбрать оптимальный вариант.

- Если с таможенными органами взаимодействует ваш декларант, будьте готовы к тому, что первые таможенные очистки будут идти «со скрипом», так как неопытный в общении с конкретной таможней специалист сначала должен понять, какие условия действуют на данном посту.

- При нерегулярных поставках небольшими партиями лучше всего пользоваться услугами компании-экспедитора, которая на основании договоренностей с судовладельцами, транспортными компаниями и РЖД может предложить различные варианты транспортировки товара «от двери до двери».

- При выборе компании-экспедитора стоит обратить внимание на наличие офисов в портовых городах РФ и зарубежных странах, где ведется закупка товара.

- Если выбранная вами компания-экспедитор не предоставляет возможность отслеживания груза в процессе перевозки, лучше подумать о ее замене.

ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

- При таможенной очистке товара у вас есть два пути: взять весь процесс на себя или поручить его выполнение таможенному представителю (может быть официальным и неофициальным). При выборе рекомендуется оценивать собственные мощности, а также уровень знаний о работе с таможней и возможные риски.

- Заранее позаботьтесь об оформлении разрешительных документов для таможенной очистки товара, таких как сертификат о соответствии, декларация о соответствии и другие бумаги на ввозимый вами товар.

- Будьте особенно аккуратны при ввозе бытовой техники и электроники. Убедитесь, что вы не нарушаете прав интеллектуальной собственности (имеете право на ввоз техники известных торговых марок, продукция не является контрафактной).

- При самостоятельном оформлении будьте готовы к тому, что размер пошлин, налогов и сборов может достигнуть 50 и более процентов от стоимости товара.

- Заранее просчитывайте себестоимость сделки (здесь-то и пригодятся знания вашего бухгалтера в сфере ВЭД), чтобы в конечном итоге сделка по-прежнему оставалась для вас выгодной.

- Оптимизация таможенных платежей (снижение облагаемой платежами базы) возможна только в том случае, если вы выступаете в качестве покупателя товара на территории Российской Федерации, а неофициальный таможенный представитель (серый брокер) сам заключает контракт с поставщиком и производит таможенную очистку товара на территории таможенного союза.

- Обращение к официальному таможенному представителю — это возможность провести таможенное оформление без вашего участия, однако полностью официально. При этом контракт с поставщиком заключается от вашего имени, а ответственность по сделке (в том числе уголовную и административную) в случае нарушений несет таможенный представитель и рискует лишением брокерского свидетельства.

- После завершения таможенной очистки товара в течение 3 лет таможенные органы имеют право запросить у вас всю документацию по любой таможенной декларации. Рекомендуется содержать документацию в идеальном порядке в течение всего этого времени.

Анна Фомичева,
эксперт-практик в области ВЭД
Центр дистанционного образования
Элитариум.

Расти быстрее рынка

Константин Смолий

Какая стратегия позволит за несколько лет стать трендсеттером своей отрасли? Как предложить клиенту персонализированный продукт? Почему нужно постоянно совершенствовать технологическую инфраструктуру компании и развивать различные каналы продаж? Об этом, а также об итогах уходящего года и планах на следующий, «ДВ» рассказал директор волгоградского филиала Tele2 Вадим Скрипник.

— Tele2 внедряет различные услуги, которые затем становятся общими для телеком-рынка. Насколько себя оправдали новшества, запущенные в 2018 году?

— Действительно, наша компания сегодня это — трендсеттер телеком-рынка. Мы регулярно запускаем инновационные продукты, которые вызывают большой интерес у аудитории. Знаковым я бы назвал новый сервис «SOS-пакет», который гарантирует клиентам доступ к самым важным услугам даже при нулевом балансе счета: в этих случаях они смогут пользоваться мессенджером WhatsApp и навигационными приложениями «Яндекс». Это бесплатная услуга, она не требует какого-то специального подключения.

Совсем недавно пользователи нашего мобильного интернета получили возможность делиться гигабайтами с любым абонентом Tele2. Только за первый день работы сервиса пользователи подарили друг другу 170 терабайт трафика. Цифры говорят, что мы создаем востребованный продукт.

Ну и конечно, настоящий тарифный конструктор: обновленная линейка позволяет абоненту адаптировать тариф под собственные нужды — настраивать количество минут, интернет-трафика, SMS. Это делает продукт максимально персонифицированным, абонент платит деньги за то, что ему действительно нужно. Секрет в том, что мы регулярно отслеживаем пользовательский опыт абонентов, потребительский интерес, и на основе его создаем рыночные предложения.

— Как бы Вы охарактеризовали тарифную политику, принятую в настоящее время в компании?

Вадим Скрипник, директор волгоградского филиала Tele2

— Наша тарифная политика основана на концепции «Другие правила», ее главная особенность — гибкая подстройка к реальным потребностям абонентов, что возможно благодаря персонализации предложения. В обновленную линейку входят тарифы «Мой Tele2», «Мой онлайн», «Мой онлайн+» и «Мой разговор», и каждый из них предполагает базовое количество трафика, звонков и SMS. А дальше пользователь конструирует оптимальное для него наполнение в своем личном кабинете. Кстати, все тарифы линейки предполагают безлимитный трафик для соцсетей и мессенджеров.

Обновление коснулось и линейки тарифов для бизнеса. Она получила те же преимущества, что и для частных клиентов, например, возможность персонализации исходя из реальных потребностей компании.

— Каким получился уходящий год с точки зрения развития корпоративного сегмента бизнеса?

— На наш взгляд, достаточно успешным. Современный бизнес невозможно представить без мобильного интернета: предприниматели оценили преимущество, которые он дает, например, для автоматизации бизнес-процессов. Поэтому неудивительно, что за девять месяцев 2018 года интернет-трафик, потребляемый нашими корпоративными клиентами в Волгоградской области, вырос более чем в 6 раз. Хорошим год выдался и с точки зрения количества компаний, выбирающих поставщиком телеком-услуг Tele2: за три квартала положительная динамика составила 11%. Нас выбирают компании самых разных отраслей: строительство, промышленность, энергетика, финансы. Много клиентов из агропромышленного комплекса: это общая черта южных регионов, для которых сельское хозяйство — одна из основных отраслей.

Вообще, мы нацелены не только на малый и средний бизнес, но и на крупные предприятия. Для каждого сегмента экономики стараемся разрабатывать

специальные предложения. Такой подход вместе с гибкой тарифной линейкой и высоким качеством связи и обслуживания делает Tele2 весьма конкурентоспособным на рынке корпоративных телеком-услуг, и положительная динамика уходящего года это подтвердила.

— Расскажите о развитии сети 4G на территории Волгоградской области. Как растет покрытие?

— С 2015 года, когда Tele2 пришел в Волгоградскую область, мы постоянно совершенствуем сетевую инфраструктуру. За это время произошло практически полное обновление сети. Причем это касается всех стандартов связи. В течение этого года число базовых станций с поддержкой 3G увеличилось на 24%, а 4G — в два раза. В итоге в настоящее время сеть 3G доступна 89,3% населения области, 4G — 78,3%.

Конечно же, свою роль здесь сыграло главное спортивное событие лета, большая стройка была во всех секторах, и мобильные операторы не отставали, так как сети должны были справиться с возросшей нагрузкой, а болельщики — без проблем делиться своими впечатлениями со стадиона. Впрочем, усиление связи коснулось не только спортивных объектов, но и вокзалов, трасс, достопримечательностей.

В следующем году мы планируем продолжать развитие инфраструктуры. Так, на первую половину 2019-го намечена масштабная стройка в различных районах Волгоградской области. В том числе для расширения зоны покрытия связью 4G, ведь компания нацелена на приоритетное развитие именно этого стандарта, так как он наиболее востребован у абонентов. Число пользователей 4G-интернета в течение этого года выросло в 2,5 раза.

— Как сейчас проходит борьба за абонентов? Становится ли конкуренция жестче со временем или, наоборот, мягче?

— Мягче конкуренция точно не становится. Однако мы следуем выбранной стратегии и постоянно совершенствуем техническое состояние сети, увеличиваем зону покрытия, оптимизируем тарифную линейку. Кроме того, мы запускаем уникальные сервисы и стремимся поддержать образ жизни нашего абонента. Наконец, Tele2 стремится быть лучшей сервисной компанией во всех точках контакта с абонентом. Сейчас мало предложить только выгодную цену, важно предоставить по-настоящему качественный сервис. Именно поэтому абоненты могут получить консультацию так, как им удобно: позвонив, написав в чате или в мессенджере. И клиентам это нравится: больше 95% людей ставят операторам оценку «отлично», значит, полностью довольны качеством обслуживания. При этом по итогам III квартала 2018 года Tele2 вновь подтвердил свое лидерство по NPS (Net Promoter Score, индекс потребительской лояльности): оператор увеличил отрыв от ближайшего конкурента с 15 п. п. до 17 п. п.

Все это позволяет нам чувствовать себя на рынке достаточно уверенно. Весьма характерен такой показатель, как MNP (mobile number portability), т.е. переход к другому оператору с сохранением номера. Эта возможность появилась в декабре 2013 года, и с тех пор, по данным Россвязи, абоненты подали более 13 млн заявлений на переход в сеть другого оператора. Это говорит о том, что люди привыкли к такой возможности и активно ищут для себя оптимальные условия. И я хочу отметить, что к нам приходят больше, чем уходят от нас. За год число желающих перейти к нам со своим номером выросло на 24%, а чистый приток — в два раза.

— Продолжила ли в 2018 году развиваться сеть салонов Tele2, либо она уже стабилизировалась на некоем оптимальном уровне?

— Мы продолжаем развивать свою сеть продаж как в монобрендовой рознице, так и в альтернативных каналах — и с федеральными партнерами, и с местными. Основная цель экспансии — стать ближе к клиенту, чтобы для него подключение Tele2 и получение всех возможных услуг стали простыми и комфортными. Сейчас даже в сельских поселениях нет проблем приобрести SIM-карты, ведь в России насчитывается уже 114 тысяч точек продаж, среди которых 3 300 — монобрендовые салоны.

В регионе мы присутствуем почти в 2,5 тысячах точек, в том числе 73 фирменных салона. За год собственная сеть выросла на 10%. Этот формат нравится клиентам: в Волгоградской области через них к нам приходит более 60% новых абонентов.

