

ЯНВАРЬ
ФЕВРАЛЬ
№ 1 (88) 2022

ВЕСТНИК

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



12+

ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

НАТАЛЬЯ МИНЖУЛОВА:

«За время работы в крае банк предоставил более 80 млрд рублей на развитие бизнеса региональных компаний» > 16

МИХАИЛ МИШУСТИН:
СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС –
ОЧЕНЬ ПЕРСПЕКТИВНОЕ
НАПРАВЛЕНИЕ В СТРАНЕ > 4

ТПП РФ: ФИНАНСОВАЯ СФЕРА
СДЕЛАЛА КАЧЕСТВЕННЫЙ
РЫВОК В ПОДДЕРЖКЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ > 8

«УДАЛЕНКА»: КАК ГРАМОТНО
НАСТРОИТЬ РАБОЧИЙ
ПРОЦЕСС В ДИСТАНЦИОННОМ
РЕЖИМЕ > 37

НАЦИОНАЛЬНАЯ
ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ



Информация
о конкурсе

СТАНЬ ПОБЕДИТЕЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО
ЭТАПА КОНКУРСА И ПРЕДСТАВЬ
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ
НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Подробности на сайте kuban.tpprf.ru
или по телефонам:
+7 (861) 992-03-45; +7 (861) 992-03-46
+7 (861) 992-03-59; +7 (861) 992-03-60



СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ» | UNION «CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF KRASNODAR REGION»

ВЕСТНИК

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

А. Ю. Ткаченко,

председатель

Союза «Торгово-промышленная
палата Краснодарского края»



Дорогие читатели!

В этом номере говорим о банковской сфере. Банки – особый сегмент Союза «ТПП Краснодарского края». Уже много лет членами Палаты являются южные филиалы Сбербанка, Газпромбанка, Альфа-Банка, Промсвязьбанка, Райффайзенбанка и других. Вместе мы решаем многие актуальные для бизнеса проблемы. Как отмечает вице-президент ТПП РФ Екатерина Дыбова, «за несколько лет финансовая сфера сделала качественный рывок в работе с предпринимателями». Банки информируют клиентов о вариантах льготной финансовой поддержки, помогают подготовить документы для получения льготных кредитов, разрабатывают сервисные пакеты услуг для предпринимателей.

Также мы продолжаем рассказывать о проектах ТПП РФ, направленных на поддержку российского бизнеса. Проблемы развития семейного предпринимательства обсудили на IV Всероссийском форуме «Успешная семья – успешная Россия!». Отмечу, что поддержка семейного бизнеса – одно из ключевых направлений деятельности всей системы торгово-промышленных палат. Отрадно, что по итогам работы в 2021 году в число победителей проекта «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ» вошли восемь предприятий Краснодарского края, два из которых являются членами нашей Палаты. Поздравляем победителей!

Мы рады быть полезными вам! Приятного чтения!

Александр Ткаченко,
председатель ТПП
Краснодарского края

ЧЛЕНЫ РЕДСОВЕТА

Ю. Н. Ткаченко,

доктор экономических наук,

заслуженный экономист

Российской Федерации

Е. В. Робский,

первый заместитель председателя

Союза «ТПП Краснодарского края»

А. А. Кошелева,

председатель Ассоциации пресс-

служб Краснодарского края,

заместитель главного редактора

ООО «ГИК «Кубанские новости»



4

БИЗНЕС. ЭКОНОМИКА. ВЛАСТЬ

- 4** Михаил Мишустин: семейный бизнес – очень перспективное направление в стране
- 8** ТПП РФ: финансовая сфера сделала качественный рывок в поддержке предпринимателей
- 12** В ТПП РФ обсудили перспективы развития санаторно-курортного комплекса и оздоровительного туризма

ПЕРСОНА

- 16** Наталья Минжулова: «За время работы в крае банк предоставил более 80 млрд рублей на развитие бизнеса региональных компаний»

НОВОСТИ КРАЕВОЙ ПАЛАТЫ

- 22** Турецкие предприниматели приехали в Краснодар



8

- 24** Члены ТПП Краснодарского края вошли в число лучших семейных компаний России
- 26** ТПП Краснодарского края начала сотрудничество с объединением изобретателей
- 27** Семинар «Легальные инструменты оптимизации налоговой нагрузки» прошел в ТПП
- 27** В ТПП Краснодарского края рассказали о новых стандартах бухучета
- 28** Инструменты бизнес-медиации изучали в ТПП Краснодарского края

КОРОТКО О ВАЖНОМ

- 29** Среди лучших

ДЕЛОВОЙ РАЗГОВОР

- 30** Александра Кошелева: «Нужно быть Стивом Джобсом, чтобы иметь 48 черных водолазок и не обращать внимания на свой внешний вид»

- 36** **БИЗНЕС-МОНИТОРИНГ**



16

В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

- 37** «Удаленка»: как грамотно настроить рабочий процесс в дистанционном режиме
- 41** Правило 8 секунд, или У вас не будет второго шанса произвести первое впечатление

БИЗНЕС-КОУЧИНГ

- 44** Видение и миссия компании: нужно ли вашему бизнесу вдохновение?

БИЗНЕС И ЗАКОН

- 48** Льготное кредитование для бизнеса

52 МЫ ЗА БИЗНЕС

АКТУАЛЬНО

- 60** Аэропорт Краснодар строит воздушные мосты с ОАЭ

БИЗНЕС. КУЛЬТУРА. ОБРАЗОВАНИЕ

- 63** Краснодарские школьники штурмуют небо



ФОТОДИНАМИЧЕСКАЯ ТЕРАПИЯ В «ЕВРООНКО» —

безопасная методика лечения новообразований с помощью лазера. Применяется при:

- базальноклеточном раке,
- предраковых состояниях кожи,
- раке шейки матки,
- дисплазии эпителия шейки матки и других гинекологических патологиях.

Без шрамов и рубцов, достаточно 1 сеанса.

Процедуру выполняют московские онкологи-эксперты.



Евроонко

федеральная сеть клиник
экспертной онкологии

«ЕВРООНКО» — ЭТО:



Мировые стандарты диагностики и лечения рака



Инновационные технологии и врачи экспертного уровня



Оригинальные препараты последнего поколения с доказанной эффективностью



Современное оборудование от ведущих мировых производителей



Персонализированная медицина и комплексный подход



Высокий уровень комфорта, сервиса и заботы о каждом пациенте

ПОМОГАЕМ ДАЖЕ В САМЫХ СЛОЖНЫХ СЛУЧАЯХ

10000 ПАЦИЕНТОВ
ЕЖЕГОДНО

Адрес в Краснодаре:
Северная ул., 315

Телефон для записи
и справок: +7 (861) 206-61-49

ЛИЦЕНЗИЯ ЛО-23-01-014583 ОТ 09/06/2020

*РЕКЛАМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

МИХАИЛ МИШУСТИН: СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС – ОЧЕНЬ ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В СТРАНЕ

ПРЕСС-СЛУЖБА ТПП РФ, АЛЕКСАНДР БОНДАРЬ

«Успешная семья – успешная Россия» – неизменный девиз Всероссийского форума, посвященного проблемам развития семейного бизнеса, который уже четвертый раз проводит ТПП РФ.

Собственно, сама эта тема была в 2017 году поднята именно Палатой. Во всем мире основу экономики составляют семейные предприятия, самые устойчивые и крепкие в бизнесе именно потому, что они семейные. Их много появилось за последние десятилетия и в России, но были они как бы вне течения, о них практически не говорили, они не были законодательно выделены как вид бизнеса, что создавало им немало трудностей.

Вот поэтому ТПП РФ и занялась этим направлением. Сегодня возрождением лучших традиций семейного предпринимательства и его философии занимается вся система торгово-промышленных палат, не раз заявлял президент ТПП РФ Сергей Катырин.

И вот снова прошел форум, уже ставший признанной и авторитетной площадкой для семейного бизнеса, в котором принял участие председатель правительства страны Михаил Мишустин. Перед началом пленарного заседания он в сопровождении главы ТПП РФ Сергея Катырина и вице-президента ТПП РФ Елены Дыбовой посетил ярмарку семейного бизнеса, проходившую в рамках форума. Представители семейного бизнеса на форуме не только представили свою продукцию и рассказали о своей работе, но и высказали пожелания главе правительства относительно развития бизнеса как такового.

Например, поднимался вопрос об излишне жестких требованиях к организации малой выездной торговли. Работа по этому вопросу ведется, ответил премьер. Безусловно, пояснил он, если речь идет о здоровье людей или о безопасности, меры должны быть соответствующими. В остальных же случаях все должно быть разумно и соответствовать условиям региона, например, нелепо требовать устанавливать для летней торговли утепленный павильон на юге страны.

Семейное предприятие на землях сельхозназначения имеет козью ферму, есть цех по изготовлению продукции. А вот поставить павильон для продажи запрещено. Нелепость. Премьер пообещал разобраться, надо проанализировать ситуацию с правовой точки зрения, но ненужные запреты не нужны ни государству, ни бизнесу, их надо отменять.

Малый бизнес уже который год задыхается от отчетности. Как ее уменьшить? Ответ: в порядке эксперимента создается автоматизированная система упрощенного налогообложения для малых предприятий с численностью работающих не более пяти человек и годовой выручкой не больше 60 млн рублей. Фактически отчетность отменяется, все будет контролироваться в автоматическом режиме, и главное – не будет налоговой декларации. Михаил Мишустин отметил, что надеется на успех эксперимента, и тогда он прочно войдет в практику.



Фото: Дмитрий Подрезов

Что касается фермерских хозяйств, то там предусмотрено уменьшение форм отчетности до одной.

Есть законопроект, касающийся смягчения штрафных санкций, сообщил глава правительства, отвечая на соответствующий вопрос. Вводится такая мера, как предупреждение при первом нарушении. Фактически предусмотрено для малых предприятий, для социально ориентированных компаний и двукратное снижение самих штрафов, которые не будут к тому же суммироваться.

Многих руководителей семейных предприятий беспокоит вопрос наследования бизнеса. Сегодня он может быть раздроблен и в итоге фактически сведен на нет. В ближайшие месяцы вступит в силу закон, справедливо решающий эту проблему, сообщил премьер.

Михаил Мишустин выступил на пленарном заседании форума.

Он отметил в своем выступлении важность развития семейного бизнеса. В мире именно он составляет две трети всех предприятий, давно уже давая в разных странах 70–90 % ВВП и обеспечивая до 70 % рабочих мест.

У нас, отметил Михаил Мишустин, ситуация несколько иная, семейный бизнес новой России значительно моложе, чем за рубежом. Тем не менее, привел глава правительства данные ТПП РФ, сегодня три четверти малых и средних предприятий – это уже именно семейный бизнес.

В стране используются многие меры поддержки бизнеса, к тому же дополнительные меры были приняты в связи с пандемией, что помогло сберечь многие предприятия, в том числе и семейные. Михаил Мишустин перечислил некоторые из этих мер поддержки, особо подчеркнув, что не все предприятия в пострадавших отраслях смогли, к сожалению, воспользоваться поддержкой, в частности, из-за проблем с ОКВЭД (об этом говорили премьеру и участники форума перед пленарным



заседанием). Он сообщил, что идет работа, в итоге которой проблема жесткой привязки бизнеса к кодам ОКВЭД вскоре будет решена. Малый и средний бизнес восстанавливается после пандемии. В прошлом году было зарегистрировано более 1 млн новых предприятий. Государство продолжает оказывать поддержку. Так, в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» выделяется около 65 млрд рублей, причем более половины этой суммы пойдет на льготные кредиты. Идет работа по созданию цифровой экосистемы для малых и средних предприятий, с помощью которой дистанционно можно будет решить многие вопросы, например, получить льготное кредитование. Запуск системы планируется уже в феврале.

Семейный бизнес – очень перспективное направление в стране, оно будет развиваться – этими словами Михаил Мишустин закончил свое выступление, пожелав участникам форума успехов в реализации своих планов.

Пленарное заседание «МСП в экономике региона: как создать источники роста?» вел президент ТПП РФ Сергей Катырин. Во вступительном слове он отметил внимание правительства к тематике малого бизнеса и семейного в частности. Во время общения главы правительства с представителями семейного бизнеса и в ходе посещения им ярмарки, проходящей в рамках форума, были высказаны многие пожелания. Они будут обобщены и представлены в правительство. Но некоторые вопросы уже практически

решены, поскольку новые законы вступают в действие в этом году. Сергей Катырин представил статистику относительно роли малого бизнеса в экономике разных стран. У России здесь огромное поле работы, резерв роста очень большой. В 2021 году многое было сделано, но многое еще надо сделать. Есть проблемы, и их немало. Так, остро стоит проблема кадров. Эта и другие проблемы решаются очень непросто, но решать их нужно – этими словами Сергей Катырин завершил вступительное слово.

Далее выступил генеральный директор АО «Корпорация «МСП» Александр Исаевич, который рассказал о деятельности корпорации. Так, идет работа, направленная на облегчение получения малым бизнесом кредитов. Каждый пятый бизнесмен из получивших кредиты в последние месяцы с помощью корпорации раньше не мог бы этого сделать. Кроме того, важно ускорить саму процедуру получения денежных средств. Так, 5 млрд рублей кредитов для бизнеса за последние три месяца выданы были без залога, причем очень быстро. Идет работа по расширению рынков сбыта для малых предприятий. Важное направление – встраивание МСП в производственные цепочки крупных промышленных предприятий. Нужна также цифровая платформа для МСП, с помощью которой можно было бы решать многие вопросы. Работа по ее созданию идет.