Кстати, совсем недавно Tele2 запустил очередную новацию — SIM-терминал. Это аппарат с биометрической системой распознавания лиц позволяет полностью автоматизировать выдачу SIM-карт и обеспечить надежные подключения. Первые такие терминалы появились в московских аэропортах летом, недавно – на станциях метро. По нашей статистике, установленные летом SIM-терминалы подключают вдвое больше абонентов, чем салон или модуль, расположенный на вокзале или в аэропорту. При этом открытие одной такой точки продаж позволяет Tele2 экономить более 1 млн рублей по сравнению с обычным салоном связи. В будущем такие терминалы появятся и на юге.

— Какие планы у волгоградского филиала Tele2 на 2019 год?

— Волгоградская область — достаточно молодой для нас регион. Поэтому мы продолжим развитие нашей сети 2-, 3-, и 4G. Планируем уходить вглубь региона, увеличивая зону покрытия. Но главная наша цель — лучший в регионе мобильный интернет с точки зрения скорости и емкости сети.

Темпы строительства сети — наиболее высокие среди российских телекомоператоров. А динамика в Волгоградской области — на уровне российской, даже в чем-то лучше. Так что в 2019 год мы смотрим уверенно.

Импортозамещение — как ответ на санкции

Лариса Алексеева

Четыре года прошло с начала введения санкций против России. В результате чего в рамках экономических мер для обеспечения безопасности страны пришлось переориентировать отечественное производство на импортозамещение.

САНКЦИИ НЕ СТРАШНЫ

В 2014 году власти США и лидеры ЕС, несогласные с действиями России в ходе украинского кризиса, ввели экономические санкции и визовые ограничения в отношении наших политиков, чиновников, банков, юридических лиц и крупных отечественных компаний. В результате чего Россия была вынуждена ввести ответные санкции, запрещающие въезд ряда иностранных лиц и импорт некоторых товаров из этих стран. А для обеспечения внутренней потребности в промышленных товарах и продовольственной безопасности была разработана программа импортозамещения, которая предполагает развитие и поддержку отечественных производств.

Волгоградская область тоже включилась в эту работу. По данным областного Комитета промышленности и торговли, 55 промышленных предприятий региона выпускают 77 видов импортозамещающей продукции. В этом году они уже произвели ее на 24,7 млрд рублей. Первыми в реализацию программы импортозамещения включились волгоградские машиностроители. Сегодня 17 предприятий производят 26 товаров, замещающих импортные.

Например, малое инновационное предприятие ООО «Трансавтоматика» выпускает климатическое оборудование для автопрома, в том числе кондиционеры для автобусов, и сотрудничает с крупными отечественными компаниями ПАО «КАМАЗ» и ООО «ВОЛГАБАС». Для нефтяной и газовой отрасли уникальные установки производит ОАО «Волгограднефтемаш», которые востребованы не только в нашей стране, но и за рубежом. Так, отсюда недавно отправили четыре скруббера (оборудование для очистки отработанного загрязненного воздуха от различных примесей) на строящийся в Узбекистане газохимический комплекс.

Около 50 тысяч тонн в год качественной и высокотехнологичной импортозамещающей продукции выпускает филиал

«Волгоградский» АО «Северсталь канаты» — это один из крупнейших производителей проволоки и стальных канатов в России, которая применяется в горнодобывающей промышленности, при нефте- и газодобыче, в металлургии, электроэнергетике и др.

ВМЕСТО ИМПОРТНЫХ АНАЛОГОВ

Одним из ярких примеров импортозамещающего производства является фирма «Аксиос», где разрабатывают и производят уплотнительные элементы для гидравлики и пневматики, трубопроводной арматуры и другого оборудования нефтегазовой, химической и машиностроительной отрасли России и стран СНГ.

«Предприятие работает 28 лет, и мы постепенно расширяемся, изначально производственная площадка находилась в Центральном районе Волгограда, теперь построили еще одну в Краснослободске, — рассказывает директор Татьяна Склярова. — В новом цеху установили современное оборудование и выпускаем уплотнители для «Газпрома». Наше производство похоже на ювелирное дело, нужна высокая точность, и оно не конвейерное, а индивидуальное и не однотипное. Мы обеспечиваем импортозамещение и планируем расширять свой ассортимент».

Для этого здесь запланирована модернизация производства на 150 млн рублей. В рамках инвестпроекта появится еще пять мини-заводов, и поэтапно будут увеличены мощности. В рамках импортозамещения расширяет свою линейку ассортимента и завод «Эконекс», который производит светодиодные светильники для уличного, промышленного, коммерческого освещения и является разработчиком беспроводной системы управления. А также компания «Аквамодуль» — одно из немногих предприятий в мире, где выпускают установки для опреснения воды — простое в обслуживании, полностью автономное малогабаритное оборудование.

НАУКА ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Создание таких наукоемких технологий требует сотрудничества с учеными, поэтому многие предприятия, занимающиеся импортозамещением и осваивающие выпуск новых видов продукции, активно взаимодействуют с вузами региона.

«Проекты в сфере 3D-печати, интеллектуальный рукав для восстановления трубопроводных сетей, особые уплотнители для изоляции скважин в воде и нефти, система определения усталости водителя — эти разработки студентов и аспирантов ВолгГТУ уже заинтересовали промышленные предприятия региона и страны, — отмечает заместитель губернатора, председатель областного Комитета промышленности и торговли Роман Беков. — Проекты волгоградских студентов и ученых могут стать движущей силой региональной промышленности и способствуют освоению выпуска новых видов продукции. Задачи по внедрению инноваций на производстве и реализации программы импортозамещения являются частью системной работы по развитию индустриального сектора. Облпромторг регулярно проводит встречи авторов проектов с представителями различных отраслей промышленности, после чего многие разработки внедряются в производство».

Отметим, что на базе ВолгГТУ работает инжиниринговый центр — проект «Полимерные композиционные материалы и технологии» в 2015 году получил федеральную субсидию в 100 млн рублей. Еще один инжиниринговый центр откроется в ВолГУ. Он стал победителем федерального конкурса и получит 144 млн рублей на создание научной площадки «Телекоммуникационные системы и новые материалы», где займутся разработками экологического инжиниринга, услуг в области аддитивных технологий, телекоммуникаций и информационной безопасности.

Развитие таких структур способствует увеличению доли высокотехнологичной продукции и позволяет эффективно решать задачи импортозамещения и импортоопережения. Кроме них научно-исследовательскую работу ведут и другие вузы региона. Волгоградский медицинский университет реализует проект по созданию научного Центра инновационных лекарственных средств, которые заменят зарубежные аналоги.

«Уверен, Центр будет востребован как нашими специалистами, так и специалистами международного уровня. Мы связываем с этим проектом большие надежды, и у него — хорошие перспективы», — считает губернатор Андрей Бочаров.

А Волгоградский аграрный университет подписал соглашение о сотрудничестве с вузом провинции Мазандаран (Иран) для реализации совместного проекта по выращиванию и переработке лекарственных трав для фармакологии. Кроме того, его ученые и студенты занимаются разработками новых технологий для агропроизводства.

АПК ОБЕСПЕЧИТ ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Поскольку из-за санкций были приостановлены поставки продовольственных товаров в Россию (говядины, свинины, фруктов, птицы, сыров, орехов и др.), то перед отечественными аграриями встала задача: обеспечить внутреннюю потребность в сельхозпродукции. Одним из способов ее решения стало строительство современного завода по глубокой переработке кукурузы в Алексеевском районе.

Уже в следующем году ООО «НьюБио» начнет выпускать мальтодекстрины, сухой кукурузный глютен и глютеновый корм, нативный крахмал и другую импортозамещающую продукцию для детского, лечебного и спортивного питания, фармакологических препаратов, кормов для животных и текстильной промышленности. Мощность завода составит 135 тысяч тонн продукции в год. Ход его строительства недавно оценила заместитель министра сельского хозяйства РФ Оксана Лут.

«Минсельхоз России придает реализации этого проекта, в числе других крупнейших отечественных инвестпроектов, большое значение, поскольку он важен для экономики страны и выполнения задач по наращиванию экспортного потенциала, — отметила она. — Продукция нового производства востребована рынком и соответствует программе импортозамещения. Она уже заинтересовала зарубежных партнеров.

С выходом завода на проектную мощность объем производства мальтодекстринов в 2 раза покроет потребность российских производителей. Кроме того, предприятие создаст рабочие места, будет способствовать комплексному развитию сельской территории и улучшению качества жизни населения.

Хочу стать бизнесменом

Больше половины россиян хотели бы иметь свой бизнес. К такому выводу пришли эксперты проекта «HR Lab. — Лаборатория HR Инноваций» и платформы «Академия Здоровья», проведя исследование для Аналитического центра «АльфаСтрахование».

В опросе участвовали сотрудники 100 российских компаний с оборотом от 100 млн руб. в год. Итоги опроса «ДВ» представил в таблице.

Бизнес-амбиции в цифрах	
%	Респонденты
63	хотят иметь свой бизнес
7	находятся в процессе разработки бизнес-плана
17	против такого ответственного шага
9	начинали собственное дело, но потерпели неудачу
3	имеют помимо постоянного места работы собственный окупившийся и приносящий доход бизнес

В прошлогоднем исследовании 23% опрошенных сказали, что помимо своей основной занятости подрабатывают за гонорары. В опросе этого года 8% ответили, что для поддержания семейного бюджета им достаточно подработки и о полноценном бизнес-проекте они не задумываются.

Причины	
%	Респонденты
42	мечтают о независимости и хотят быть сами себе начальниками
23	стремятся больше зарабатывать
19	попробовать себя в новой области
9	устали от офисного графика
6	думают, что их изобретение способно существенно улучшить или облегчить жизнь людей
1	вливаются в небольшое семейное предприятие, когда нужно заменить кого-либо

Области интересов	
%	Респонденты
22	разработка мобильных приложений
15	автоматизация систем
11	дизайн-студии
7	салоны красоты и парикмахерские
6	ателье
3	производство

Наиболее популярными оказались российские проекты, ими интересуются 35% опрошенных, 24% предпочли иностранные.