Губернатор Рязанской области Николай Любимов рассказал, как федеральная и региональная системы поддержки



помогают развитию бизнеса «на местах». Так, в 2021 году областной экспорт благодаря такой поддержке вырос в 2,5 раза. Прежде всего в страны СНГ, конечно, но не только.

Глава Республики Саха (Якутия) Айсен Николаев продолжил тему, затронув, в частности, тему сокращения барьеров для ведения малого бизнеса. Работа дает результаты. В 2021 году республика в рейтинге, определяющем уровень административного давления, с 77 места переместилась на 22. Работа продолжается.

О работе с семейными предприятиями рассказали также заместитель губернатора Калужской области Владимир Попов (он привел примеры успешной деятельности семейных компаний в регионе и подчеркнул, что область готова поддерживать в силу своих возможностей каждое новое семейное предприятие) и заместитель губернатора Кемеровской области Виктор Кириллов (в области, учитывая трудности, вызванные эпидемией, решили оказать дополнительную поддержку более 300 предприятиям, на что, в частности, выделено из областного бюджета порядка 90 млн рублей).

В ходе пленарного заседания прошел блиц-опрос на тему: что может стать источником роста бизнеса? Ответы были различными, но в целом мнение большинства было следующим: нужен простой доступ к финансовым ресурсам со ставкой не выше 5 % годовых и важно, чтобы как можно меньше было помех и бюрократических

препятствий для бизнеса, а государство устанавливало бы как минимум на 10 лет неизменяемые «правила игры».

Был проведен еще один опрос – какие основные вызовы для долгосрочного развития семейного бизнеса видят сами предприниматели. Среди ответов – отсутствие признанного государственного статуса семейного предпринимательства, отсутствие горизонта планирования и высокие риски для семьи в условиях нестабильной экономической ситуации, монополизация рынков и сфер деятельности, из-за чего малым семейным предприятиям бывает трудно найти свое место. Оказалось также, что встречается и нежелание детей продолжить семейный бизнес (7 % опрошенных отметили эту проблему).

О работе законодателей, направленной на развитие малого и среднего бизнеса, в том числе семейного, кратко рассказал глава Комитета Госдумы РФ по малому и среднему предпринимательству Александр Демин (в частности, среди важных задач сегодня – принятие закона о семейном бизнесе, закона о нестационарной торговле).

Здесь Сергей Катырин отметил, что бизнесу надо выработать совместную позицию и поддерживать соответствующие инициативы законодателей – опыт показывает, подчеркнул он, что вместе, набрав «критическую массу», проще (и быстрее) продвигать нужные для бизнеса законы.

Свою точку зрения на то, как решать проблемы малого бизнеса, представила член Совета Федерации РФ Ольга Епифанова.

Предпринимателю надо иметь больше времени на взаимодействие с клиентом и развитие своего бизнеса, не отвлекаться на рутинные процессы, убежден представитель Сбербанка Олег Семенов. Нет бухгалтера? Нужны новые рынки сбыта, новые кадры? Для решения этих и других вопросов есть специальные сервисы. У Сбербанка имеются не только деньги для бизнеса, у банка есть многие нужные сервисы для помощи предпринимателям.

В заключение пленарного заседания генеральный директор ТПП Нижегородской области Иван Разуваев рассказал о работе Центра семейного бизнеса (первый такой центр был открыт именно в Нижнем Новгороде).

Итоги работы форума подвел Сергей Катырин, отметив, что впереди работы много, но выполнить ее необходимо с пользой для бизнеса и страны. За пять лет, прошедших с первого форума, многое сделано для развития семейного бизнеса. Эта работа очень созвучна со словами главы государства в 2021 году о том, что именно крепкая благополучная семья и есть главная национальная идея России.

Источник: <https://news.tpprf.ru/news/2951666/>



ТПП РФ: финансовая сфера сделала качественный рывок в поддержке предпринимателей

В рамках Четвертого всероссийского форума семейного бизнеса прошла одна из ключевых сессий «Банки и семейный бизнес: вместе в будущее». Модератор сессии – вице-президент ТПП РФ Елена Дыбова отметила, что финансы – это главная тема для всех предпринимателей, в том числе для семейных компаний.

ПРЕСС-СЛУЖБА ТПП РФ, СЕРГЕЙ ОСИПОВ

Поэтому сессия была условно разделена на несколько блоков. С одной стороны, это рассказ о вызовах и возможностях для бизнеса, а с другой – сейчас уже актуален разговор не столько о привлечении заемных средств, сколько о сервисных решениях, которые предлагают финансовые институты для предпринимателей.

Как подчеркнула Елена Дыбова, за несколько лет финансовая сфера сделала качественный рывок в работе с предпринимателями. Если раньше на сайтах банков было трудно найти даже раздел, предназначенный для малого и среднего бизнеса, то теперь предпринимателям предлагаются не только специализированные страницы, но и целый набор различных инструментов, поддержка менеджеров и консультантов. Формируется сервисная оболочка, которая реально помогает и упрощает деятельность предпринимателей по развитию своего бизнеса.



Фото: Дмитрий Подрезов

Анализ показывает, что большинство предпринимателей (84 %) по-прежнему основным источником развития своего бизнеса видят кредитные средства. При этом многие не знают о тех возможностях, которые сейчас предлагает финансовая сфера для предпринимателей. В стране создана целая система поддержки малого и среднего бизнеса, которая позволяет находить те или иные инструменты развития своего дела.

По словам директора департамента инвестиционной политики и развития малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития РФ Инны Дадаян, ключевой программой поддержки стала «Программа 1764». Она названа так по номеру постановления федерального правительства, которым была утверждена. Главная цель программы – увеличение доступности финансовой поддержки предпринимателей по льготным ставкам. Максимальная кредитная ставка здесь рассчитывается по формуле: ключевая ставка плюс 2,75 %.

В 2022 году партнерами программы стали уже 100 банков. Важный момент – введено ограничение по максимальному объему кредита по категориям заемщиков. Это сделано для того, подчеркнула Инна Дадаян, чтобы как раз малый и микробизнес имели бы возможность претендовать на льготную финансовую поддержку со стороны государства. Структура кредитного портфеля «Программы 1764» говорит сама за себя. На конец 2021 года более 50 % его объема

составили кредиты, выданные микропредприятиям, около 30 % – малому бизнесу, 20 % – среднему бизнесу.

Советник экономической службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России Роман Марков подтвердил значимость «Программы 1764» для сегмента малого и среднего предпринимательства (МСП). С ее помощью выдана примерно седьмая часть всех кредитов для МСП. В то же время, отметил Роман Марков, помимо кредитов активно развиваются другие финансовые инструменты. Это краудфинансирование, лизинг, факторинг, инструменты фондового рынка. Значительную поддержку бизнесу оказывает развитие системы быстрых платежей (СБП). За 2021 год количество компаний, которые воспользовались оплатой товаров и услуг через СБП, увеличилось в пять раз, достигнув 160 тысяч. В нынешнем году, подчеркнул Роман Марков, расширение системы продолжится – к ней будут подключаться все больше банков, прежде всего, региональных.

В свою очередь главный управляющий директор ВЭБ.РФ по направлениям МСП и закупок Марина Романова рассказала об изменениях в системе господдержки предпринимателей. ВЭБ.РФ занялся координацией работы целого ряда институтов развития, и объединение уже дало видимый синергетический эффект. Любой инвестиционный проект можно рассматривать совместно, причем каждый институт развития предлагает свой вариант поддержки, что только усиливает конкретный проект. Эффективным

инструментом стали выездные питч-сессии, на которых рассматриваются инвестиционные проекты предпринимателей. В рамках данных сессий происходит детальный анализ, который выявляет сильные стороны проектов. Питч-сессии – это еще и обмен мнения и идеями. Предприниматели на сессиях получают возможность по-иному взглянуть на собственные проекты, найти дополнительные возможности для их дальнейшего развития.

Еще один важный акцент в данной сессии форума, рассказала Елена Дыбова, – это формирование сервисной среды для предпринимателей. Многие финансовые институты динамично расширяют свою деятельность, предоставляя комплексные сервисные решения. Во многом формирует современный тренд в этом направлении Сбербанк, в котором обслуживается значительная часть предпринимателей.

По словам директора дивизиона «Малый и средний бизнес» Сбербанка Алексея Шашкина, одна из главных задач для банка – быть рядом с предпринимателем, помогая ему решать самые различные вопросы и задачи. Это и донесение информации о вариантах льготной финансовой поддержки со стороны государства, и формирование пакета документов для получения льготных кредитов. Также предлагается набор сервисов по поиску сотрудников, новых клиентов, ведению документооборота и бухгалтерии, сервис по юридической поддержке бизнеса и т. д.

В прошлом году, продолжил Алексей Шашкин, появились настоящие новации – отраслевые решения для бизнеса. Это сервисные пакеты услуг для предпринимателей, работающих в сфере аренды недвижимости и транспорта. В скором времени к ним присоединятся сервисы по оптовой и розничной торговле, ЖКХ. Без сомнения, большой интерес у предпринимателей вызовет сервис по работе с маркетплейсами, который был запущен в конце 2021 года. Он призван значительно облегчить работу с торговыми площадками, а также наладить льготное финансирование проектов, нацеленных на работу с маркетплейсами.

Алексей Шашкин резюмировал главное устремление Сбербанка – максимально освободить предпринимателей от рутины, чтобы у них было больше времени для общения с семьей, а также реализации новых проектов и продуктов, которые помогут дальше развивать свой бизнес.

Руководитель развития кредитования малого бизнеса банка «ДОМ.РФ» Елена Пигасова рассказала еще об одном тренде в сфере взаимодействия с предпринимателями. Пандемия коронавируса при всех проблемах показала, что у одного из ключевых проектов банка – бизнес-ипотеки – хорошее будущее.

Так, покупка коммерческого помещения в ипотеку, позволяет снизить финансовую нагрузку на бизнес. Как правило,



ипотечные платежи меньше арендных на 13–38 %, размер зависит от величины первоначального взноса.

Также проявился повышенный спрос на покупку коммерческой недвижимости на первых этажах жилых комплексов. Это как раз то место, где предприниматели и клиенты хорошо находят друг друга. По сути, можно говорить о формировании новой бизнес-среды.

А директор департамента малого и среднего бизнеса СМП Банка Алексей Киселев указал на тренд развития инвестиционного финансирования. За этим продуктом в банк обращается все больше компаний. При этом продукт не простой: в нем, как правило, участвуют сразу несколько компаний, много внимания приходится уделять структурированию сделки. Важный момент – это реализация инвестиционных проектов с помощью государственных программ поддержки, в том числе упомянутой «Программы 1764». Она реально востребована, лимит по ней СМП Банком в 2021 году был выбран уже в августе. И объем квоты, выделенный на 2022 год, говорит о том, что средств программы явно будет не хватать. Иными словами – «Программе 1764» срочно требуется дальнейшее расширение.

Подводя итоги сессии, Елена Дыбова отметила, что семейный бизнес обладает большим потенциалом роста. Каждая семейная компания – это микросообщество, в полной мере нацеленное на устойчивое развитие своего бизнеса. То есть большая часть семейных компаний – это как раз для финансовых институтов те самые базовые клиенты. К ним нужно присмотреться, с ними важно работать. И чем больше будет сервисных решений, программ поддержки, финансовых продуктов, тем больше будет точек взаимодействия с предпринимателями и возможностей для роста по-настоящему стратегического для страны семейного бизнеса.

Источник: <https://news.tpprf.ru/news/2951919/>

ШИНЫ, РТИ И КАУЧУКИ

24-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ,
ШИН, ТЕХНОЛОГИЙ
ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА,
СЫРЬЯ И ОБОРУДОВАНИЯ

26–29
АПРЕЛЯ
2022

Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

 МИНПРОМТОРГ
РОССИИ



РОССИЙСКИЙ
СОЮЗ
ХИМИКОВ



Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российского Союза химиков
- ОАО «НИИТЭХИМ»
- ФГУП «НТЦ «Химвест»

Под патронатом ТПП РФ

 **ЭКСПОЦЕНТР**

www.rubber-expo.ru



12+

Реклама

ШИНЫ, РТИ И КАУЧУКИ • TIRES & RUBBER



В ТПП РФ ОБСУДИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА И ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

18 февраля в ТПП РФ состоялось совместное заседание комитета по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности и комитета по предпринимательству в сфере туризма на тему «Оздоровительный туризм и санаторно-курортное лечение: проблемы и перспективы».

НИНА СОЛДАТОВА, КРИСТИНА ЖАВГУРЯН

Открыл заседание вице-президент ТПП РФ Максим Фатеев. Обращаясь к участникам, он отметил актуальность темы – участие в онлайн-формате приняли представители многих регионов, в том числе из Краснодарского и Ставропольского краев, Карачаево-Черкесской Республики, Республики Коми, Псковской, Тюменской, Челябинской, Калужской, Брянской, Белгородской, Ярославской, Архангельской областей.