Самые востребованные объекты вложений	
%	Респонденты
48	интернет-проекты
27	проекты по переработке отходов
36	бизнес по развитию экологически чистых технологий

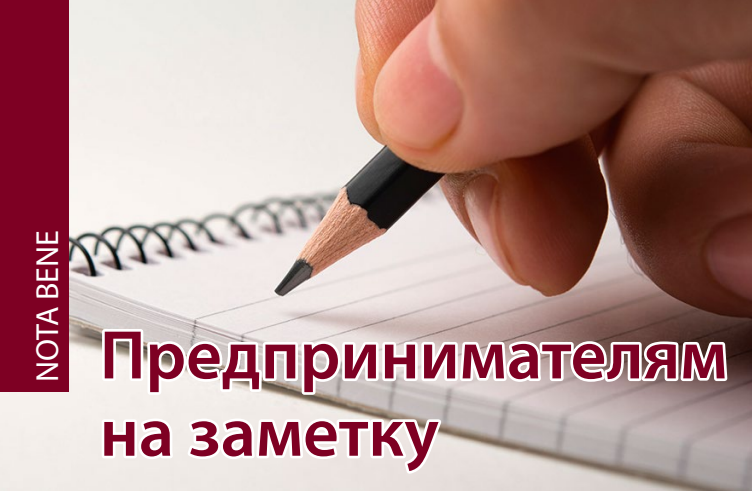
Финал Турнира «Брейн-Ринг по финансовой грамотности»

С 31 октября по 13 ноября прошли серии отборочных игр «Брейн-Ринг по финансовой грамотности» среди учащихся старших классов общеобразовательных организаций Волгоградской области. За этот период прошло пять отборочных игр, в которых приняли участие более 200 человек, среди которых более 150 старшеклассников и гостей мероприятий. Участниками игр стали школьники гимназий и школ Дзержинского, Центрального, Краснооктябрьского районов Волгограда, школы Городищенского муниципального района, Среднеахтубинского района и г. Волжского.

Завершающий этап Турнира «Брейн-ринг по финансовой грамотности» оценило жюри, в состав которого вошли представитель Комитета Финансов Волгоградской области Светлана Владимировна Лаврищева, руководитель филиала банка «Центр-инвест» в Волгограде Павел Олегович Матвеев, координатор работ по реализации программ повышения финансовой грамотности на территории Волгоградской области Михаил Юрьевич Шевяков, к.э.н., доцент кафедры теории финансов, кредита и налогообложения Светлана Сергеевна Евдокимова, к.э.н., доцент кафедры теории финансов, кредита и налогообложения Наталья Петровна Симаева, старший преподаватель кафедры теории финансов, кредита и налогообложения Мано Агвановна Мгерян, территориальный менеджер розничной сети «Почта Банк» Виктория Артуровна Эглите. В финальной игре «Брейн-ринг» обсуждались вопросы, посвященные финансовой и налоговой системам России, предпринимательству и кредитованию, особенностям интернет-банкинга, безопасности обращения с деньгами в современном мире. Самыми подкованными в вопросах финансовой грамотности стали учащиеся команды МОУ Лицей №5 Центрального района Волгограда. Ребят наградили дипломами и подарками от регионального центра финансовой грамотности и банка «Центр-инвест».

НА ЗАМЕТКУ

Для глобального распространения финансовой грамотности с 2013 года банк «Центр-инвест» реализует бесплатный обучающий интернет-проект по финансовой грамотности — всеобуч.рф. Он объединяет методические издания и модульные тесты по экономике и предпринимательству. Каждый желающий может пройти тесты, просмотреть видеолекции или самостоятельно изучить книги о финансах и получить сертификат о прохождении курса. На данный момент на портале зарегистрировались 39 400 человек, сертификаты о прохождении курса получили 17 850.



Предпринимателям на заметку

КОНКУРС КАЧЕСТВА

В 2019 году проводится очередной **23-й конкурс на соискание премий Правительства Российской Федерации в области качества**, которые присуждаются организациям за достижение значительных результатов в области качества продукции и услуг, а также за внедрение высокоэффективных методов менеджмента качества.

За время проведения конкурсов в них приняли участие более 1 600 организаций, представляющих 75 субъектов Российской Федерации. Лауреатами и дипломантами стали более 300 организаций. Среди последних — промышленные предприятия, пищевые производства, организации из сферы образования и медицины, органы местного самоуправления, туристический бизнес.

Участие в конкурсе предполагает системный анализ деятельности организации, как в рамках самооценки, так и со стороны экспертной комиссии. Итогом этой работы зачастую является выявление точек роста, направлений оптимизации бизнес-процессов и путей развития бизнеса, рост мотивации и сплоченности коллектива организации.

Победа в конкурсе способствует повышению узнаваемости и популярности бренда, в том числе за счет многочисленных публикаций в центральных СМИ и на крупных отраслевых информационных порталах. Звание лауреата обеспечивает ряд конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках.

Премии присуждаются постановлением Правительства Российской Федерации. Награды руководителям организациям-лауреатам вручает Председатель Правительства Российской Федерации.

Участие в конкурсе осуществляется без первоначального взноса, оценка поданных документов и заочная оценка системы менеджмента организации производятся бесплатно. В случае выхода на очный этап обследования предприятия конкурсант оплачивает только расходы на проезд и проживание экспертной комиссии.

Срок подачи заявки на участие в конкурсе — до 31 декабря 2018 г.

Участие в конкурсе позволит предприятиям не только претендовать на получение престижной премии Правительства России, но также получить независимую оценку эффективности системы управления и определения областей, где необходимы первоочередные улучшения.

Более подробную информацию о премии Правительства Российской Федерации в области качества, порядке проведения конкурса, условиях участия можно получить на сайте Роскачества (http://roskachestvo.gov.ru/award/), а также:

- в Департаменте цифрового развития ТПП РФ (Чумак А.С., +7 (495) 620-03- 99, asch@tpprf.ru).
- в Секретариате Совета по присуждению премий Правительства Российской Федерации в области качества (Михеева А.О. +7 (495) 777-43-12 доб. 211, 235, 158, mikheeva@roskachestvo.gov.ru).

КОНКУРС ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

С 1 ноября можно подать заявку на участие в конкурсе «КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ» Фонда содействия инновациям, направленного на оказание финансовой поддержки малым инновационным предприятиям, завершившим стадию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и планирующим создание или расширение производства инновационной продукции. Об этом сообщается на официальном сайте Комитета экономической политики и развития Волгоградской области.

Инновационные предприятия могут получить до 15 млн рублей при условии 100% софинансирования из внебюджетных средств. Приоритет отдается предприятиям, имеющим положительную финансово-экономическую историю и подтвержденный спрос, планирующим расширение производства, реализующим импортозамещающие проекты и использующим в ходе реализации проекта технологии цифровой экономики.

Заявки принимаются до 10:00 (мск) 24 декабря 2018 года через систему АС Фонд-М по адресу: http://online.fasie.ru.

Линия консультационной поддержки: +7(495) 231-1906, служба технической поддержки: support@fasie.ru, тел.: +7 (495) 231-19-06 доб. 196.

Для предпринимателей — членов «ОПОРЫ РОССИИ»

Вы ищете пути вывода вашей продукции на международный рынок?

Вы испытываете острую необходимость в обновлении вашей продукции, технологий ее производства?

Вы сильно зависите от поставок из-за рубежа и хотели бы обеспечить себе стабильность и надежность в этой сфере?

Предлагаем вам подумать над весьма нестандартным способом решить эти проблемы! Можно приобрести (частично или полностью) зарубежную компанию, которая

- производит продукцию, аналогичную вашей;
- обладает технологиями, оборудованием, ноу-хау, отвечающими новейшим тенденциям развития вашей отрасли производства;
- производит оборудование, комплектующие, необходимые для производства вашей продукции.

Став хозяином такой компании, вы станете и хозяином положения!

«ОПОРА РОССИИ» предлагает вам помощь в поиске и приобретении такой компании за рубежом.

С вопросами по данному проекту вы можете обратиться в международный отдел «ОПОРЫ РОССИИ» (+7 495 660-21-11 доб. 244, gorina@opora.ru) или к представителю «ОПОРЫ РОССИИ» в Италии Ирине Евсеевой по телефону +393342163830 (в т.ч. через Viber, WhatsApp) или по электронной почте inevseeva@gmail.com.

ВТБ: фокус на «цифру»

Фото: Рустам Шанов

Беспрецедентные сервисы ВТБ для малого бизнеса

Владимир Русаев, управляющий корпоративным бизнесом ВТБ в Волгоградской и Астраханской областях рассказал «ДВ» об уникальных онлайн-сервисах банка для предпринимателей, которые позволяют экономить личное время и ресурсы клиентов.

— Владимир, насколько популярны и перспективны дистанционные каналы взаимодействия у бизнеса?

— ВТБ одним из первых начал активное внедрение и продвижение «цифры» в банковский сектор. Мы создаем современные инструменты для успешного развития бизнеса существующих и потенциальных клиентов банка. Понимая высокую востребованность услуг, позволяющих экономить время клиентов, мы стремимся сделать жизнь предпринимателей более мобильной и комфортной. Уже сейчас идет процесс трансформации большинства услуг из офлайна в онлайн. В результате в системах интернет-банка для бизнеса мы сосредотачиваем максимум необходимых сервисов. Это действительно позволяет бизнесу развивать свое дело в разы быстрее.

— То есть, посетив любое отделение банка и открыв счет, предприниматель сразу же может подключить все онлайн-сервисы?

— Скажу даже больше: теперь для открытия счета предпринимателю или представителям компании не обязательно посещать отделение. Мы первые на рынке запустили новый онлайн-сервис дистанционной регистрации бизнеса с использованием облачной электронной подписи на мобильном телефоне. На специальной странице банка start.vtb24.ru предприниматель может сформировать необходимый комплект документов и получить квалифицированную облачную электронную подпись в приложении на своем смартфоне. После этого можно в один клик заверить их и отправить в ФНС России. Подтверждение успешного завершения процедуры придет пользователю по электронной почте через 3-5 рабочих дней. Весь процесс регистрации подразумевает подписание только одного документа в бумажном виде — заявки на выпуск сертификата ключа электронной подписи. Представитель банка доставит его клиенту на следующий день после подготовки необходимого пакета в сервисе. Все остальное заверяется уже квалифицированной облачной электронной подписью с помощью мобильного приложения myDSS на смартфоне пользователя.

Владимир Русаев, управляющий корпоративным бизнесом ВТБ в Волгоградской и Астраханской областях

— Дистанционные банковские сервисы в разных банках в целом наполнены одним и тем же функционалом, направлены на решение одних и тех же задач. В связи с этим вопрос, в чем состоит уникальность электронных сервисов ВТБ?

— Наши эксперты разработали целый пул уникальных сервисов для малого бизнеса. Один из них — беспрецедентный для российского рынка проект «Бизнес-Коннект». Пользуясь им, наши клиенты могут решить все вопросы, возникающие при выходе на международный рынок через крупнейшие мировые электронные торговые площадки. «Бизнес-Коннект» — B2B платформа с блоками различного функционала. Один из них — экспорт-менеджер, позволяющий в режиме одного окна выходить на международные маркетплейсы (онлайн-интеграция с eBay, Amazon, AliExpress, Alibaba). Данный сервис поможет максимально сэкономить время, выбрать собственную экспортную стратегию и научит предпринимателей, экспортеров и их контрагентов эффективно управлять своим бизнесом. Сегодня на площадке — более 330 тыс. товаров и 2 800 клиентов.

— Вы упомянули нефинансовые сервисы для бизнеса. Не могли бы Вы рассказать о них более подробно?

— Для наших клиентов мы создали особый сервис — MARKETPLACE. Он предлагает им 8 специализированных категорий услуг. Предприниматели могут, не отрываясь от текущей работы, получить юридическую поддержку, выписки из ЕГРЮЛ, ГИБДД, проверить своего контрагента, его деловую репутацию, воспользоваться бухгалтерскими услугами, а также возможностями по продвижению собственной торговой марки. Кроме того, клиенты ВТБ могут воспользоваться банком идей, облачным хранилищем, застраховать свою ответственность, имущество и даже грузы. Все это без бумажной волокиты, разъездов по городу, простаивания в очередях, траты нервов и сил. Согласитесь, их логичнее направить на реализацию новых идей для бизнеса. Поверьте, это действительно экономит время клиента, и он развивается в разы быстрее, чему мы искренне рады.

Тонкости современного бизнеса

Николай Булгаков

Любые предприниматели начинают бизнес не просто потому, что хотят создать компанию ради компании, а чтобы решить проблему, исполнить свое предназначение и изменить мир вокруг. Но, разумеется, они также хотят, чтобы их фирма сохранилась и процветала даже тогда, когда они перестанут вносить личный вклад в ее развитие.

Я посвятил работе в различных бизнес-проектах более 20 лет. Моя деятельность привела как к серьезным поражениям, так и к значительным успехам. И я принял для себя несколько важных принципов построения жизнеспособной компании, которая может пережить своих основателей.

Настоящая цель любого бизнеса — выявить истинный капитал сущности человека.

Прекрасные результаты никогда не получаются без прекрасных людей и корпоративной культуры

Когда предприятие находится на ранних этапах развития основной фактор его успеха — команда. Команда — «сырая» ДНК фирмы, цель — ее идеология, а культура — уникальный способ работы, основанный на общих принципах, нормах и ценностях.

Самое важное в бизнесе — это вы, партнеры и наемные сотрудники

Стремление к статичности и постоянству — смертельно для бизнеса. Не мечтайте, что запустив бизнес, он будет приносить вам постоянный доход. Бизнес — это расширение, нет расширения — будет провал. Не путайте этот момент с кризисными временами, когда необходимо вовремя сжаться и выжить, чтобы потом еще больше расшириться. Бизнес — это деятельность и творчество на капитализацию, расширение и перспективу в будущем, а не просто на «жизнь» и ежемесячный доход. Если у вас не так, то вы такой же наемный работник, но только с большей ответственностью и иллюзией «своего бизнеса». Принимайте спокойно, что большинство не верит в ваши идеи —это нормально. Важно, чтобы вы сами верили в них. Потому что этот позыв самый важный мотиватор, который принесет стратегию и достижение цели.

Очень важно уметь использовать в бизнесе интуицию, «чуйку» и ощущения

Хороший специалист может подсказать вам правильный и необходимый вектор, но если вы не пропустите идею через себя, не прочувствуете ее, не поймете — у вас все равно ничего не получится. Если не знаете что делать, сделайте паузу: ничего не делайте. Неуверенные движения обычно приводят к еще большему завалу ситуации. Но не путайте это с нерешительностью, что еще хуже — никогда не пускайте ситуацию на самотек, она станет еще хуже.

Как бы рынок не был перегружен, всегда есть место и время для еще одного бизнеса

Нет денег — занимайтесь сферой услуг. Есть деньги — идите в производство. Все, что вы должны делать как организатор и владелец бизнеса — привлечь нужных людей и не мешать им работать по вашим правилам игры. Выбирайте всегда самых лучших людей, и не бойтесь, что они будут умнее вас — это нормально. В конце концов, они работают на вас, а не наоборот. В разговорах с партнерами и клиентами не будьте жесткими, а всегда оставляйте за собой право на возможный маневр. Вы не можете отвечать за все события в этом мире, которые влияют на конечный результат, но вы можете дать понять, что сделаете все возможное, чтобы все получилось.

Доверять партнерам нужно, но никогда не верьте клиентам

Ваш клиент может быть совершенно искренним человеком, но завтра он поменяет мнение, фирму, заказ, условия или попадет под машину — вы будете с долгами на руках. Есть возможность — страхуйте риски. Нет возможности, но есть аккредитивы, предоплата, банковские гарантии и отпуск товара по факту. Качество работы ваших наемных людей не зависит от того количества денег, которое они зарабатывают. Но, платить вы должны столько, сколько может позволить себе компания для специалиста, которого вы нанимаете. Жадничать — последнее дело. Ваша репутация — это не то, от чего «приятно на душе» и греет самомнение, а

то, что приносит прибыль, расширяется и приносит пользу окружающим. Если работник говорит, что он уйдет, и вы сразу, даже мысленно, хотите повысить ему заработную плату, в надежде его оставить, значит, вы ему не доплачивали. Если работник хочет уйти по любой причине — никогда его не останавливайте, он все равно уйдет. Максимум того, что вы могли ему дать — вы уже дали. Не делайте постоянных ненужных планерок. Когда все знают, что надо делать — в сборищах нет необходимости. У вас периодически должен быть профессиональный сторонний аудит и диагностика. Всегда! И это не обсуждается. Важно сформулировать свои принципы ведения дел и «гнуть свою линию», периодически проверяя их на реалистичность и адекватность! Сроки исполнения заданий делите на три части. Первая — момент выдачи задания. Вторая — на середине срока до окончания задания. Третья — дата выполнения задания. Ваши работники должны знать, что если все идет как надо, вторая точка не для них. Если все идет плохо, и в срок не уложиться, то они обязаны доложить вам об этом заранее. Если в планируемый день выполнения задания работа не выполнена и заранее вас об этом не предупредили, зная об этом на второй контрольной точке — наказывайте без разговоров. Ситуация, когда вас ставят перед фактом — одна из худших ситуаций в бизнесе.

Испытательный срок при приеме на работу должен быть всегда

Время, когда вы смотрите на нового работника, а он на компанию. Срок определяйте сами, но желательно не менее двух месяцев. Прежде чем брать в команду новенького, у вас должно быть достаточно возможностей оценить его профессиональные качества, внешний вид, деловую хватку, стиль поведения, коммуникацию, человеческие качества и даже парфюм. Людей с «имитацией бурной деятельности» убирайте сразу. Помните, что неубранные бумаги на столах, грязные кофейные чашки в переговорной напрямую связаны с бардаком в продажах или бухгалтерии. Помните, дело сделано тогда, когда оно сделано и сдано, деньги получены и все подписано, а не тогда, когда ваши работники бодро рапортуют, что все идет «как надо». Вы должны быть максимально открыты. Несмотря на то, что это ваш бизнес, работники кормят свои семьи за счет денег, которые заработаны в вашей компании. Им очень даже «не все равно» как идут дела. И любая фраза от подчиненных может быть чрезвычайно важной, обращайте на это внимание. Если вы ошиблись — признавайтесь в этом сразу. Ваши люди это оценят, доверия между вами и коллективом будем больше. Но выглядит все очень смешно, когда босс ведет себя как непогрешимый идиот.

Вам должно быть комфортно в вашем офисе

Это ваш бизнес и это люди, которых вы взяли в попутчики сами. Если вы идете утром сжав зубы — это верный признак того, что «что-то пошло не так». Никогда не бывает все хорошо. И даже если все хорошо — то ваши работники найдут, как сделать так, чтобы было все не очень хорошо. Следите за мелочами и сразу же быстро на это реагируйте, не ждите, что все рассосется само собой — нет, только усугубится. Не загоняйте простые симптомы в болезнь. Если что-то странно долго идет хорошо — ждите «подвох» со стороны. Я не люблю долгие спокойные периоды, в природе поровну белых и темных полос. В бизнесе не такое соотношение, но все равно это должно привлекать ваше внимание. Крутите головой по сторонам, обучайте свою армию, ищите союзников и не забывайте про запасной аэродром.

> НАСТОЯЩАЯ ЦЕЛЬ ЛЮБОГО БИЗНЕСА — ВЫЯВИТЬ ИСТИННЫЙ КАПИТАЛ СУЩНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Умейте расслабиться в течение рабочего дня

Управлять компанией и нести ответственность — это тяжелая ноша. В дни, когда проблемы сыпятся одна за другой, психика в определенный момент может не выдержать, а это чревато серьезными последствиями. Все, что вам надо в этот момент — это разрядка, спорт, танцы или получасовая пробежка. Вы босс, вы можете себе это позволить. Расслабить пружину внутри — это нереально важно.

Благодарите и хвалите людей

Любые правила игры максимально подробно обговаривайте на берегу. Всегда! Потому, что в случае конфликтной ситуации ваши клиенты (партнеры, контрагенты, работники) любое слабое место будут трактовать в свою сторону. Ввязаться в драку и думать, что «все как-нибудь разрулится» — не проходит, а только усугубляет. В бизнесе, если вы максимально четко не разжевали все нюансы «до», впоследствии все будет истолковано против вас. Помните, порой вход стоит рубль, а выход десять. На корпоративные вечеринки приходите последним, а уходите в числе первых. Это правило верно с любой точки зрения. Пусть ваши сотрудники расслабятся без вас, но не прийти — это совсем проявить неуважение.

НЕМНОГО О ЛОЯЛЬНОСТИ И ПРЕДАННОСТИ

Должен ли начальник объяснять свои решения подчиненным, обосновывать свою правоту? Или лучше, чтобы он сказал — они сделали. Принято считать, что для русской ментальности характерна абсолютная, безусловная ¬лояльность — чтобы без рассуждений. Это подтверждает такой параметр, как длинная дистанция власти. Безусловная лояльность — это холопская преданность, но на самом деле это неособенная российская преданность — это преданность низов. А как было у дворян, коммерсантов, дореволюционной профессуры мы успели забыть. Когда речь идет об исполнителях с низким интеллектом, действительно лучше, чтобы они не рассуждали, а делали все строго по инструкции. Но менеджерам всего не пропишешь. Альтернатива преданности — лояльность условная, в рамках договора. Это уже отношения не высшего существа с низшим, а договор двух взрослых, равных в правах людей, подразумевающий преданность подчиненных в обмен на разумное руководство, интеллектуальную и профессиональную состоятельность начальника. Подчиненный лоялен не потому, что руководитель стоит выше в пищевой цепочке, а потому, что он делом доказал, что достоин уважения. Логика его действий понятна.