Вопросы здоровьесбережения, оздоровления и отдыха определены в качестве одной из национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года. Многие эксперты обоснованно говорят о необходимости расширения государственных программ и объемов финансирования санаторно-курортного лечения. При этом важно стимулировать возросший в последние годы спрос на российские курорты посредством повышения уровня комфортности и доступности услуг лечебного туризма. Важно привлекать крупный капитал в санаторно-курортную отрасль страны в целях развития инфраструктуры. Учитывая высокую капиталоемкость, в целях эффективности капиталовложений в основные фонды необходимо предоставить налоговые льготы бизнесу в этом секторе экономики. Достаточно остро стоит кадровый вопрос – санаторно-курортному комплексу требуется большое количество

сотрудников по широкому кругу специальностей, в том числе медицинских.

Кроме того, важно предоставить максимально широкую информацию о возможностях санаторно-курортного комплекса. Причем не только медицинских, но и рекреационных, туристических, спортивных, развлекательных программах. Совместная работа позволит привлечь и в санатории, и в регионы в целом новых туристов. Максим Фатеев отметил, что специалисты ТПП РФ готовы подключиться к разработке и внедрению системы комплексной оценки санаторно-курортных организаций с присвоением категорий качества. Аналогичный опыт наработан в части гостиниц и объектов размещения.

Сомодераторами заседания выступили председатель комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере туризма Юрий Барзыкин и председатель комитета ТПП РФ по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности, академик РАН Валерий Сергиенко.

Обращаясь к участникам, Юрий Барзыкин отметил, что конкурентоспособность на внутреннем туристическом рынке во многом обеспечивают именно оздоровительный туризм и санаторно-курортное лечение.





Рекреационный потенциал территорий важно конвертировать в качественный туристский продукт. Несомненно, пандемия внесла коррективы и перенаправила спрос на российские курорты, но важно сохранить в перспективе спрос на внутренний туризм, обеспечить возвратность туристов. Еще одной серьезной задачей является перераспределение спроса в течение года, именно оздоровительный туризм является внесезонным.

Валерий Сергиенко остановился на основных вопросах, которые стоят перед системой здравоохранения в сфере санаторно-курортного лечения. Он подчеркнул, что санаторно-курортное лечение является неотъемлемой частью лечебного процесса, обеспечивающей восстановление пациентов после тяжелых заболеваний, оздоровление при хронических заболеваниях, а также поддержание здоровья и профилактику. Поэтому при развитии медицинского туризма, при наличии соответствующих показаний, важно обеспечить оказание необходимых медицинских услуг не только за счет средств граждан, но и за счет государства.

Выступление председателя комитета Совета Федерации по социальной политике Инны Святенко было

посвящено значению санаторно-курортного комплекса в здоровьесбережении и достижении национальных целей. Особенно актуальной тема стала в связи с распространением новой коронавирусной инфекции и необходимостью реабилитации граждан, перенесших COVID-2019. Всемирная организация здравоохранения отмечает наличие отложенных негативных эффектов, требующих длительного периода восстановления пациентов. Поэтому задача системы здравоохранения и санаторно-курортного комплекса состоит в как можно большей минимизации негативных последствий болезни. Вместе с тем, отметила Инна Святенко, такая сложная ситуация дала импульс для модернизации санаторно-курортного комплекса и лечебной базы. Особое внимание в выступлении было уделено вопросам сохранения и развития системы реабилитации и отдыха детей. По словам Инны Святенко, Советом Федерации разработан проект федерального закона, запрещающий перепрофилирование детских лагерей.

Почетный президент Российского союза туриндустрии Сергей Шпилько, говоря о перспективах развития санаторно-курортного комплекса, призвал ориентироваться на привлечение современных потребителей

услуг, в том числе молодежи. Для этого необходимо разрабатывать и внедрять современные стандарты сервиса, включающие не только медицинские услуги, но и цифровизацию сервисов, современную инфраструктуру, повышение экологической составляющей.

О значении профилактической направленности санаторно-курортного лечения рассказал заместитель директора по стратегическому развитию медицинской деятельности ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр реабилитации и курортологии» Минздрава России Максим Яковлев. В связи с тем, что в 2012 году произошло нормативно-правовое разделение понятий медицинской реабилитации и санаторно-курортного лечения, последнее не вошло в программы оказания медицинской помощи. При этом все специалисты единогласно говорят о необходимости его возвращения как вида специальной медицинской помощи и включения в программы ОМС. Для этого требуется внести изменения в Федеральный закон от 21 ноября 2011 года № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

Кроме того, при предоставлении услуг гражданам важно разграничить и обозначить, что санаторно-курортное лечение включает в себя медицинскую помощь, а СПА-услуги носят косметический или релаксирующий характер.

Максим Яковлев подробно рассказал о формируемом НМИЦ РК Государственном реестре курортного фонда Российской Федерации и обратился к участникам заседания с предложением принять участие в его формировании и предоставлении информации о санаторно-курортных организациях. В дальнейшем на базе реестра планируется создать интерактивную карту курортов, в которой будет представлена информация о природно-лечебных факторах и ближайших санаторно-курортных организациях, в которых можно пройти курс реабилитации по соответствующим показаниям.

Главный внештатный специалист по санаторно-курортному лечению Минздрава России Михаил Никитин в своем докладе отметил, что пандемия COVID-19 поставила перед системой здравоохранения задачи по поиску эффективных мер по восстановлению большого количества пациентов с постковидным синдромом. Одним из основных резервов для восстановительного лечения является применение программ санаторно-курортного лечения. Даже с учетом действующих эпидемиологических ограничений рынок санаторно-курортных услуг продолжил расти в 2021 году. В качестве основных факторов роста он указал отложенный спрос, закрытые зарубежные направления, программу туристического кешбэка, которая позволила сохранить спрос в межсезонье.

О практике регулирования и развития медицинского туризма как самостоятельного вида туристского продукта рассказал президент Ассоциации медицинского туризма и экспорта медицинских услуг, председатель комитета РСТ по медицинскому туризму Евгений Чернышёв. Российское здравоохранение, в том числе санаторно-курортный и оздоровительный комплекс, имеют высокую международную репутацию. Именно поэтому важно продвигать эту отрасль на международном рынке медицинских и туристических услуг.

О современных технологиях и моделях организации санаторно-курортного комплекса в регионах рассказали председатель ТПП Краснодарского края Александр Ткаченко, вице-президент ТПП Ставропольского края Любовь Валова, президент ТПП КЧР Диана Хубиева, заместитель председателя ТПП г. Сочи Наталья Ахтырская, член комитета по туризму ТПП Московской области Елена Королева, председатель ТПП города-курорта Анапы Игорь Ткачук.

Об основных барьерах для развития санаторно-курортной отрасли и предложениях по комплексному развитию системы услуг санаторно-курортных организаций рассказали председатель комитета ТПП города-курорта Анапы по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности, генеральный директор ЗАО «Санаторий «Русь» Дмитрий Ионов и и.о. директора пансионата «Кривск» Банка России (Псковская область) Дмитрий Богданов.

По итогам заседания участники поддержали предложения по продлению проекта «туристический кешбэк», внесению изменений в налоговое законодательство в части предоставления налогового вычета для граждан при приобретении санаторно-курортной путевки за счет личных средств, а также предоставления льгот для санаторно-курортных организаций по аналогии с медицинскими организациями (в первую очередь, в части налога на имущество).

Большой интерес участников вызвала информация о расширении экспорта услуг санаторно-курортного комплекса и привлечения зарубежных туристов. Принято решение проработать вопрос о подготовке заседания по данной теме совместно с Российским экспортным центром.

Резолюция совместного заседания будет направлена в Правительство Российской Федерации, Государственную Думу и Совет Федерации.

<https://news.tpprf.ru/ru/news/3031706/>



Фото: пресс-служба Банка Интеза

НАТАЛЬЯ МИНЖУЛОВА:

«За время работы в крае банк предоставил более 80 млрд рублей на развитие бизнеса региональных компаний»

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Южный филиал АО «Банк Интеза» является членом Торгово-промышленной палаты с 2004 года. Глава банка Наталья Минжулова рассказала о ситуации на рынке банковских услуг в Краснодарском крае, мерах господдержки, доступных кубанскому бизнесу, а также о социальных проектах Банка Интеза.

Я начну беседу с традиционного Вопроса рубрики «Персона». Расскажите, как развивалась ваша карьера? Что привело вас в банковскую сферу?

История с моим приходом в банковскую сферу скорее характерна, чем необычна для специалистов разных областей, которые жили и работали в 90-е годы. Я успешно завершила обучение в аспирантуре биологического факультета Кубанского госуниверситета и вышла на рынок труда с пониманием, что скорее всего придется работать не по профессии – в силу стремительных и не всегда благоприятных перемен, происходивших в стране в 90-е годы.

В скором времени я получила предложение попробовать себя в банковской сфере, в новом тогда для банков направлении – в роли специалиста по ценным бумагам. Я сдала необходимые экзамены, получила сертификат и начала работать в филиале Кубинбанка. Было очень интересно, рынок ценных бумаг только формировался, приходилось в буквальном смысле работать и одновременно учиться. Позднее я пробовала себя в разных направлениях банковской сферы и в итоге предпочла специализироваться на кредитовании юридических лиц, что стало основным профилем на долгие годы.

И да, я застала время, когда ставка по депозиту была 170 % годовых, а по кредиту – 250 %! И кризисы 1998, 2008 и 2014 годов приносили свои новшества в экономику, законодательство и банковский сектор.

Последние девять лет я возглавляю Южный филиал Банка Интеза.

Банк Интеза – российский дочерний банк Группы Интеза Санпаоло (Италия), который ведет свою историю с 1992 года. 100 % акций Банка Интеза принадлежат Группе Интеза Санпаоло. Банк Интеза обслуживает клиентов в 21 регионе России.

С 90-х годов вами пройден большой путь, многое сделано. Какими достижениями вы гордитесь?

За годы работы в банковской сфере основным своим достижением я точно считаю не показатели, проценты, важные грамоты и благодарности (хотя их тоже немало), а тех людей, которые встречались мне, с которыми взаимодействую и работаю на протяжении этого времени. Все результаты – это достижения коллектива единомышленников, не равнодушных к целям, поставленным руководством. Это всегда залог успеха

и главная награда за все усилия – иметь таких людей рядом. Но это и колоссальный труд руководителя: собрать именно этих людей и нацелить на нужный результат. Поэтому очень дорожу специалистами не просто с высокими профессиональными компетенциями, а теми, кто проявляет готовность принимать общие цели организации и готов эти цели постоянно достигать. Я горжусь, что у нас в Южном филиале таких коллег большинство.

Поговорим о банке. 2022-й – юбилейный для Банка Интеза в Краснодарском крае. Каких показателей удалось достичь за 20 лет существования?

Сегодня в нашем филиале работает пять операционных офисов, расположенных в четырех городах – Краснодаре (два отделения), Сочи, Ростове-на-Дону и Волгограде, которые объединены в Южный филиал АО «Банк Интеза».

В Краснодарском крае Банк Интеза предлагает полный спектр банковских услуг для индивидуальных предпринимателей, юридических лиц и частных клиентов. Мы кредитруем корпоративный бизнес и активно финансируем малые и средние предприятия. За время работы в крае банк предоставил более 80 млрд рублей на развитие бизнеса региональных компаний.

Объемы выданных средств на поддержку бизнеса в Краснодарском крае подтверждают активную позицию банка на рынке, интегрированность в экономику региона и долгосрочные планы по финансированию предприятий региона.

В части корпоративного финансирования банк предпочитает сотрудничество с флагманскими отраслями экономики, включая крупное промышленное производство, металлургию, АПК. В сегменте МСБ Банк Интеза обслуживает микро-, малые и средние предприятия с годовым оборотом до 2 млрд рублей. Банк оказывает весь комплекс услуг данным клиентам, а приоритетным направлением работы является кредитование на цели развития бизнеса.

В рамках программ поддержки для малого и среднего бизнеса Банк Интеза предлагает клиентам различные инструменты государственной поддержки предпринимательства. Расскажите об этом поподробней.

Прежде всего это предоставление льготных кредитов для финансирования приоритетных отраслей экономики.



Около 2/3 внешнеторгового оборота между Россией и Италией проходят через Банк Интеза и Группу Интеза Санпаоло

Так, в рамках программы стимулирования кредитования субъектов МСП, разработанной Корпорацией МСП, Банк Интеза, являясь уполномоченным банком по данной программе, имеет возможность предоставить кредит по фиксированной льготной ставке 12,5 % годовых вне зависимости от вида экономической деятельности клиента или финансируемого проекта. Банк Интеза в рамках данной программы выдает кредиты на срок до 10 лет, комиссии за выдачу кредита отсутствуют.

Не менее важным инструментом государственной поддержки малого и среднего предпринимательства являются получение субъектом МСП необходимого объема финансирования при отсутствии достаточного залогового обеспечения. Я имею в виду кредиты, обеспеченные гарантией АО «Корпорация МСП» и кредиты под поручительство региональных гарантийных фондов. Аккредитация в указанных институтах поддержки позволяет Банку Интеза использовать гарантийный механизм в качестве обеспечения предоставляемых кредитных средств. Клиенты банка могут получить необходимое финансирование, предоставив в качестве обеспечения по кредиту Гарантию

корпорации и/или Поручительство гарантийного фонда в объеме до 70 % от необходимого залогового обеспечения. В данном механизме, реализуемом в Банке Интеза, есть целый ряд иных преимуществ, таких как снижение расходов на страхование, возможность получения кредита по пониженной ставке, простота процедуры оформления, короткие сроки принятия решения. От клиента не требуется специального обращения в Корпорацию МСП или Фонд – весь процесс взаимодействия с данными организациями берут на себя наши опытные сотрудники, что существенно снижает трудозатраты клиента и исключает возможные ошибки при оформлении документов.