Источник: ИСКУСТВО БЫТЬ СОБОЙ © RANIBU.RU

Чем видеомаркетинг может быть полезен малому бизнесу?

Видеомаркетинг — это эффективный способ рассказать клиентам о преимуществах вашей компании, товара или услуги в легкой для восприятия форме. О нем идет речь в статье эксперта «ДВ».

Галина Хвостова,
бизнес- консультант
по системе продаж

Видеомаркетинг подразумевает использование видеоконтента с целью повышения продаж определенного товара. Почему это необходимо?

Интернет — это очень гибкая и изменчивая среда. Постоянно возникают новые способы привлечь внимание потребителей, а старые теряют свою эффективность. За довольно короткий срок те инструменты, которые раньше обеспечивали быстрое и качественное продвижение сайта, становятся практически бесполезными.

В 2018 году продвижение компаний в Интернете все чаще происходит именно с помощью видеоконтента. Ни один сайт уважающей себя фирмы не обходится без имиджевых роликов. Более того, все социальные сети обзавелись функцией проведения прямых трансляций, а Twitter реализует целый проект в этом направлении — приложение Periscope.

Обучение видеомаркетингу и его внедрение может стать для компании залогом успеха.

Сегодня можно совершенно бесплатно создать свой собственный видеоканал и ссылки с вашего YouTube-канала, на размещенные видео, публиковать во все имеющиеся у вас соцсети. Кроме того, если вы правильно составите семантическое ядро и «прошьете» все файлы и качественно снимете свое видео, то оно, вполне вероятно, будет выходить на первой странице выдачи в Yandex и в Google.

Видео, которое выйдет в топ выдачи по ключевым запросам, будет привлекать потенциальных клиентов на ваш сайт. Можно выложить видео-отзывы реальных клиентов, повышая лояльность к вашему бизнесу. А можно сделать видеообращение собственника компании или директора к клиентам или кого-то из персонала к вашим потенциальным клиентам. Это очень повышает доверие к компании.

Можно также получить статус эксперта. Загуглите «Сад радости Волгоград» и посмотрите, как создатель компании рассказывает о том, как красить садовые фигурки, как выбрать краску, как их создают. Это помогает компании из местной вырасти в федеральную. Это помогает заключать контракты по всей стране, создавать и продавать франшизу, обучающие курсы для производителей садовых и парковых фигур.

Вы можете отвечать на вопросы людей, записывая видеоответы. Вы резко поднимете статус вашего бизнеса, и это даст вам, во-первых, стабильный поток клиентов, а во- вторых, выход из ценовой конкуренции. У вас будут покупать не потому, что у вас дешевле, а потому, что вы лучшие, потому что вы тот, кого знают. «А… так это тот самый!» – будут говорить про вас.

Сложные инструкции, объяснение ваших продуктов и услуг можно переложить в инфографику. Сделать графические видеофайлы просто. Но не переусердствуйте с инфографикой и с

анимацией, живой взгляд — гораздо привлекательнее.

Будьте готовы к тому, что с людьми через видео будут разговаривать живые люди: либо вы сами, либо ваши сотрудники, либо персона, представляющая ваш бренд. Это может быть актер, ученый или любая другая харизматичная личность. Например, многие ведущие медицинских программ вовсе не имеют отношение к медицине. Им достаточно, надев белый халат, просто транслировать статьи, которые пишут «всамделешные» медики. Тем не менее, люди воспринимают их как экспертов в области медицины.

НА ЗАМЕТКУ

- 72 часа видео загружается на YouTube каждые 60 секунд.
- Треть онлайн-активности приходится на просмотр видео.
- 85% интернет-аудитории США смотрят видео в Интернете.
- Возрастная группа от 25 до 34 лет просматривает большинство онлайн-видео, а мужчины тратят на 40% больше времени на просмотр видео в интернете, чем женщины.

Статистика мобильного маркетинга:

- Более половины видеоконтента просматривается на мобильных устройствах.
- 92% мобильных зрителей обмениваются видео с другими.
- 90% просмотров видео на Twitter происходят с мобильного устройства.
- Пользователи Periscope создали более 200 миллионов трансляций.
- В Snapchat ежедневно просматривается 10 миллионов видеороликов.

Статистика окупаемости и вовлечения видеомаркетинга:

- 51% специалистов по маркетингу во всем мире называют видео видом контента с наилучшей окупаемостью.
- Маркетологи, которые используют видео, растут и развиваются на 49% быстрее, чем не использующие видео.
- 59% руководителей согласны с тем, что, если и текст, и видео доступны по одной теме, люди чаще выбирают видео.
- Социальное видео генерирует на 1200% больше показателей вовлечения, чем текст и изображения.

Вы давно мечтали использовать видео для своего бизнеса, но до сих пор не знаете, как это сделать максимально выгодно? Звоните: тел. +7 9377 41 14 77

Процедура банкротства физического лица — реализация имущества

Признание гражданина банкротом предполагает реализацию его имущества. Суд вводит эту процедуру на срок не более чем шесть месяцев, но по ходатайству лиц, которые участвуют в деле о банкротстве, может ее продлить. Реализация имущества включает в себя следующие этапы:

Этап 1. Передача банковских карт

Гражданин передает финансовому управляющему все свои банковские карты. Это должно быть сделано не позднее одного рабочего дня, следующего за днем принятия решения о признании его банкротом. В течение одного рабочего дня, следующего за днем получения карт, финансовый управляющий блокирует операции с ними по перечислению денежных средств на основной счет должника.

Этап 2. Опись имущества гражданина

Опись имущества с указанием его места нахождения должна быть приложена к заявлению о признании гражданина банкротом, к отзыву гражданина на это заявление. Ее составляет сам должник и представляет в арбитражный суд по форме, утвержденной приказом Минэкономразвития России № 530 от 05.08.2015 г.

В конкурсную массу (т. е. в имущество, которое продается для погашения долгов) входит все имущество гражданина, которое имеется на дату, когда суд принял решение о признании его банкротом и введении реализации имущества, и выявлено (приобретено) после даты принятия этого решения.

Исключение составляет имущество, на которое не может быть обращено взыскание в соответствии с гражданским процессуальным законодательством. Полный перечень такого имущества установлен в статье 446 Гражданского процессуального кодекса РФ. Так, если у гражданина есть только одно пригодное для постоянного проживания помещение (квартира), то его не отнимут. Однако это не касается жилья, которое гражданин приобрел по ипотеке. Кроме того, суд вправе исключить из конкурсной массы имущество гражданина, на которое можно обратить взыскание, но доход от реализации которого существенно не повлияет на удовлетворение требований. Общая стоимость такого имущества не может превышать 10 тыс. руб.

Этап 3. Оценка имущества гражданина

Ее проводит финансовый управляющий самостоятельно. Однако собрание кредиторов вправе принять решение о привлечении для этих целей оценщика. При этом гражданин или кредиторы вправе оспорить проведенную оценку в судебном порядке.

Этап 4. Представление Положения о порядке, условиях и сроках реализации имущества

Этот документ финансовый управляющий представляет в суд в течение одного месяца с даты окончания описи и оценки имущества. Утверждая представленное положение, суд выносит соответствующее определение.

Этап 5. Реализация имущества гражданина

Имущество продают на торгах. При этом драгоценности и другие предметы роскоши, стоимость которых превышает 100 тыс. руб., и недвижимое имущество (вне зависимости от стоимости) реализуются только на открытых торгах.

Этап 6. Удовлетворение требований кредиторов

Вырученные от реализации имущества денежные средства распределяются между кредиторами должника, признанного банкротом. Порядок удовлетворения реестровых требований включает три очереди: в первую очередь удовлетворяют требования граждан, перед которыми гражданин

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

несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, а также требования о взыскании алиментов; во вторую очередь выплачивают выходные пособия и зарплату лицам, работающим или работавшим по трудовому договору; в третью очередь рассчитываются со всеми другими кредиторами. Также закон устанавливает очередность удовлетворения требований по текущим платежам.

Этап 7. Представление отчета о результатах реализации имущества

Его представляет в суд финансовый управляющий. К отчету прилагаются: копии документов, подтверждающих продажу имущества гражданина и погашение требований кредиторов, а также реестр требований кредиторов с указанием размера погашенных требований кредиторов.

Этап 8. Завершение реализации имущества

Завершает процедуру реализации суд — выносит соответствующее определение по итогам рассмотрения отчета.

Коучинг или консалтинг: как не ошибиться с выбором?

Почему бизнес в России пока еще слабо различает эти понятия? Почему на рынке консалтинговых услуг, как грибы после дождя, размножаются онлайн-школы и сотни тренеров, коучей, наставников, обещающих «золотые горы»? Как научится распознать настоящего коуча от самозванца? Каковы прогнозы и перспективы развития рынка консалтинга? На эти и другие вопросы «ДВ» отвечает известный волгоградский бизнес-тренер, идеолог и создатель Школы ГОВОРИ ДЛЯ УСПЕХА профессиональный спикер Людмила Семаева.

— Людмила, почему же в российском мире бизнеса слова коучинг и консалтинг почти тождественны?

— Одна из причин очевидна. Новое явление всегда проходит два этапа, прежде чем быть признанным. Первый — это этап хаоса или «Не знаю-не понимаю». Он нами уже пройден. А вот второй этап «Знаю, но не понимаю» только наступил, и мы как раз его сейчас и осваиваем. Чаще всего коучинг считают разновидностью консультирования, но это не совсем так.

— Так в чем же разница?

— Покажу на простом примере. Возьмем модную сейчас тему «Как стать миллионером?». Если задача клиента выгодно разместить инвестиции, то нужен финансовый консультант. А если требуется «пробить финансовый потолок» и вывести клиента на новый уровень мышления, то нужен коуч.

— То есть, в консалтинге — точная задача и понятный результат?