Банк реализует дополнительные программы лояльности специально для предпринимателей. Какие предложения наиболее актуальны сегодня для кубанского бизнеса?

Специально для предпринимателей Кубани банк реализует целый спектр дополнительных программ лояльности,

в числе которых можно перечислить: упрощенные процедуры выдачи кредитов для повторных клиентов банка, кредитные карты для собственников бизнеса, документальные операции, корпоративные карты, расчетно-кассовое обслуживание в рамках пакетных предложений и многое другое.

Сегодня Банк Интеза и его материнская структура Группа Интеза Санпаоло являются ключевым финансовым институтом в экономическом взаимодействии между Италией и Россией, около 2/3 внешнеторгового оборота между нашими странами проходят через Банк Интеза и Группу Интеза Санпаоло. Нашими преимуществами является успешный многолетний опыт, знание российского, итальянского и международных рынков, технологии Группы Интеза Санпаоло, а также платформа Italian Desk – единая база контактов для наших клиентов по всему миру. История Группы Интеза Санпаоло насчитывает почти 500 лет и сегодня банк действует в 34 странах. Для клиентов, которые ищут итальянских партнеров, мы предоставляем доступ к пулу итальянских компаний, заинтересованных в выходе на российский рынок.

Как на работу банка повлияла пандемия? Что изменилось в работе Ваших отделений?

Пандемия коронавируса привнесла много нового в нашу жизнь, и кубанский бизнес здесь не исключение. С одной

стороны, в нашем регионе существенно увеличился спрос на санаторно-курортные услуги и жилую недвижимость, повысился сезонный спрос на продукты питания, так же, как и в других регионах, существенно выросли объемы онлайн-торговли. Все это неизбежно должно было привести к появлению большого количества новых инвестиционных проектов в данных отраслях, и, как следствие, повышению спроса на долгосрочные инвестиционные кредиты, в которых Банк Интеза традиционно силен.

Но не все так однозначно. Сейчас некоторые эксперты высказывают мнение, что в связи с ростом банковского процента по кредитам и существенным увеличением стоимости стройматериалов, спрос со стороны бизнеса на долгосрочные инвестиции может снизиться. В этих условиях, на наш взгляд, особую актуальность приобрели финансовые услуги, в которых банк, наряду с основными своими функциями, приобретает роль финансового консультанта, помогая клиенту находить наиболее эффективные, выгодные и безопасные пути финансирования своих проектов. И в этой области наши сотрудники обладают самыми широкими компетенциями.

Изменилась и жизнь наших отделений. Мы особенно внимательно следим за мерами безопасности как наших уважаемых партнеров, так и наших коллег. Для большей части сотрудников мы предоставили возможность работать в удаленном режиме, если эти функции никак не связаны с необходимостью присутствия в офисе. Это





В сегменте МСБ Банк Интеза обслуживает микро-, малые и средние предприятия с годовым оборотом до 2 млрд рублей

огромная техническая работа, которая была проведена в короткие сроки, что теперь позволяет практически в мгновенном режиме реагировать на изменение ситуации и сокращать количество присутствующих в офисах до минимума без потери эффективности. Для клиентов максимально настроены электронные сервисы для возможности работы без посещения офисов. Предполагаю, что в этом режиме мы все будем жить в ближайшей перспективе сосуществования с ковидным настоящим.

Банк Интеза принимает деятельное участие в культурной жизни России и Италии, поддерживая различные инициативы, в особенности те, которые направлены на развитие и укрепление культурного диалога между двумя странами. Расскажите о благотворительных и социальных проектах, которые реализуются в настоящее время. Как в работе банка реализуются принципы социальной ответственности?

Люди, сотрудники – главный актив нашего банка. Таков стратегический подход всей Группы Интеза Санпаоло. Об этом говорит и ее руководитель Карло Мессина в интервью и публичных выступлениях. Социальная ответственность начинается, если можно так сказать, с подхода к своим работникам.

Такой принцип действует и в отношении клиентов. Например, в разгар пандемии, ограничений, повсеместного свертывания экономической активности и Группа, и ее российский Банк Интеза старались войти в положение компаний, особенно из сегмента малого и среднего бизнеса, попавших в полосу сложностей. Мы находили компромиссы, что позволило предпринимателям сохранить свой бизнес, реструктурировать долги. Это дало отличные результаты. Собственно говоря, мы считаем наших клиентов в большей степени партнерами, с которыми проходим вместе часть пути. Это, я уверена, яркое проявление социальной ответственности.

Культурные проекты в этом плане тоже очень важны. Обмен культурными ценностями, взаимное обогащение на почве культуры – неперемное условие успешного сотрудничества.

Особую актуальность приобрели финансовые услуги, в которых банк, наряду с основными своими функциями, приобретает роль финансового консультанта, помогая клиенту находить наиболее эффективные, выгодные и безопасные пути финансирования своих проектов

Поэтому мы содействуем продвижению итальянской культуры в России и наоборот, путем, например, проведения, в течение уже многих лет, кинофестивалей. Это касается не только столиц, но и российских регионов. В прошлом году при нашей поддержке в Ростове-на-Дону состоялся кинофестиваль N.I.C.E., продемонстрировавший лучшие работы молодых итальянских кинематографистов. А в этом году мы уже поддержали кинофестивали «Из Венеции в Москву» и «Из Венеции в Новосибирск», на которых демонстрируются лучшие кинофильмы из программы последнего Венецианского кинофестиваля.

Значимую культурную акцию Группа Интеза Санпаоло и Банк Интеза провели прошлой осенью во Владивостоке. В крупнейшей картинной галерее столицы Приморья несколько месяцев были выставлены четыре уникальных картины из коллекции Группы Интеза Санпаоло. Это были так называемые ведуты, видовые изображения Венеции XVIII века кисти величайших мастеров того времени. Выставка имела колоссальный успех. Мы, конечно, намерены продолжать такого рода инициативы.

Какие деловые мероприятия с участием банка проходят в Краснодарском крае?

На протяжении всей деятельности банка южный филиал всегда являлся активным участником делового сообщества Краснодарского края.

Банк Интеза совместно с партнерами более 10 лет проводит бизнес-мероприятия, призванные способствовать развитию торгово-экономических отношений между Россией и странами Евросоюза, в более широком плане – на всем Евразийском пространстве. В 2019 году при участии южного филиала семинар проходил в Краснодаре, в 2021-ом – в Ростове-на-Дону.

Мы планируем, что 31 марта состоится «II выездная сессия Веронского евразийского экономического форума в г. Краснодаре». Партнерами мероприятия выступают: АЕБ, «Росконгресс», Петербургский международный экономический форум, ТПП, РСПП. Мы приглашаем на это мероприятие всех заинтересованных представителей бизнеса региона.





ТУРЕЦКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПРИЕХАЛИ В КРАСНОДАР

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Союз «ТПП Краснодарского края» совместно с Центром координации поддержки экспорта региона организовал визит закупочной делегации из Турецкой Республики. В рамках биржи контактов 26 января состоялось более 50 деловых встреч.

В делегацию из Турции вошли предприниматели, заинтересованные в закупках сельскохозяйственного сырья и кормов, в первую очередь зерновых культур.

Деловую программу бизнес-миссии открыл круглый стол «Экспортный и инвестиционный потенциал Краснодарского края». Модерировал мероприятие первый заместитель председателя ТПП региона Егор Робский. Он отметил, что ТПП Краснодарского края давно и плодотворно сотрудничает с Турцией. В последние годы совместно с турецкими партнерами Палата организовала бизнес-форум «Деловой мост Самсун – Краснодар»,

визит делегации Промышленной палаты провинции Коджаэли, биржу деловых контактов и бизнес-миссию кубанских предпринимателей в Турцию. Зампред выразил уверенность в высокой результативности предстоящих переговоров.

Его поддержал начальник Управления инвестиционного маркетинга и экспорта департамента инвестиций и развития МСП Краснодарского края Николай Корсаков. Он рассказал об инвестиционном потенциале региона и отметил, что экономические связи Кубани и Турции стабильно развиваются, благодаря в том числе работе Торгово-промышленной палаты и



Центра координации поддержки экспорта. В результате внешнеторговый оборот Краснодарского края и Турецкой Республики за 2021 год достиг полутора млрд долларов.

– Такие международные встречи позволяют укрепить существующие партнерские отношения, изучить новые перспективы для внешнеэкономической деятельности, продемонстрировать экспортный потенциал кубанских предприятий, – сказал директор Центра координации поддержки экспорта Краснодарского края Роман Воротников.

Он сообщил, что более 50 компаний выразили желание принять участие в b2b-переговорах с турецкими предпринимателями. Ряд встреч пройдет непосредственно на кубанских производствах.

Руководитель обособленного подразделения Российского экспортного центра в Краснодаре Владислав Есин рассказал о финансовой и нефинансовой господдержке экспортеров. В Стамбуле работает представительство РЭЦ, что расширяет возможности поддержки компаний, сотрудничающих с Турцией.

Деловую программу бизнес-миссии продолжила биржа контактов. В последующие дни делегация из Турции посетила ООО «Союз-Агро» (ТМ «Щедрая Кубань»), ОАО «Полтавский комбинат хлебопродуктов» и ООО «АФГ Националь». Были достигнуты предварительные договоренности о поставках в Турцию рисовой крупы и мукомольной продукции.

Мероприятие организовано в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт».





Фото: пресс-служба ООО «Маранде» и ООО «Агроплазма»

ЧЛЕНЫ ТПП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВОШЛИ В ЧИСЛО ЛУЧШИХ СЕМЕЙНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

Краснодарские компании ООО «Агроплазма» и ООО «Маранде» стали участниками проекта «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ». Проект способствует системному развитию семейного предпринимательства в России, а также формированию мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

-Я поздравляю специалистов и руководителей этих компаний с заслуженной победой. Они с нами уже не первый год и всегда принимают активное участие в мероприятиях палаты. Так, обе компании уже побеждали в региональном этапе ежегодной Национальной премии «Золотой Меркурий». В этот раз Торгово-промышленная палата России приготовила для них насыщенную программу, которая откроет новые

возможности для развития семейного бизнеса, – прокомментировал событие заместитель председателя ТПП Краснодарского края Олег Кузьменко.

По словам директора компании ООО «Агроплазма» Николая Бенко, преемственность поколений в АПК очень распространена:

– Сельское хозяйство – это дело всей жизни для аграриев, и часто в

нем занята вся семья. Многие хозяйства имеют долгую историю, в течение которой поколения непрерывно передают друг другу свои знания. Наша компания не исключение. Вместе со мной на предприятии трудятся мои жена, дочь и сын.

Сегодня «Агроплазма» является одним из крупнейших производителей семян гибридного подсолнечника. Вот уже 20 лет компания доказывает верность выбранному пути и способность вносить достойный вклад в продовольственное обеспечение страны.

ООО «Маранде» производит крышки для консервирования с 1993 года. Высокое качество продукции компании обеспечивается применением только сертифицированных материалов и непрерывным контролем инженеров на всех этапах производства.

Победители конкурсного отбора проекта «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ» примут участие во встречах с президентом ТПП РФ, руководителями министерств и ведомств, лидерами отраслей в рамках проекта ТПП РФ «Встречи на Ильинке», а также в тренингах, семинарах и других мероприятиях, разработанных специально для семейного бизнеса. Кроме того, предусмотрены и другие преференции, среди которых бесплатное размещение информационного стенда предприятия на собственной выставке АО «Экспоцентр», размещение фотографий на специально организованных выставках в Государственной Думе Федерального Совета РФ и Совета Федерации Федерального Совета РФ, включение в Реестр семейных компаний.

Реализация проекта осуществляется в рамках поручения Владимира Путина по законодательному установлению понятия «семейное предприятие» и отнесения его к субъектам малого и среднего предпринимательства.



ТПП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ НАЧАЛА СОТРУДНИЧЕСТВО С ОБЪЕДИНЕНИЕМ ИЗОБРЕТАТЕЛЕЙ

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ



ТПП Кубани и Всероссийское общество изобретателей и рационализаторов 9 февраля заключили соглашение о сотрудничестве. Документ подписали председатель краевой палаты Александр Ткаченко и председатель Совета ВОИР Георгий Мишулин.

Наше сотрудничество будет направлено на развитие изобретательской деятельности на территории Краснодарского края, формирование условий для развития рынка интеллектуальной собственности. Кроме того, мы продолжим разработку и внедрение системы мотивации кубанских предприятий к созданию условий для практического обучения студентов на производствах, – отметил Александр Ткаченко.

По мнению Георгия Мишулина, объединение предпринимателей

и изобретателей позволит повысить конкурентоспособность различных отраслей экономики региона.

– Две организации, обладающие серьезным потенциалом, подписывают соглашение о сотрудничестве. Цель – консолидация потенциалов для направления усилий на развитие региона, – сообщил представитель ВОИР.

Торгово-промышленная палата Краснодарского края особое

внимание уделяет развитию инновационной активности предприятий и внедрению передовых разработок кубанских изобретателей в производство. С этой целью при палате создан комитет по инновационной деятельности и высоким технологиям. ТПП активно сотрудничает с ведущими вузами региона, Кубанским научным фондом, Инжиниринговым центром Фонда развития бизнеса. Взаимодействие с ВОИР – очередной шаг в развитии этого направления деятельности ТПП Краснодарского края.

СЕМИНАР «ЛЕГАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ» ПРОШЕЛ В ТПП

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Семинар «Легальные инструменты оптимизации налоговой нагрузки» прошел 27 января в Торгово-промышленной палате Кубани.



Директор ООО «Глобал Финанс Краснодар», налоговый консультант с опытом работы в ФНС, а также единственный медиатор по налоговым спорам в Краснодарском крае Карен Абрамов рассказал кубанским специалистам о методах снижения налоговой нагрузки. Эксперт предупредил слушателей, что использовать незаконные

способы уменьшения налогового бремени опасно. Это может повлечь доначисление налогов, пеней, штрафа в размере 20 % от суммы налогов, подлежащих оплате в бюджет (при доказанном факте умысла налогоплательщика – 40 %), и даже уголовную ответственность. Дробление бизнеса, фиктивные сделки с фирмами-однодневками, закрытие

бизнеса каждые три года – эти и другие незаконные методы ведения бизнеса довольно быстро выявляются налоговиками.

Спикер подробно рассказал о способах законной оптимизации на общей и упрощенной системах налогообложения, а в завершение ответил на вопросы участников семинара.

В ТПП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РАССКАЗАЛИ О НОВЫХ СТАНДАРТАХ БУХУЧЕТА

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Слушателями семинара «Новые стандарты бухгалтерского учета в 2022 году» 15 февраля стали 60 кубанских специалистов. Обучающее мероприятие организовано Торгово-промышленной палатой Краснодарского края.



Семинар прошел в гибридном формате: 17 представителей и руководителей организаций Кубани участвовали в мероприятии офлайн, остальные – в онлайн-режиме.

Генеральный директор ООО «Центр аудита, консалтинга и экспертиз», аудитор и судебный эксперт Елена

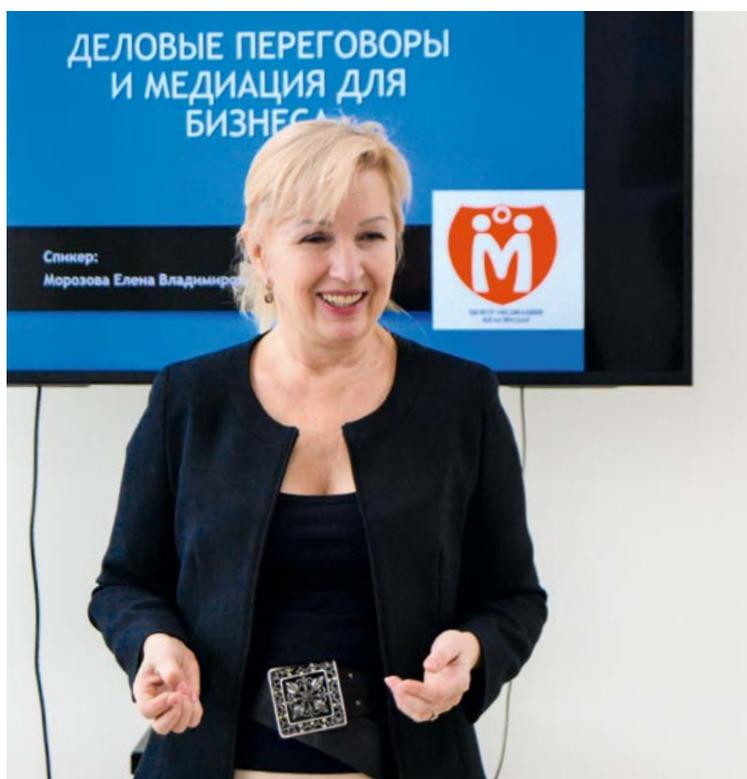
Шатилова рассказала об основных документах, регулирующих бухгалтерский учет, а также о последних изменениях в законодательстве и нормативной базе, которые необходимо учитывать при подготовке бухгалтерской отчетности. Эксперт отметила, что с 2022 года обязательно применять два новых стандарта

бухучета: ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения». Кроме того, Елена Шатилова прокомментировала ряд рекомендаций Бухгалтерского методологического центра по организации и ведению бухгалтерского учета и ответила на вопросы участников семинара.

ИНСТРУМЕНТЫ БИЗНЕС-МЕДИАЦИИ ИЗУЧАЛИ В ТПП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Бесплатный семинар «Деловые переговоры и медиация для бизнеса» прошел 26 января в Союзе «ТПП Краснодарского края». В нем приняли участие предприниматели, юристы и специалисты по управлению персоналом.



Медиатор и бизнес-тренер Елена Морозова рассказала об альтернативных способах досудебного урегулирования споров, а также о том, как научиться в короткие сроки конфиденциально устранять конфликтные ситуации без судебного разбирательства.

По мнению эксперта, медиация в бизнесе – это качественный подход

к разрешению предпринимательских споров и комфортное ведение бизнеса:

– Мой личный афоризм: «Поздно звать медиатора, когда уже все сгорело». Иногда нужно вызвать медиатора, чтобы пожара не было. И поэтому мы занимаемся еще и аудитом компаний. Например, для того, чтобы предотвратить конфликты, исследуем, как выстроены в команде

взаимоотношения, особенности взаимодействия отделов и т. д.

На протяжении трех часов участники встречи делились собственным опытом разрешения конфликтных ситуаций, задавали спикеру вопросы, получали практические рекомендации по ведению переговоров, выстраиванию эффективных коммуникаций и урегулированию споров в бизнесе.



СРЕДИ ЛУЧШИХ

ПРЕСС-СЛУЖБА ТЕМРЮКСКОЙ ТПП

Подведены итоги отбора семейных предприятий, заявки которых были направлены для участия в специальном проекте ТПП РФ «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ». В число 109 победителей вошло ООО «Штурвал».

Компания является членом Союза «Темрюкская торгово-промышленная палата» с 2012 года. Предприятие образовано в 2006 году и предоставляет услуги общественного питания.

ООО «Штурвал» неоднократно награждено благодарностями

и грамотами. Директор и учредитель компании Наталья Узунова активно участвует в общественной жизни поселка, оказывает благотворительную помощь, является депутатом Совета Сенного сельского поселения с 2014 года. В 2009 году ООО «Штурвал» приняло

участие в краевой целевой программе «Качество» и получило право пользоваться символом «Кубань-Качество».

Поздравляем Наталью Владимировну и коллектив ООО «Штурвал» с победой в одном из значимых проектов ТПП РФ!



АЛЕКСАНДРА КОШЕЛЕВА:

«Нужно быть Стивом Джобсом, чтобы иметь 48 черных водолазок и не обращать внимания на свой внешний вид»

МАРИЯ ЩЕРБАКОВА

Заместитель главного редактора «Кубанских новостей» и глава Ассоциации пиарщиков Кубани Александра Кошелева рассказала о проблемах пиар-индустрии в современной России и о том, как руководителю небольшой компании качественно продвинуть свой бренд.

Александра Алексеевна, у Вас сложилась очень интересная профессиональная биография. Вы родились в Азербайджане, начали работать журналистом в Тюмени, но именно Кубань называете своей Родиной. Расскажите читателю о Вашем «как Все начиналось».

В Азербайджан попала моя бабушка, по распределению после 1-го Ленинградского мединститута. Там я и родилась. В Краснодар переехала со своей семьей в начале 70-х годов. Моего отца, Алексея Тимофеевича, пригласили в новый институт ВНИИКРнефть, куда собирали ученых со всей страны. Краснодар стал моей Родиной, потому что здесь я окончила школу и провела всю свою сознательную жизнь.

Позже мы отправились с семьей на север, так как мой папа – нефтяник и один из первооткрывателей тюменской нефти. Честно говоря, мы поехали из-за квартирного вопроса, семья немаленькая, нужно было больше места.

Папу туда давно приглашал на работу руководитель «Сургутнефтегаза» Виктор Богданов. Он просил отца наладить на предприятии «науку». В конце концов мы переехали, и папа стал первым заместителем генерального директора научно-исследовательского и проектного института нефтяной промышленности «СургутНИПИнефть».

Таким образом мы оказались в Сургуте, где наша семья получила квартиру в 100 квадратных метров. Представьте себе, у наших соседей в коридоре даже стоял теннисный стол! К тому времени мне уже нужно было поступать в вуз. И ближайшим оказался Тюменский государственный университет. Так я попала на отделение журналистики филологического факультета.

Уже со второго курса я была внештатным автором на ГТРК «Регион-Тюмень» в редакции молодежных программ, а после окончания университета меня взяли корреспондентом в службу новостей. Спустя время наша семья решила вернуться в Краснодар.

Вы специалист, работавший и в журналистике, и в PR. Согласны ли Вы с тем, что в медиасфере произошли серьезные изменения. Жива ли журналистика как самостоятельная практика, или она движется в сторону пиар-индустрии и информационного сопровождения?

Да, появляются новые профессии, например, блогеры, но мне все-таки видится, что журналистика является стержнем, на который нанизываются все остальные направления.

В первую очередь журналистика – это возможность и умение правильно выражать свои мысли, владеть хорошим русским языком, анализировать причинно-следственные связи. Журналистика является одним из инструментов пиара, поскольку само собой разумеется, что если вы захотите донести какую-то мысль, но сделаете это косноязычно, то вас просто не поймут люди, на которых вы работаете.

Последние 10–20 лет постоянно говорят, что журналистике пришел конец, но, когда появилось кино, утверждали, что театр умрет. И вот эту «смерть» мы наблюдаем уже не один год.

PR получил развитие на Западе в 20-м Веке, у нас до 90-х годов это направление отсутствовало. Как бы вы обозначили специфику пиар-менеджмента в России на данный момент?

Вы знаете, я часто думаю о том, почему наш пиар находится в таком положении, о котором вы сказали. Все-таки корни этого мне видятся в «загадочной русской душе». Наш человек воспитывается в традициях скромности, когда выпячивание себя считается неприличным. Вспоминаются также страницы нашей истории – конец 30-х годов, когда высываться было опасно. Чувства неловкости и страха все-таки над нами довлеют.

Общество, где пиар появился еще в прошлом веке, как вы правильно заметили, оно другое. Проблема в нашей стране, на мой взгляд, заключается в том, что до сих пор мало кто понимает, что это такое и зачем оно надо. Для нашей страны это совсем новая специальность. Тем не менее развитие социально-экономических отношений само подталкивает нас к развитию пиар-деятельности.

Первая пиар-структура в России появилась в администрации президента, и она должна была обеспечивать обратную связь власти с народом. Позже пиарщики стали появляться и в других структурах.

Я буду рассуждать с точки зрения практика. В нашей стране есть огромное количество специалистов, которые учились на Западе. Они прекрасно владеют иностранными языками, но я бы сказала, что они находятся в каком-то космосе и только рассуждают, как оно должно быть.

Но если мы немного окунемся в наши «полевые» условия, посмотрим на любую компанию, у которой в штате есть пиар-специалист, то в процентах 85 случаев мы увидим



Александра Кошелева – автор книги о нашем земляке, первом олимпийском чемпионе по прыжкам на батуте Александре Москаленко

следующее: руководитель не очень-то понимает, зачем ему вообще этот пиарщик нужен и какие функции тот должен выполнять. В результате наши пиарщики являются старшими «куда пошлют».

Так, коллеги из Ассоциации пресс-служб Краснодарского края жалуются, что им поручают заказывать визитки, расставлять стенды на каких-то выставках, чуть ли не раздавать буклеты на этих мероприятиях.

Я бы даже сказала, 95 % успешности работы пиарщика зависит от отношения руководителя к нему и к его работе. Вот прекрасный пример – Дмитрий Песков. С профессиональной точки зрения он выполняет свою работу хорошо, я считаю, в практическом поле пресс-секретари могут только мечтать о таком взаимопонимании.

Наши руководители не считают, что нужно как-то правильно выстраивать свою работу с пиар-специалистами. Самое важное, чтобы во внешнем пространстве и руководителя, и его компанию только хвалили, чтобы руководителя от работы не отвлекали, когда поступает запрос от СМИ. Тексты утверждаются долго, что настраивает СМИ против пресс-службы и самой организации, ведь у журналистов нет новостей «не первой свежести».

И как объяснить руководителю, что он должен отбросить все свои дела и в первую очередь дать ответ журналистам, чтобы отношения оставались продуктивными?

Сегодня человек ежедневно получает около 10 тысяч сообщений, и на то, чтобы прочитать именно ваш пост, у него должны быть очень веские причины

Как предпринимателю понять, какой специалист ему нужен: SMM-щик, пресс-секретарь или пиарщик. И в чем вообще разница между ними?

Очень часто пресс-секретарь и специалист по связям с общественностью выступают в одном лице. Представим, что я предприниматель и мне нужен специалист. Я бы наняла пресс-секретаря. Чаще всего пресс-секретарь – это такой универсальный солдат: это тот, кто имеет общее понимание ситуации, а при необходимости он может нанять специфического пиарщика на аутсорсинг.