— Ну, как же нам в одной статье дать все ответы на такую безграничную тему? (Людмила смеется). Можно сказать и так! Консалтинг — это, по сути, решение проблем за клиента по четкому проверенному опытом и временем алгоритму. Я сказала «за клиента», и это звучит, как волшебная песня! Правда?! Мы все об этом мечтаем. Консультант — это крутой эксперт, как правило, имеющий богатый опыт решения самых разнообразных задач по своему профилю (финансы, IT, PR, HR и так далее). Почему во всем мире так высоко ценят консультантов? Да потому, что у них огромный опыт и множество эффективных, проверенных практикой методик.

— То есть в коучинге результатом станет гармония в душе и неоцифрованный итог? Человек развивается самостоятельно?

Людмила Семаева, бизнес-тренер, профессиональный спикер

— Да, сам! Это решение проблем клиента за счет того, что профессиональный коуч пробуждает и погружает человека в такое пиковое состояние, когда он самостоятельно начинает генерировать новое. И это новое — система совсем другого порядка. И все сейчас за этим гоняются!

— Людмила, Вы, уж точно, знаете историю появления коучинга.

— О, да! Коучинг пришел в бизнес с легкой руки Тимоти Голви в 1973 году. Он известный тренер по теннису и написал книгу «Внутренняя игра в теннис», в которой разбирал психологические аспекты побед спортсменов на теннисных кортах. Он-то и открыл дорогу этому явлению в бизнес-среду.

— А как работает коуч?

— Коуч в отличие от консультанта не дает советов. Наоборот, он задает вопросы. Но в результате этих вопросов клиент проясняет и четко формулирует для себя свои цели, видит стоящую перед ним задачу и находит оптимальные пути ее решения. Коучинг подразумевает, что каждый человек обладает колоссальным внутренним потенциалом и задача коуча — раскрыть этот потенциал. А если речь идет о бизнес-коучинге, то использовать этот потенциал в интересах компании.

— То есть получается, что все же точной формулировки коучинга пока нет?

— Абсолютно верно! И раз нет точной формулировки, то нет и четкого понимания, что он из себя представляет. Приведу свежий пример. Многие знают, что в сентябре к нам в Россию приезжал «Коуч №1» в мире Тони Роббинс. Его выступление вызвало большой резонанс в обществе: очень многие расценили это как самую дорогую дискотеку, которое ничего полезного не принесло и Америку в области бизнеса не открыло. Почему? Да потому что не оправдало ожиданий публики о готовых рецептах успешного дела, и в этом состоит суть недопонимания такого явления как коучинг. А задача Т. Роббинса была пробудить ресурсы, о которых человек даже не подозревает.

— Как же отличить опытного коуча от неопытного? Ведь сейчас столько он- и офлайн «гуру» развелось, что и не знаешь, кому довериться?

— Татьяна, можно я приведу пример? Он ярчайший! Перед участием в моей программе «Ораторский Лифт» я провожу персональную стратегическую сессию. Так вот одна девушка решила изменить свою жизнь. Восемь лет работала с документами, но все это время мечтала о карьере стилиста-парикмахера. Спрашиваю, выбрала ли она учителя-мастера? Да, выбрала и показывает. Что я вижу?! Парень с международными титулами, самобытный и своеобразный, но… с нетрадиционной ориентацией! Напоминаю ей, что выбирать нужно и сердцем, и разумом, главное, чтобы ты гордился учителем!

В хаосе и на этапе «знаю, но не понимаю» всегда будут шарлатаны и манипуляторы людским сознанием. Как выбрать? Сначала сердцем, а потом разумом.

— То есть важно, чтобы совпадало с личными ценностями?

— Да! Обязательно! Например, както мне предлагали поучаствовать в проекте типа «Как заработать миллион, лежа на диване в тапках и в халате?». Но, несмотря на шикарные условия продвижения, я отказалась, поскольку это идет вразрез с моими убеждениями. Миллион без труда, лежа на диване не заработаешь.

— Людмила, каковы Ваши прогнозы относительно развития консультирования в России?

— На мой взгляд, консалтинг в России будет набирать обороты — для тех, кто не любит рисковать, проще готовые шаблоны и решения с гарантированным результатом. Но вот рост коучинга будет более масштабный. Время поменялось, в воздухе веет свободой другого уровня! Нам всем захотелось самореализации. А для этого нужно новое мышление. И это тот случай, когда потребность у людей выше, чем количество квалифицированных специалистов. Поэтому, внимание! Будет расти «пена», и количество коучей типа «я сделаю вам счастье за 5 минут». Да Вы и сами видите как взрывается рынок онлайн коучей разного порядка!

— Людмила, а есть смелые прогнозы?

— Есть! Пару месяцев назад я проводила прямой эфир «Новая валюта делового успеха — счастье!». В этом названии и мой прогноз! Друзья, смотрите в этом направлении! Новая самореализация и поиск любимого дела — это тренд. Общая экономическая система — это цифровизация плюс и интернет. А это новые специальности и море фрилансеров. Всем им необходимо развивать свой личный бренд, умение вести эфиры, вдохновлять свою аудиторию. Здесь нужен и коучинг, и консалтинг!

Будет взрывной рост коучинга в большей степени за счет женщин-предпринимателей. Потому что именно они будут многочисленными клиентами, так как нам более близка тема изменений. Одним словом — феминизация! Про это говорил знаменитый Кьелл Нордстрем, на встречу с которым я ездила 11 месяцев назад. И я в хорошем шоке от того, как его прогнозы так стремительно подтверждаются!

— В каких сферах будет набирать обороты консалтинг, а в каких коучинг?

— Все просто. Там, где нужны точность, автоматизация и систематизация знаний и процессов развиваться будет консалтинг. К примеру, юридический консалтинг или финансовый. А в тех сферах, которые принято называть мягкими — самореализация, отношения, развитие и поиск предназначения и другое будет востребован коучинг.

И самое главное, и консалтинг, и коучинг будут стремиться к единению! Как? На начальном уровне для раскрытия потенциала требуется коучинг, потом на этапе масштабирования бизнеса и работы по четким и проверенным алгоритмам требуется консалтинг, а затем для выхода на новый уровень снова коучинг, и так может продолжаться бесконечно. А результаты от такого единения — счастье бизнесмена от ведения своего дела! Деловое счастье!

Беседовала Татьяна Кузнецова.

Люди XYZ «Альфа»: что нужно знать о четырех поколениях сотрудников

Каждое новое поколение сильнее и умнее предыдущего. Люди разных поколений ведут себя по-разному — на них влияют экономика, политика, технологии и многое другое. Поколение X способно даже монотонную работу довести до конца, у поколения Y есть мания величия, у поколения Z высокая толерантность, а у людей «Альфа» есть свобода выбора и персонализация всего на свете, потому что они не видели другой реальности. X, Y и даже Z могут купить воду в пластиковой бутылке, а «Альфа» воспитаны с ощущением «ужас-ужас».

Расскажем об особенностях работы только с тремя поколениями X, Y и Z, потому что поколение «Альфа» пока еще не вышло на рынок труда. Они пока еще подростки.

X	Y (миллениалы)	Z	«Альфа»
С 1963/65 по 1982/84 годы рождения	**С 1983 по 1996 годы рождения**	**С 1996 по 2010 годы рождения**	**После 2010-2011 года рождения**
• Очень самостоятельны (сами приходили из школы, разогревали обед, гуляли, «дети с ключом на шее»). • Автономны. • Надеются только на себя. • Неохотно делятся информацией (информация — это ценность). • Досконально вникают во все, чем занимаются. • Стремятся налаживать полезные связи.	• Не торопятся принимать на себя обязательства взрослой жизни. • Дольше живут в родительском доме. • Плохо адаптированы в окружающем мире. • Нуждаются в опытном наставнике. • Читают мало книг, но используют для развития — путешествия, общение, видео, гаджеты. • Не задерживаются подолгу на одной работе. • Излишне эмоциональны. • Предпочитают гибкое рабочее время.	• Предприимчивые • Нацелены на результат. • Талантливы и лучше ориентируются в мире. • Быстро анализируют большие объемы информации. • Легко справляются с несколькими задачами одновременно. • Склонны к риску. • Становятся активными и деятельными лидерами. • В гаджетах и технологиях они разбираются лучше, чем в эмоциях людей. • Они сделают компанию лучше, но для этого руководителям нужно найти к ним подход.	• Более уравновешенные, позитивные и менее агрессивные. • Зависимы от технологий, очень мобильны. • Умеют воспринимать большие объемы информации. • Чувствительны, ранимы. • Не терпят насилия.

<table>
<tr><th></th><th></th><th>Разъяснения и рекомендации</th></tr>
<tr><td>1</td><td>Лидерские амбиции</td><td>
Стать лидером важно для большинства представителей разных поколений:

61% поколения Y,
61% поколения Z,
57% поколения X.

Организациям следует помнить об этих предпочтениях. Компаниям, работающим на рынках, где стремление к лидерству недостаточно высоко, будет труднее заполнить кадровый резерв.
Специалисты из поколения Y и X с большим энтузиазмом относятся к коучингу и наставничеству, сопровождающему управленческую работу, чем к более высокой ответственности за нее.
А представители поколения Z называют среди привлекательных сторон лидерства более высокий уровень ответственности и большую свободу.
Предпочтения среди мужчин и женщин также отличаются в зависимости от поколения.
<table>
<tr><th></th><th colspan="3">Мужчины</th><th colspan="3">Женщины</th></tr>
<tr><th>Поколение</th><th>X</th><th>Y</th><th>Z</th><th>X</th><th>Y</th><th>Z</th></tr>
<tr><td>Важно стать руководителем</td><td>63%</td><td>63%</td><td>61%</td><td>52%</td><td>63%</td><td>61%</td></tr>
<tr><td>Причины лидерства</td><td colspan="3">заработок и высокий уровень ответственности</td><td colspan="2">возможность заниматься наставничеством</td><td>высокий уровень ответственности</td></tr>
<tr><td>Препятствия к лидерству</td><td colspan="3">высокий уровень стресса</td><td colspan="3">стресс, недостаточная уверенность в себе и неудачи</td></tr>
</table>
Компаниям важно понять, что волнует и сдерживает карьерный рост на глобальном рынке труда.
</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Предпринимательские амбиции</td><td>
Высокий интерес к предпринимательству обнаружен у всех поколений. Один из четырех студентов из поколения Z заинтересован в том, чтобы начать собственный бизнес. Среди уже работающих специалистов поколения Y и X один из трех стремится стать предпринимателем.
<table>
<tr><th>Поколение</th><th>X</th><th>Y</th><th>Z</th></tr>
<tr><td>Предпочитают работать в международной компании</td><td>–</td><td>–</td><td>+</td></tr>
<tr><td>Предпочитают начать свой бизнес</td><td>+</td><td>+</td><td>–</td></tr>
</table>
Чтобы удержать сотрудников, заинтересованных в предпринимательской деятельности, руководителям стоит рассмотреть возможности «внутреннего предпринимательства» и дать сотрудникам возможность работать над стартап-проектами в рамках компании.
</td></tr>
<tr><td>3</td><td>Отношение к технологиям</td><td>
Мнения о перспективе технологий в работе на ближайшие 10 лет у разных поколений расходятся:

у поколения Z и Y наибольший энтузиазм вызывает виртуальная реальность (VR), и тогда, возможно, компаниям стоит рассмотреть виртуальную реальность в качестве инструмента привлечения специалистов этих возрастных групп.
а поколение X считает, что технологии виртуальной реальности окажут слабое влияние на их работу. Наибольший энтузиазм у них вызывают инструменты управления проектами.