Что касается SMM-специалиста, это больше техническая профессия – человек, который занимается продвижением вашего контента в интернете. Он знает, как все оформить, как сделать так, чтобы аудитория увидела ваше сообщение. Скажем так, это лоцман, который направляет корабль по нужным вам маршрутам.

Поэтому я бы предложила начать с пресс-секретаря.

Информационное пространство отзывается на запросы общественности. Появилось множество курсов по пиар-менеджменту с нуля как для самих бизнесменов, так и для журналистов. Интересно Ваше мнение о такой возможности: пиарщиком может стать каждый?

Хороший вопрос. Знаю, что сейчас такие курсы в большом количестве присутствуют в интернете. Очень много фейковых коучей, которые за определенную плату выдадут вам диплом королевского двора. И часто бывает, что на таких курсах преподают люди, которые ни дня не работали в данной сфере.

Лично я приверженец классической школы образования. Поэтому с опаской отношусь к курсам с нуля для предпринимателей. Конечно, перед тем как такое обучение купить, я бы посоветовала изучить источники, почитать отзывы и форумы.

Что касается профессионального апгрейда пиарщика, я рекомендую учиться в серьезных структурах с надежными брендами. Сейчас появилась прекрасная возможность для получения дополнительного образования – «Мастерская новых медиа». Это бесплатное обучение по президентской программе «Россия – страна возможностей». Принимают как журналистов, блогеров, так и пиарщиков, причем выступают там спикеры – авторитетные профессионалы. Я сама недавно там училась.

Если вы хотите стать профессионалом, найдите серьезную фирму. Если вам образование нужно не для корочки, а для настоящей работы, есть смысл пройти мастер-классы у действующих практиков.

Понимаете, когда человек выходит из вуза, он не всегда готов к практической работе. Там своя специфика. Это касается и журналистов, решивших перейти в пресс-службу. Так, в нашей ассоциации около 160 участников, и как минимум раз в неделю я по телефону своим коллегам объясняю азы работы: с чего начать, как и с кем наладить контакты, что важно сделать в первую очередь. Я про те самые шаги, о которых должен знать каждый пиарщик.

Вы упомянули, что прошли обучение в «Мастерской новых медиа» в Москве. Какие тенденции и проблемы были обозначены журналистским сообществом?

У нас было четыре модуля по неделе, нас учили с утра до поздней ночи. Там были и выступления спикеров, и тренинги, и практика, и образовательные треки по развитию soft skills. Нас учили работать в условиях многозадачности. Было много практики в авторских мастерских у Арама Габрелянова («Ньюс медиа» – Telegram-канал Mash), Маргариты Симоньян (телеканал RT и МИА «Россия Сегодня») и Владимира Соловьева («Воскресный вечер с Владимиром Соловьевым», СоловьевLIVE).

Перед нами выступали и министр цифрового развития РФ Максют Шадаев, и Дмитрий Пучков (Гоблин), и Алексей Комиссаров (руководитель АНО «Россия-страна возможностей»), и телеведущая Тина Канделаки, и многие другие – представители «Яндекс.Дзен», «Вконтакте», РБК, аналитики и практики.

Если кратко, основное, что я вынесла из «Мастерской новых медиа»: мы живем в очень быстрое время, и для того, чтобы доносить информацию до своей аудитории, нужно знать правила. Представьте, сегодня человек ежедневно получает около 10 тысяч сообщений, и на то, чтобы прочитать именно ваш пост, у него должны быть очень веские причины. Потому надо писать эмоционально, интересно, неординарно, причем простым и понятным языком – для людей, а не для начальства. Тексты должны быть яркими и искренними. Сейчас в приоритете не оперативность, а доверие.

Время пространных речей закончилось. Надо срочно уходить от публикаций в стиле, который я называю «от имени и по поручению». От отчетов, сложных конструкций, казенных формулировок. Такое сегодня никому не интересно, это никто не читает. Перед нами выступала потрясающая Нина Зверева, известный советский и российский журналист, бизнес-тренер, преподаватель Московской школы управления «Сколково», которая учила ораторскому искусству всех наших политиков и звезд. У нее есть своя онлайн-школа, где Ирина Витальевна учит больших и важных руководителей произносить лаконичные речи длительностью в 40 секунд. Попробуйте.



Во время обучения в «Мастерской новых медиа», Москва

У Вас большой практический опыт. Посоветуйте, что делать руководителю с амбициозным мышлением, но с небольшим финансированием?

Если ограничены финансы, но есть большой интерес у человека, то развиваться можно самостоятельно, сейчас появилось много возможностей. Не секрет, что социальные сети стали не менее популярны, чем СМИ, поэтому с их помощью можно эффективно продвигать личный бренд.

Возникает вопрос, как это делать и с чего начать. В-первых, нужно ответить себе на вопросы: что я хочу и зачем мне это надо? Определитесь с аудиторией, на кого вы ориентируетесь? Сейчас есть тренд – выкладывать посты с какими-то умными мыслями, заготовливать их впрок. Но если человек собрался продвигать свой бизнес, то эти красоты ему совершенно не подходят. Сейчас очень ценится правда, искренность, появился так называемый «тренд на трушность» (от англ. «true» – правда).

Надо понимать, что контент, который ты будешь выкладывать, должен быть интересным и полезным. Правдиво рассказывайте о своей работе и о себе. Должно быть понятно, чем вы занимаетесь. Если речь идет о строительном бизнесе, нужно написать: «я строитель», «у меня строительный бизнес», «строю дома в Краснодаре». Не забывайте регулярно рассказывать о своих новостях и о каких-то новинках.

Почему сейчас так популярен «ТикТок»? Потому что люди могут научиться там всему, чему душа пожелает: как делать забор, полы постелить... Информация подается коротко и ясно.

Не нужно писать заумные тексты. Пишите так, будто разговариваете со своими друзьями. Пишите короткими предложениями – больше глаголов, меньше сложносочиненных предложений.

Если вы хотите взаимодействовать со СМИ, а денег на это нет, то у нас есть несколько полезных порталов и сайтов. Например, Pressfeed. Более 5000 СМИ публикуют там запросы на комментарии и фактуру к готовящимся публикациям, станьте экспертом и получите бесплатные упоминания в СМИ.

На сегодняшний день самый дорогой ресурс – это время. Если вы выделите какое-то количество времени для того, чтобы продвигать свою работу, можете его разграничить так: первое – работа в соцсетях, второе – работа с Pressfeed. И следите за своим видео- и фотоконтентом, имейте в виду, плохое качество фото и звука резко снижает количество просмотров и принесет негативные отклики.

Вы говорили о том, как важно предпринимателю в продвижении бренда быть открытым к потенциальной аудитории. Как стать лидером мнения в своей сфере?

Для того чтобы человеку завоевать какой-то авторитет, о нем должны знать в его профессиональных сообществах. Представим, что вы владеете компанией, в этом случае вам подойдут серьезные строительные объединения, форумы, встречи. Хорошо бы выступать на таких мероприятиях, встречаться с людьми, с единомышленниками.

Торгово-промышленная палата, «Деловая Россия», «Партия роста» – существует большое количество сообществ, которые поддерживают предпринимателей. Надо с ними взаимодействовать. Безусловно, у таких сообществ есть свои раскрученные информационные площадки. Сделайте так, чтобы ваше имя было на слуху.

Не нужно изобретать велосипед. Тот же самый Олег Тиньков, казалось бы, совершенно простой парень. Отец – шахтер, мать – швея. Миллиардов за плечами не было. Просто он очень активный. Развивая бизнес, придумывал истории, связанные со своей семьей.

Прежде чем всем этим заниматься, каждый человек должен провести полный анализ себя – посмотрите на себя отстраненно, как на свой «продукт». Что можно улучшить?

Не стесняйтесь обращаться к профессионалам. Многие предприниматели не уделяют внимания своему внешнему виду. А зря. Нужно быть Стивом Джобсом, чтобы иметь 48 черных водолазок и быть в тренде. А еще у вас обязательно должны быть фотографии хорошего качества.

Я знаю один очень классный способ для продвижения собственного бренда. Мы уже пять лет выпускаем календарь-справочник «Власть, бизнес, общество Кубани в днях рождения». Есть и электронная версия – «Кубаньвицах.рф».



Проект Александры «Дневник прививки» в «Кубанских новостях» заинтересовал Андрея Малахова. Кошелеву пригласили на «Прямой эфир»

Там собрана информация и фотографии самых известных людей в крае.

В этом календаре вы найдете людей, с которыми, возможно, захотите наладить деловые контакты. Поздравьте их с днем рождения! Своим вниманием вы оставите о себе приятное впечатление. И в следующий раз, когда вы обратитесь к нему, у вас с большей вероятностью получится решить какой-то вопрос для себя положительно. Такова этика делового общения. Кстати, если человек уже добился чего-то в жизни, мы готовы добавить его в наш календарь.

Вашим главным профессиональным детищем является Ассоциация пресс-служб Краснодарского края, поскольку здесь Вы и инициатор, и организатор. Расскажите о задачах, целях ассоциации.

Сразу оговорюсь, это «коллективный ребенок». Он появился при поддержке Союза журналистов Кубани и департамента СМИ края.

Прежде всего, это, действительно, профессиональное сообщество единомышленников, в котором люди имеют возможность общаться, помогать друг другу и профессионально совершенствоваться. Мы довольно часто проводим мастер-классы, приглашаем интересных спикеров. Если существуют какие-то обучающие программы, мы обязательно ими делимся.



С генеральным директором ООО «КЛААС» Ральфом Бендишем на презентации календаря «Власть, бизнес, общество Кубани в днях рождения – 2022»

Цели и задачи – объединить профессионалов, решать наши наиболее острые проблемы. У нас есть несколько площадок, на которых мы общаемся. В последнее время из-за пандемии это чаще всего бывает, к сожалению, онлайн.

А можете привести пример разрешения проблем?

Таких случаев много. Регулярно разбираемся с коллегами из СМИ. Кто-то что-то не так понял, и в результате возникает конфликт. Считаю, умные люди не ссорятся, а договариваются. В итоге находим решения. Именно поэтому мы в свое время создали проект «Первые лица». Мы ходим в гости к СМИ, общаемся с руководителем и журналистами, стараемся услышать друг друга.

Часто приходится помогать в кадровых вопросах. Вы знаете, мне надо уже открывать филиал HeadHunter! Постоянно ищем специалистов, наши ребята регулярно перетрудоустраиваются. Рада, когда человек находит «работу мечты». У нас много ребят, приехавших из других регионов. Стараемся им объяснить специфику края, помогаем вмонтироваться в нашу матрицу.

Или вот представьте, появляется у нас в ассоциации новый участник. Обычно к нам вступают по рекомендации коллег. Не всегда люди, которые приходят работать в пресс-службу, понимают, чем они должны заниматься. Я и мои коллеги помогаем выстраивать какие-то алгоритмы

Сейчас в приоритете не оперативность, а доверие

работы: взаимодействие со СМИ, с общественными организациями. Моя позиция – не умничать, а по мере возможности помочь, если просят. Провожу краткий курс по работе пресс-секретаря, делюсь контактами СМИ, рекомендую литературу и т. д.

Самая «горячая» проблема, которой мы постоянно занимаемся, – это пресс-релизы. Без обид, но сегодня мало кто умеет писать их так, чтобы СМИ опубликовали бесплатно. Чаще всего это отчеты о работе компании или о рабочей встрече руководителя. Скажем прямо, это редко интересно широкой аудитории. Да еще написано казенным языком отчетов времен СССР. При этом часто описывают события недельной давности. Смеюсь, что это не новости, а «старости». Поэтому учимся, как писать «золотые» пресс-релизы. Проводили мастер-классы с отличными специалистами.

Кстати, в начале пандемии мы всей ассоциацией помогали нашим участникам-медикам. Искали средства защиты, тогда же еще ничего не было. Скинулись, кто сколько смог, все купили и развезли. Спасибо большое коллегам!

И в заключение, есть ли у Вас какой-то новый проект, который мы можем анонсировать?

Мы приступили к первому этапу крупнейшего проекта, который меня страшно вдохновляет. Хотим собрать имена всех известных людей, чьи судьбы как-то связаны с историей нашего края, причем за весь период, а это более 200 лет. Это такие потрясающие люди с удивительными судьбами! Как широко известные, так и незаслуженно забытые.

85-летие нашего края – отличный повод для старта нашего проекта. Первым этапом станет выпуск «85 имен Кубани». Этим изданием мы начнем глобальную серию – в печатном, и в электронном виде.

Например, Евдокия Бершанская, чей памятник стоит в аэропорту Краснодара, – легендарная летчица, командир 46-го гвардейского авиаполка «ночных ведьм», единственная в мире женщина – кавалер ордена Суворова; или Павел Лукьяненко – всемирно известный ученый-селекционер, создатель 43-х сортов пшеницы; или основоположник отечественной психиатрии Петр Кащенко, который родился в Ейске. Вот какие потрясающие имена всплывают.

Вообще с Кубанью связаны судьбы многих знаменитых людей, по-настоящему значимых. Мы с вами живем в крае талантливых и сильных людей. И это меня очень вдохновляет. И хотя я родилась в Азербайджане, уезжала учиться в Тюмень, своей Родиной считаю Кубань. Очень люблю ее и считаю лучшим регионом на свете.