Но разные возрастные группы работников, и молодые, и более взрослые согласны, что в их организациях цифровые возможности находятся не на должном уровне. Более 70% специалистов поколения Y и X считают, что цифровые возможности важны, но только около 40% представителей обоих поколений сообщили, что цифровые возможности их компаний значительны.
Все поколения заявили, что гибкий график работы будет играть важную роль в их жизни в ближайшие 10 лет, и называют этот фактор - самой главной возможностью. Таких большинство — 70% во всех поколениях. С ними согласны поколения Y и X (представители поколения Z на первое место поставили расположение офиса).
</td></tr>
<tr><td>4</td><td>Обучение</td><td>
Ответы разных поколений на вопрос, согласились бы они пройти онлайн-курс от работодателя, выглядят так:
<table>
<tr><th>Поколение</th><th>X</th><th>Y</th><th>Z</th></tr>
<tr><td>Согласны обучаться</td><td>78%</td><td>77%</td><td>70%</td></tr>
<tr><td>Из них формат обучения онлайн выбрали</td><td>25%</td><td>21%</td><td>13%</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>5</td><td>Вливание в коллектив</td><td>
Все поколения волнует главное, вольются ли они в рабочий коллектив:

50% респондентов поколения Y и Z
40% — поколения X.

Но в целом поколение X больше беспокоит, что они потеряют работу или их карьера застопорится.
</td></tr>
</table>

Компаниям и руководителям необходимо понимать различия в предпочтениях среди разных поколений, чтобы принимать более взвешенные решения для развития лидерства, технологий, обучения и построения корпоративной культуры.

По материалам портала etobuznes.com

Причины стрессов и правила разумной жизни

Исследования взаимосвязи профессиональной деятельности и ряда соматических болезней показали тревожную картину: руководители организаций, собственники бизнеса в восемь раз чаще страдают от инфаркта миокарда, чем сельскохозяйственные рабочие, и в два раза чаще, чем адвокаты или судьи.

Психологи и психофизиологи, изучающие особенности управленческого труда, объясняют это запредельным эмоциональным напряжением, которое проявляется в тревоге руководителя за состояние дел в организации, отношения с персоналом, с вышестоящими управленческими структурами, взаимодействие с многочисленными проверяющими (но не отвечающими за дела организации) инстанциями.

Существуют общие управленческие стресс-факторы:

1. Плохая организация труда (задержки, безответственность, неритмичность), отсутствие системы в работе. Организация часто работает в режиме аврала. Руководитель, в свою очередь, действует в вертикальной структуре, выстроенной по иерархическому принципу, и неритмичность, бессистемность в работе вышестоящего руководителя тут же сказывается на деятельности руководителей нижестоящих.

2. Недостаток сотрудников, заставляющий выполнять, кроме своих обязанностей, еще и обязанности других, что уменьшает количество времени, необходимого для выполнения непосредственных обязанностей. В этих условиях работа либо выполняется некачественно, так как ее объем резко увеличен, либо выполняется с высоким качеством, но это качество дается слишком высокой ценой — путем чрезвычайного напряжения сил.

3. Нарушение режима рабочего времени (работа в сверхурочные и неудобные часы). Человеческому организму свойственны естественные, циклические ритмы в течение суток, недели, года. Сюда входят периоды сна и активной деятельности. Когда работа заставляет нарушать естественный ритм — накапливается стресс.

4. Заорганизованность, формализм и бюрократическая суета (ненужные ритуалы и процедуры). Эти факторы вызывают стресс сами по себе, так как у руководителя возникает ощущение, что он тратит на написание несущественных, ненужных отчетов и на представление всевозможных данных не меньше времени, чем на саму работу.

5. Неопределенность и непредсказуемое развитие событий в организации. Неопределенность вырывает руководителя из привычной среды, в которой он хорошо ориентируется и стабильно ощущает себя и ввергает руководителя в стресс.

Правила разумного отношения к жизни:

1. Постоянно ставить соразмерные собственным возможностям жизненные цели и добиваться их.

2. Уметь отличать главное от второстепенного.

3. Знать меру воздействия на события, то есть быть реалистичным в оценке как собственных возможностей, так и ситуации, в которой находишься.

4. Уметь подходить к проблеме с разных сторон.

5. Готовить себя к любым неожиданным событиям заранее.

6. Воспринимать действительность такой, какова она в реальности, а не в воображении.

7. Стараться понимать окружающих.

8. Уметь извлекать положительный опыт, уроки из всего происходящего.

9. Жить полной жизнью в каждый ее момент.

Важно не только мудро строить свою жизнь, но и активно конструировать свою повседневную реальность. Активные люди отличаются тем, что события не застают их врасплох. Им свойственно предвосхищение событий — они определяют, что вероятнее всего может случиться, и предпринимают шаги, чтобы избежать неприятностей, или, наоборот, извлечь пользу из того, что должно произойти, или изменить ход событий и удовлетворить собственные интересы. Прогнозируйте и упреждайте невыгодное развитие событий. Лучше действовать, чем реагировать. Попытайтесь мобилизоваться до того, как ожидаемые изменения и их последствия станут необратимыми. Руководитель по своей статусной роли обязан предвидеть развитие событий и действовать в должное время и должным образом, так, чтобы обезопасить себя и интересы дела.

Юрий Платонов,
доктор психологических наук, ректор Санкт-Петербургского государственного института психологии и социальной работы.

Источник: © Деловой мир

Ломаем стереотипы: с заботой о здоровье руководителя

Стереотип 1.

Я уже привык жить в постоянном стрессе. А если голова болит, значит, она — есть.

Руководители разных уровней, бизнесмены, менеджеры сопряжены с постоянными стрессами, которые могут стать причиной серьезного заболевания. Когда они систематически испытывают колоссальные нагрузки от любых ситуаций, то нервный стресс переходит в хроническую стадию. Это стало настолько обыденным, что уже просто не остается времени подумать о том, естественно ли состояние человека, и нужно ли принимать какие-то меры.

Важно вовремя обратить внимание на симптомы, среди которых и головная боль, и бессонница, и раздражительность, и быстрая утомляемость, неспособность сосредоточиться, тревожность. И не откладывать визит к врачу. После осмотра врача, при необходимости, будут назначены дополнительные исследования:

- МРТ головного мозга с ангиографией, дуплексное сканирование сосудов шеи и головы
- рентгенография позвоночника
- исследование липидного обмена, системы свертывания (коагулограмма), а также консультации специалистов: терапевта, кардиолога, ревматолога, ортопеда, эндокринолога, оториноларинголога, психолога и др.

Разобраться в причинах симптомов и не пропустить серьезную патологию поможет врач невролог сети многопрофильных клиник «ДИАЛАЙН».

Стереотип 2.

Диагноз верный не поставят, медицина сейчас борется с симптомами, а не с источником болезней.

Высококлассные специалисты – невролог, кардиолог, терапевт, хирург, ангиохирург и др. помогают пациентам в кратчайшие сроки поставить верный диагноз с помощью ультрасовременных аппаратов и методик и назначить соответствующее лечение. Сеть многопрофильных клиник «ДИАЛАЙН» специализируется на лечении заболеваний с помощью современных эффективных технологий, в частности физиотерапевтических методик.

Внимание! До конца декабря 2018 г. действует акция — ФИЗИОЛЕЧЕНИЕ в подарок после визита к неврологу.

Стереотип 3.

Без меня бизнес закроется. Нет времени на обследование.

Бизнес может закрыться по причине недееспособности руководителя из-за проблем со здоровьем. Поэтому время на собственное здоровье при желании найти всегда возможно. Этот шаг весьма дальновиден для разумного руководителя, поскольку здоровье бизнеса напрямую зависит от здоровья руководителя. Он несет груз ответственности перед клиентами, партнерами, государством и собственными работниками. Поэтому не заботиться о своем здоровье он просто не имеет права.

Спланировать визит к врачу — всегда возможно!

Удобный график,широкая географическая доступность сети многопрофильных клиник «ДИАЛАЙН», отсутствие очередей — незаметно впишутся в Ваш рабочий ритм.

Стереотип 4.

Дотяну до отпуска, сразу станет легче.

До отпуска можно и не дотянуть. Представим машину, у которой стал «барахлить» двигатель посреди скоростной трассы. Что сделает разумный водитель? Правильно, сойдет с нее на обочину, вызовет специалистов, которые диагностируют поломку и либо починят на месте, либо эвакуируют авто до ближайшей СТО. А неразумный? Верно, понадеется на «русский авось» и поедет себе потихонечку дальше, создавая на дороге угрозы и себе, и окружающим. Ведь никто не знает, как поведет себя неисправное транспортное средство в ту или иную минуту. Поэтому вывод один: «забарахлило» — срочно на диагностику!

В сети многопрофильных клиник «ДИАЛАЙН» быстро разберутся в чем дело.

Стереотип 5.

Гарантий, что симптомы не повторятся, нет.

Помните знаменитых Ильфа и Петрова? «Полное спокойствие (читай гарантии) может дать человеку только страховой полис», — говорил Остап Бендер. А если серьезно, все зависит от самого пациента — будет соблюдать рекомендации специалистов сети многопрофильных клиник «ДИАЛАЙН» и вести ЗОЖ, сам себе гарантирует здоровую и счастливую, долгую жизнь.

Источник: Сеть многопрофильных клиник «ДИАЛАЙН»

Календарь бизнес-мероприятий на ДЕКАБРЬ

Первый снег в городе, яркие гирлянды за окнами витрин и мандариновые аккорды в воздухе. Таким пред нами предстанет очередной декабрь, наступающий на пятки своему осеннему предшественнику. Самое время подвести итоги года и построить новые планы. И пока «Jingle Bells» еще не закружил ваши мысли в новогоднем танце стоит посетить самые крутые декабрьские мероприятия в Волгограде и в городах России. Специально для Вас свежая подборка от «ДВ»! Финал 2018 года подарит много интересного! Готовьтесь, будет жарко!