РЫНОК ТРУДА: БАНКОВСКАЯ СФЕРА

Как показывает анализ вакансий на портале hh.ru, в целом по стране стабильная положительная динамика предложений от работодателей профессиональной области «Банки, инвестиции, лизинг» наблюдается с января 2021 года. Пик спроса на специалистов пришелся на октябрь 2021 года и составил 101 % к показателям января 2020 года.

В Краснодарском крае ситуация аналогичная: прирост вакансий к январю 2020 года в октябре 2021-го оказался на уровне 139 %. При этом на региональном рынке труда в этой профобласти имеет место явный дефицит кадров – на одну вакансию по итогам января 2022 года претендуют 2–3 кандидата, а благоприятной для работодателя является ситуация, когда за одно предложение конкурируют 5–6 человек.

Чаще всего на Кубани для работы в банковской сфере приглашают на работу менеджеров по прямым продажам, клиентских менеджеров, кредитных специалистов, консультантов, менеджеров по обслуживанию, кассиров. В числе самых востребованных навыков, указанных в вакансиях: активные продажи, грамотная речь, ведение переговоров, работа в команде, клиентоориентированность,

навыки проведения презентаций, организаторские навыки, а также мотивация к обучению и развитию.

Что касается уровня оплаты труда, по данным в вакансиях на портале hh.ru, по итогам декабря 2021 года средняя заработная плата в РФ в сфере «Банки, инвестиции, лизинг» составила 49 500 рублей, что оказалось выше уровня декабря 2020 года на 3 200 рублей. При этом средний уровень ожидаемой российскими соискателями заработной платы в этой сфере – 57 200 рублей.

Интересно, что на Кубани уровень средней предлагаемой заработной платы выше, чем ожидают соискатели – 48 000 и 45 600 рублей соответственно (в ЮФО аналогично – 43 900/42 300, в Краснодаре – 51 300/46 300).

СПРОС НА СПЕЦИАЛИСТОВ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, 2021 ГОД % ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА ВАКАНСИЙ В СФЕРЕ «БАНКИ, ИНВЕСТИЦИИ, ЛИЗИНГ» ПО ДАННЫМ HH.RU





«УДАЛЕНКА»: КАК ГРАМОТНО НАСТРОИТЬ РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС В ДИСТАНЦИОННОМ РЕЖИМЕ

АЛЁНА МАНОХИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕСС-СЛУЖБЫ NN.RU ЮГ

По итогам 2021 года число вакансий в Краснодарском крае, предлагающих дистанционный формат работы, увеличилось больше чем в два раза по сравнению с 2020 годом и составило 5 % от общего количества на портале hh.ru в регионе. Возможность вести свою деятельность в таком формате у специалистов Кубани есть не только в местных компаниях, но и в федеральных, и даже международных – сегодня у соискателя, готового трудиться вне офиса, практически нет границ в выборе работодателя.

Чаще всего предложения с удаленным форматом занятости размещают в сфере «Информационные технологии, интернет, телеком» (39 % от общего числа вакансий «на удаленке»), «Продажи» (31 %), «Административный персонал» (23 %), «Маркетинг, реклама, PR» (13 %), «Консультирование» (10 %), «Банки, инвестиции, лизинг» (9 %), «Управление персоналом» (8 %), «Наука, образование» (6 %), «Бухгалтерия, управленческий учет» (4 %), «Искусство, развлечения, масс-медиа» (4 %).

Приглашают на работу менеджеров по продажам, операторов call-центров, системных администраторов, разработчиков, программистов, тестировщиков, персональных ассистентов, SMM-специалистов, digital-маркетологов, дизайнеров, копирайтеров, контент-менеджеров, таргетологов, аналитиков, рекрутеров, кредитных специалистов, преподавателей онлайн-школ, менеджеров по управлению проектами и многих других.

За период пандемии список специалистов, которым готовы предложить постоянное место трудоустройства без визитов в офис значительно расширился. Соискатели, в свою очередь, уже оценили плюсы «дистанционки», в числе которых самым очевидным стала экономия времени и финансов на поездки к месту работы, а возможность работать в гибридном режиме удаленка/офис стала преимуществом в глазах кандидатов.

Работодатели нашли положительные моменты во взаимодействии с сотрудниками вне офиса и компании – от оптимизации расходов на организацию рабочих мест до возможности нанимать людей, не ограничиваясь географией собственной локации.

Но для того, чтобы «удаленные» команды оставались эффективными, работодателю важно грамотно настроить рабочие процессы и коммуникационное поле, о них и поговорим.

КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ

Все работники должны быть связаны едиными каналами коммуникации. И здесь одной электронной почты уже недостаточно, ей не хватает оперативности. Необходимо иметь корпоративные мессенджеры, которые позволяют использовать более широкий спектр функций, за счет чего становятся вполне достойной альтернативой реальному общению.

ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ

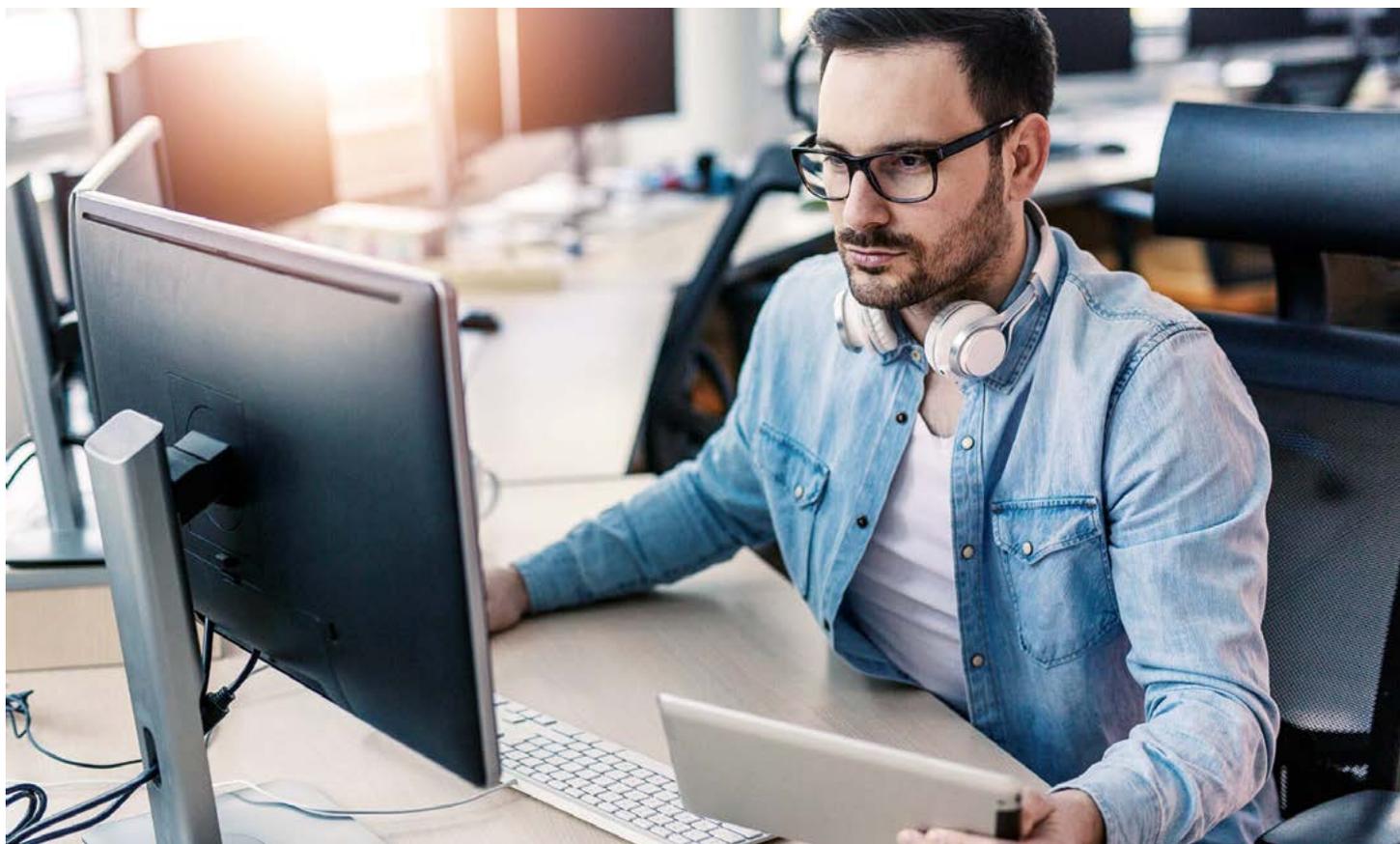
Видеоконференции с сотрудниками, работающими на дистанте, – просто must have. Мотивируйте их подключаться к планеркам и другим рабочим встречам с включенными камерами – это позволяет чувствовать себя частью команды. Проводите регулярные встречи, как по рабочим вопросам, так и для неформального общения.

ОБЩАЙТЕСЬ НА ПОЗИТИВЕ

Стоит помнить, что для тех специалистов, которые ранее не имели опыта удаленной работы, постоянная текстовая коммуникация может стать причиной недопониманий и даже конфликтов. Все дело в том, что сообщение, написанное текстом, всегда можно домыслить или придать ему эмоциональную окраску, отличную от той, которая подразумевалась отправителем. Поэтому нужно более тщательно выбирать формулировки сообщений и использовать любую возможность, чтобы похвалить или поблагодарить коллегу.

ФИКСИРУЙТЕ ДОГОВОРЕННОСТИ

Чтобы избежать спорных ситуаций, фиксируйте все договоренности, озвученные в рамках



Чаще всего предложения с удаленным форматом занятости размещают в сфере «Информационные технологии, интернет, телеком»

онлайн-встреч. После каждого собрания назначайте ответственного за follow-up письма на всех заинтересованных лиц, где будет прописано, к чему пришли в ходе обсуждения конкретного вопроса, какие шаги планируются дальше, а также как распределены зоны ответственности по реализации задач.

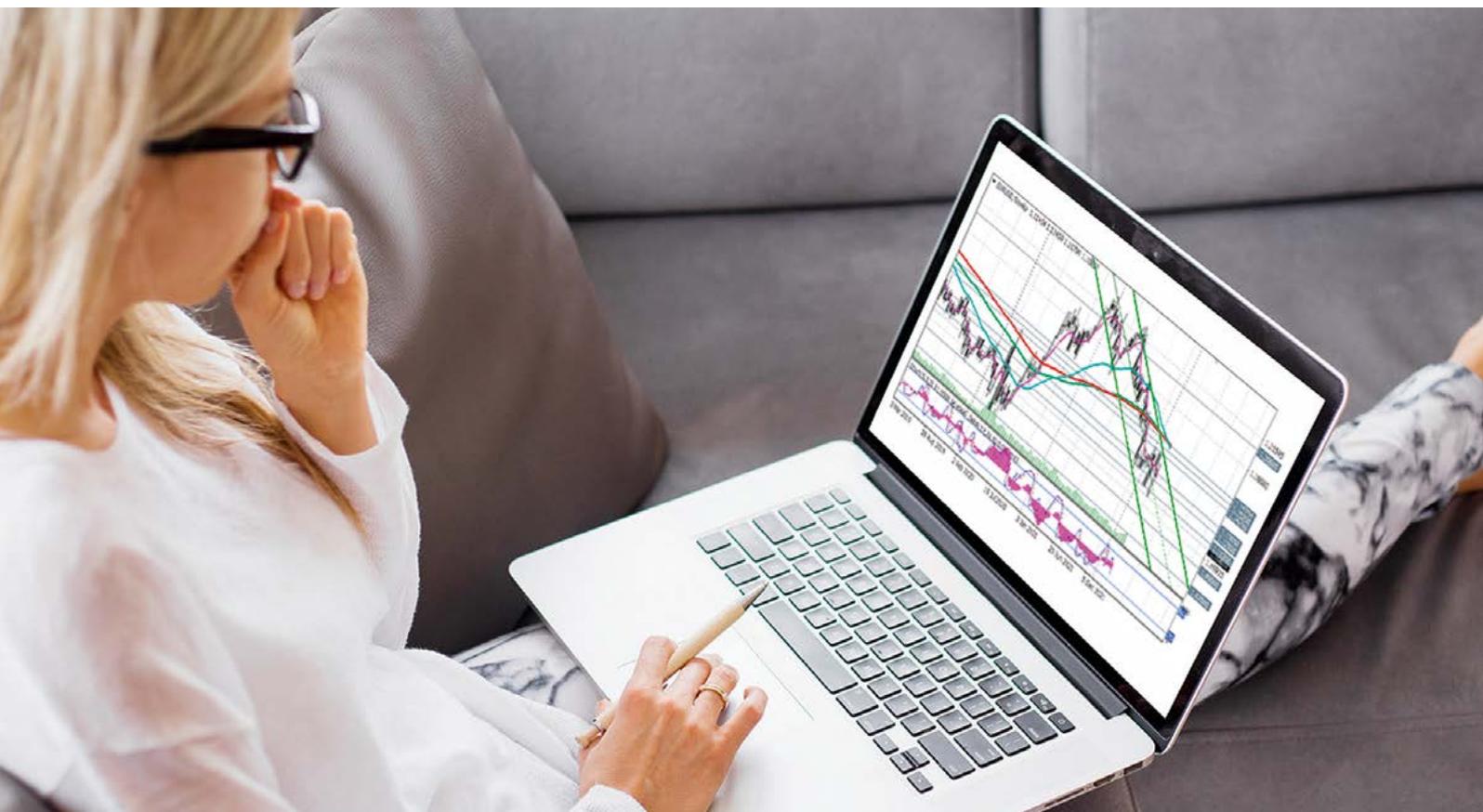
РЕГУЛЯРНО ПРОВОДИТЕ МОНИТОРИНГ НАСТРОЕНИЙ КОЛЛЕКТИВА

В условиях «удаленки» особенно актуальной становится забота о профессиональном и личном благополучии сотрудников, в том числе эмоциональном. Проводите регулярные опросы, которые позволяют получать от работников обратную связь и вовремя понимать, что их беспокоит, какие проблемы у них

возникают, как можно улучшить для них условия труда. Такие исследования позволяют измерять вовлеченность, повышать доверие в команде и эффективность работы.