ДЕКАБРЬ 30.11-2.12

Концентрат 25.0

Где: Москва: м. Волгоградский проспект, ул. Шарикоподшипниковская 13, стр. 33. Площадка: MAIN Stage. Когда: 30.11-2.12.2018.

Попробуй свои силы на трехдневной конференции по старту и развитию бизнеса от Аяза Шабутдинова. БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ! Вас ожидает предельно высокая концентрация мотивации и реального опыта ведения бизнеса! Здесь меняются жизни! Живое участие в Москве, а также прямая трансляция по всему миру.

ДЕКАБРЬ 8

Игорь Манн. Точки контакта: быстро и просто улучшаем ваш бизнес

Где: Волгоград отель «Южный». Когда: 8 декабря с 10:00 до 18:00.

Самый полезный открытый бизнес-семинар для быстрого улучшения вашего маркетинга продаж и бизнеса в целом.

ДЕКАБРЬ 8

Global Business Forum 2018

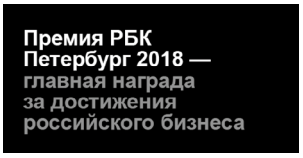
Где: Екатеринбург, Киноконцертный театр «Космос». Когда: 8 декабря, 14:00-20:00.

Первый в Екатеринбурге глобальный бизнес-форум для управленцев, на котором выступят предприниматели, создающие успешный российский и международный бизнес. Фишка форума: никаких бизнес-тренеров. Ключевыми экспертами будут только опытные предприниматели: Игорь Рыбаков, Сергей Полонский, Александр Петров, Алексей Южаков, Александр Шульгин, Антон Писчиков. Миссия форума: Формирование позитивного образа предпринимательской деятельности. Расширение границ понимания бизнеса и его роли в жизни. Формирование у предпринимателей готовности к трансформации компаний и к сверхдостижениям в своей жизни.

ДЕКАБРЬ 10

Премия РБК-2018

Где: Санкт-Петербург. Когда: 10 декабря.



Церемония награждения победителей Премии РБК и главная деловая вечеринка года. Награду получат лучшие представители российского бизнеса в следующих номинациях: предприниматель, менеджер, инвестор, стартапер, визионер и менеджер в социальной сфере. Девиз премии: отражение оригинальности и силы российского бизнеса. Цель премии: поощрить новых героев и сделать их истории мотивирующей силой для нас всех!

ДЕКАБРЬ 13-14

People Management forum «Generation x, y, z»

Где: Ростов-на-Дону, площадка «ДонЭкспоцентр».

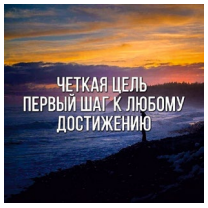
Когда: 13-14 декабря.

Бизнес-форум посвящен вопросам лидерства, управления и мотивации.

ДЕКАБРЬ 25

Практикум «Ваши Цели и Ваши Возможности». Эффективное достижение целей и поиск ресурсов

Где: Волгоград, Коммунистическая, 64 А, оф. 304. Когда: 25 декабря в 18:30.



Цели, желания, мечты… Именно ваши мечты являются отличным топливом для движения к цели! В преддверии нового года построение планов — самая актуальная тема! На этой встрече вас ждет много практической работы с вашими целями и поиском ресурсов для воплощения этих целей в жизнь. Ведущая: Анастасия Гончарова.

Подготовила Людмила Хабло

Где встретить Новый год в России?

Карелия: каникулы с приставкой «эко»

Этот край обладает просто уникальной энергетикой, которую чувствует каждый, кто вступает на гостеприимную землю карелов. В списке мест, где вполне возможно встретить Новый Год в России недорого, Карелия занимает далеко не последнее место. Отправляясь на Новый Год в Карелию, не проводите все каникулы в центре города! Ведь за пределами Петрозаводска вас ждут сказочные просторы и увлекательные экскурсионные программы. Массу восторгов вызывает путешествие за Полярный круг. Оно включает в себя размещение на современной базе отдыха на берегу Белого моря, подледную рыбалку, езду на снегоходах и собаках, посещение ледяного городка и даже знакомство с местным Дедом Морозом — Паккайне.

Карелия граничит с Финляндией, поэтому здесь можно наблюдать некоторое смешение культур. Оно очень ярко прослеживается в резиденции «Талви Укко». Так еще называют Деда Мороза местные жители. Маленькие гости останутся от этого путешествия в полном восторге. Туристы посещают оленью ферму, собачий питомник, катаются на упряжке и даже останавливаются на пикники в зимнем лесу. Здесь всем желающим покажут принцип действия лаборатории природы и угостят калитками — мини-пирожками из ржаной муки с разными начинками.

Великий устюг: резиденция Деда Мороза

Туристов ждет загородная резиденция Деда Мороза. Здесь их ожидает масса развлечений:

- Проход по Тропе сказок в сопровождении волшебных персонажей;
- Контактный зоопарк;
- Ледник с причудливыми фигурками из замерзшей воды;
- Зимний сад;
- Территория ремесленников;
- Встреча с самим Дедом Морозом.

На территории усадьбы расположено около девяти отелей, выполненных в русском стиле. В новогоднюю ночь главный волшебник принимает гостей до четырех часов дня, а после отдыхает до одиннадцати часов вечера. Именно в это время начинается трехчасовое шоу с песнями, конкурсами и неизменным салютом.

Байкал — легендарное место силы

Еще древние шаманы, приходившие сюда для совершения ритуалов, считали это озеро и его побережье ничем иным как местом силы. Поэтому , чтобы отпраздновать Новый Год в России так, чтобы получить заряд энергии на все последующие двенадцать месяцев, не нужно долго думать — отправляйтесь на Байкал.

Самую главную ночь года лучше всего проводить в Листвянке. Сибирская Анапа, как еще часто называют этот поселок, предлагает гостям размещение в коттеджах уровня люкс и небольших домиках эконом-класса. В праздничные дни Листвянка полностью преображается. Воды озера у пляжа сковываются прозрачным пронзительно-синим льдом, а вся территория вокруг украшается гирляндами и цветными лентами.

Бизнес без границ. Практическое руководство о том, как сделать экспорт надежным каналом продаж

© Екатерина Дьяченко, 2018
ISBN 978-5-4490-9865-8

Об авторе

Екатерина Дьяченко в 2014 году запустила онлайн-площадку экспортных продаж B2B — export.com для продвижения российских несырьевых товаров за рубежом. До этого Екатерина руководила Кластером энергоэффективности инновационного центра Сколково, а ранее руководила проектами McKinsey&Co на горнодобывающих, химических и металлургических предприятиях по всему миру. Елена Мезрина — сценарист, тренер по сторителлингу, художник.

О книге

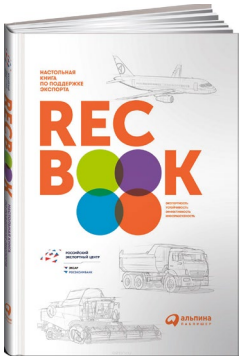
Международные сделки становятся естественным каналом продаж для малого и среднего бизнеса по всему миру. Российские компании начинают вливаться в мировой тренд и постепенно развивают экспорт. Эта книга — практическое руководство как решиться, подготовиться и начать продвижение своих товаров и услуг на зарубежные рынки.

Про экспорт и созидание

— Я не верю в разрушение и революции. Моя религия — развитие и созидание. В какой-то момент мне стало важно не оказаться в числе корпоративных менеджеров, которые сетуют дорогостоящим коучам на отсутствие смысла в жизни и в работе, но ничего не меняют на своих высоких постах. Мне было не очень интересно открыть маленькое дело, уведя пару клиентов у работодателя. Но я решилась инвестировать силы, деньги и время в развитие абсолютно свободной ниши: продвижение российских несырьевых промышленных товаров за рубеж. Не важно, на какие именно рынки, электронная торговля давно не знает границ.

В идеале я хотела бы всему миру показать, что производит Россия. Глобальные издания пишут, кто кому должен за нефть и газ, мир знает, что у нас есть космическая и ядерная программы, но 220 тысяч российских производителей на мировой арене практически не представлены. И даже мои бывшие коллеги до сих пор задают вопрос: «А что, в России есть что продавать? Мы что-то производим?».

RECBOOK. Настольная книга по поддержке экспорта



Год выпуска 2017
ISBN 978-5-9614-6360-6
Издательство «Альпина Паблишер»

Цитата

«… Одна из основных проблем российских экспортеров — недостаток дешевых финансовых ресурсов, необходимых для расширения производства и совершенствования качества продукции».

Александр Замотин

О чем книга

Издание посвящено российскому экспорту. О том, как устроен российский экспорт, и на что рассчитывать отечественным производителям, как производится государственное регулирование экспорта и программа поддержки, рассказывают специалисты Группы РЭЦ.

Почему книга достойна прочтения?

Первое издание книги было направлено исключительно на сотрудников Группы РЭЦ. Однако, получив широкий резонанс, инициаторы проекта решили выпустить новую версию книги для более широкой аудитории, интересующейся темой экспорта.

RECBOOK содержит данные о структуре экспорта России, действиях государственных субъектов по формированию экспортно-ориентированной среды, описание зарубежного опыта по поддержке несырьевого неэнергетического экспорта и подробности о работе Группы РЭЦ как «единого окна» по поддержке экспорта.

Написанная коллективом авторов, книга поделена на тематические разделы, за каждый из которых отвечает конкретный сотрудник группы. Некоторые главы написаны в соавторстве нескольких специалистов.

Ее особенность заключается в простоте изложения, понятных описаниях экспортных процессов, их детализации. Серьезные аналитические тексты дополнены цветными иллюстрациями и схемами, обеспечивающими лучшее визуальное восприятие и закрепление полученной информации. Каждый раздел книги содержит QR-коды для просмотра видеосюжетов на обсуждаемые темы.

Для кого эта книга

Предназначена для обязательного изучения сотрудниками Группы РЭЦ, также будет интересна людям, занятым во внешнеэкономической деятельности, студентам и преподавателям профильных вузов.

Отличная идея для подарка

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

от **400** *руб.*

+7 961 694 53 32

ПИВОВАРЪ

Отдыхай с душой!

Вкус свободы — KRAFT Хмельной!

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