ЗАРУЧИТЕСЬ ПОДДЕРЖКОЙ НЕФОРМАЛЬНЫХ ЛИДЕРОВ

Неформальные лидеры – это те сотрудники, которые имеют большое влияние на мнение всего коллектива. Вы должны знать их в лицо и четко понимать, разделяют ли они ваши цели и ценности, так как в условиях дистанта их авторитет среди коллег может существенно вырасти. Проводите с ними индивидуальные неформальные встречи, демонстрируя свое уважение и ценность для вас их мнения, давайте большую свободу в принятии решений.



Работодатели нашли положительные моменты во взаимодействии с сотрудниками вне офиса и компании – от оптимизации расходов на организацию рабочих мест до возможности нанимать людей, не ограничиваясь географией собственной локации

КСТАТИ

В ходе опроса Службы исследований hh.ru российских работодателей, который проводился в конце 2021 года, только 56 % респондентов заявили, что их компании возвращали весь персонал в офисы в прошлом году, 34 % поделились, что переводили назад с «удаленки» только часть сотрудников, а 10 % не возвращались вообще. При этом 20 % работодателей приняли решение вообще не выводить персонал обратно. Сейчас в гибридном режиме «удаленка»/офис продолжают работать 59 % российских организаций.

В оценке дистанционной/гибридной занятости мнения опрошенных разделились. 25 % считают, что переход негативно сказался на результатах компании. Еще ровно столько же придерживаются обратной точки зрения. В

том, что этот фактор никак не повлиял на производительность труда, уверен 31 % респондентов. Остальные затруднились ответить.

Еще один опрос соискателей провели уже в январе 2022 года. Выяснилось, что у 47 % работников в России не вызывает никаких опасений новая волна коронавируса и риски введения очередных локдаунов, вызванные распространением штамма «Омикрон». При этом 39 % все же переживают за свое здоровье и своих близких, 16 % опасаются снижения доходов, а каждый десятый (10 %) – роста расходов или вероятности остаться без работы.

Также 20 % опрошенных ответили, что часть персонала была переведена на дистант в январе, а 21 % и так работали удаленно или в гибридном формате.



Фото из личного архива А. Волковой

ПРАВИЛО 8 СЕКУНД, ИЛИ У ВАС НЕ БУДЕТ ВТОРОГО ШАНСА ПРОИЗВЕСТИ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

АННА ВОЛКОВА, КОНСУЛЬТАНТ ПО ДЕЛОВОМУ ЭТИКЕТУ

Психологи установили, что первое впечатление о человеке формируется в течение восьми секунд. Таймер начинается отсчет, когда вы только появляетесь в поле зрения собеседника или группы людей: например, выходите из автомобиля или делаете шаг из-за кулис.

Существует несколько важных факторов, влияющих на формирование первого впечатления. Остановимся коротко на каждом из них.

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Ваше тело вступает в диалог еще до того, как вы произнесли первые слова. По мнению психологов, самой сути речи люди уделяют только 10 % своего внимания. До 30 % уходит на оценку интонации и голоса. Остальные 60 % внимания достаются невербальному поведению: позе, жестам, осанке, походке.

Знание невербальных сигналов помогает не только подстроиться под собеседника, но и понять его истинные намерения.

ВНЕШНИЙ ВИД

Когда мы впервые видим человека, сразу же неосознанно оцениваем его внешний вид и быстро принимаем решение, нравится он нам или нет. Это касается как повседневных, так и деловых встреч.

Независимо от специфики работы одежда должна соответствовать корпоративному стилю компании и уровню занимаемой должности. Обращайте внимание на то, как выглядите вы и ваши подчиненные. Это формирует имидж компании и конкретного человека. Привлекательный внешний вид подчеркивает уверенность в себе и профессионализм, неопрятный – оттолкнет, заставит усомниться в вашей компетентности.

Кстати, удачный имидж – это больше про стиль, а не про моду. Не обязательно скупать последние новинки, чтобы выглядеть естественно и гармонично.

К важным составляющим успешного делового образа можно отнести одежду, обувь, причёску и аксессуары. Как женщинам, так и мужчинам нужно следить за состоянием кожи, волос и ногтей и своевременно обращаться к специалистам, помогающим улучшить внешний вид. Вот несколько рекомендаций.

- Полностью отвергающие макияж женщины выглядят хуже по сравнению с теми, кто хотя бы немного пользуется мейкапом.
- Правильно выбранная причёска помогает подчеркнуть деловой образ.
- Если мужчина носит бороду и усы, он должен ухаживать за ними ежедневно.
- В деловой среде маникюр обязателен как для женщин, так и для мужчин.
- Приобретение делового костюма – это выгодная инвестиция.
- Определяющий фактор в выборе офисной одежды – ее качество, а не количество.
- Задача аксессуаров – дополнить и подчеркнуть деловой образ.
- Обувь должна соответствовать сезону и быть удобной, качественной, желательно кожаной.

И еще – нет белым носкам в гардеробе делового человека.

РЕЧЬ

«Умение общаться с людьми – это товар, который можно купить точно так же, как сахар или кофе. И я заплачу за него больше, чем за любой другой товар», – говорил известный миллиардер и филантроп Джон Рокфеллер.

Коммуникативные навыки помогают налаживать связи и выстраивать взаимоотношения с деловыми партнерами. От уровня мастерства зависят благосостояние бизнесмена, отношение к нему коллег и руководства, а порой и успех компании.

Чтобы достичь успеха, нужно уметь пользоваться своим голосом. Приятные голос и манера общения способны привлечь внимание многих слушателей. Тихую речь, напротив, могут принять за неуверенность, а слишком громкую – за проявление агрессии.

Если вы хотите, чтобы вас с интересом слушали, придерживайтесь следующих рекомендаций.

- Не торопитесь – делайте паузы между фразами.
- Следите за артикуляцией – произносите все слова четко.
- Интонационно выделяйте самое главное.
- Избегайте слов-паразитов.

Наконец, будьте проще – не старайтесь поразить окружающих профессиональным сленгом.

ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ

Деловой этикет помогает улучшить коммуникативные навыки, эффективно провести переговоры с клиентом, выйти на новый уровень взаимоотношений с деловыми партнерами, наладить здоровую корпоративную среду в коллективе, повысить свой статус и укрепить имидж компании.

Чтобы при встрече произвести хорошее впечатление, стоит руководствоваться следующими правилами делового этикета.

1. Подготовка.

Соберите максимум информации о том месте, где вы проведете встречу, и о своем собеседнике – его статус, заслуги, деловые связи. Это увеличит шансы на полезное знакомство или проведение эффективных переговоров.

2. Пунктуальность.

Время – один из самых дорогих ресурсов в жизни каждого человека. Приходить на встречу вовремя – значит ценить себя и своего собеседника.

3. Приветствие.

В деловом мире все процессы подчинены жесткой иерархии. Если рассматривать приветствие в контексте корпоративной структуры, то в этом вопросе младшие по должности обязаны первыми проявлять инициативу по отношению к вышестоящим коллегам.

В целом можно выделить три распространенных типа приветствия.

- По статусу. Младший по статусу всегда первым приветствует старшего, независимо от пола и возраста.
- В движении. Первым здоровается тот, кто входит в помещение, догоняет собеседника либо направляется к нему, когда тот стоит.
- Хозяин – гость. В этом случае представитель компании первым приветствует гостя в своем офисе.

4. Представление.

Специалисты по деловому этикету выделяют два типа представления.

- От первого лица. Это формат самопрезентации в обществе сотрудников, которые равны вам по статусу или находятся выше вас на один уровень. Назовите свое имя (если необходимо – отчество), фамилию, должность и компанию.
- С помощью посредника. Третье лицо представляет младшего по статусу сотрудника старшему коллеге. Если статусы равны, то приоритет у старшего по возрасту.

5. Рукопожатие.

В деловой среде нет разделения по гендерному принципу, поэтому рукопожатие распространяется как на мужчин, так и на женщин.

В этом случае ключевую роль также играет статус: старший по иерархии сотрудник протягивает руку младшему. Если корпоративные положения равны, то приоритет у старшего по возрасту. В формате «хозяин – гость» первым протягивает руку гость.

Рукопожатие должно быть уверенным. При этом не стоит сильно сжимать и трясти руку собеседника. Кроме того, не рекомендуется протягивать руку через стол или здороваться через порог.

6. Обращение.

К незнакомым людям обращайтесь только на «вы». Называйте человека так, как он представился или подписан в письме. Инициатива перехода на «ты» может исходить только от старшего по статусу.

7. Визитная карточка.

В России обмен визитными карточками до сих пор зачастую происходит хаотично. Лучше всего делать это в самом начале встречи – после того, как участники пожали друг другу руки.

Что касается очередности вручения, то первым подает визитную карточку младший по статусу и гость – хозяину помещения.

Мы рассмотрели четыре основных фактора, влияющих на формирование первого впечатления. В течение нескольких секунд знакомства о любом человеке можно составить мнение: заслуживает ли он доверия, можно ли с ним вести бизнес или заключить сделку, способен ли он быть надежным партнером.

Перечисленные в статье правила и навыки требуют ежедневной практики. Пользуйтесь ими регулярно, и вас ждет успех в предпринимательском мире.

ВИДЕНИЕ И МИССИЯ КОМПАНИИ: нужно ли вашему бизнесу вдохновение?

ЕВГЕНИЯ ПОПОВА, executive и бизнес-коуч, кандидат экономических наук

«Хорошие бизнес-лидеры создают видение, формулируют видение, страстно владеют видением и неустанно приводят его к завершению», – говорил один из самых известных предпринимателей прошлого века Джек Уэлч. Сегодня поговорим о видении и миссии компании, а также о постановке целей, которые вдохновляют и дают энергию для преодоления любых препятствий.

Бытует мнение, что миссия и видение должны быть только у крупных компаний. Но давайте посмотрим на это под другим углом. А что если эти компании и стали корпорациями благодаря четкому осознанию того, какую пользу они принесут человечеству? А что если их основатели смотрели в будущее и строили планы на несколько лет вперед, а потом следовали своему внутреннему чувству и вдохновляли коллег и сотрудников?

Так что же такое миссия и видение компании?

Видение и миссия – это важные элементы корпоративной философии. Как правило, они передают цель компании и то, чего хотят достичь в будущем ее основатели и менеджеры.

Видение и миссия формируют базу и основу для развития компании. Это некий фундамент, на который опираются руководители. Именно с разработки миссии и видения начинается успех компании. Это наполняет деятельность компании особым смыслом, вдохновляющим сотрудников.

Разграничим понятия «миссия» и «видение».

Миссия – это предназначение компании на рынке. Оно отвечает на вопрос: «Зачем создана компания?». Для того, чтобы не сбиться с выбранного курса, компания определяет миссию. С годами видение может измениться, но миссия останется неизменной.

Наличие миссии жизненно необходимо для любой стремящейся к успеху организации. Чтобы быть эффективной, миссия должна исходить из самой глубины организации. Важно, чтобы к ней в той или иной мере

был причастен каждый сотрудник. Без вовлеченности нет приверженности. Если руководитель не доносит миссию до недр компании, ни о каком единении не может быть и речи.

Миссия создает в умах и сердцах людей комплекс ориентиров и основу, опираясь на которую они будут сами собой управлять. Их не нужно будет отчитывать, контролировать и пинать. Они сами станут ценностями и ядром компании.

Приведу примеры миссий выдающихся компаний.

Корпорация «Лукойл»: «Мы созданы, чтобы энергию природных ресурсов обратить во благо человека».

Торговая сеть Castorama: «Мы помогаем покупателям сделать свои дома совершеннее и комфортнее, преобразовать трудоемкий и затратный процесс ремонта и обустройства в интересное, доступное каждому увлечение».

Торговая сеть «Лента»: «Мы работаем для того, чтобы люди в нашей стране жили лучше и богаче, сохраняя свои деньги каждый день».

Банк «Открытие»: «Мы помогаем нашим клиентам, сотрудникам, контрагентам и даже конкурентам реализовывать их финансовые возможности».

Обратите внимание, каждая миссия из примеров содержит ценности для человечества. А это значит, что компания в глазах людей выше по уровню развития и привлекательности, чем компания, у которой миссии нет.



Фото из личного архива Е. Поповой

Какие вопросы руководитель может себе задать, чтобы начать формирование миссии своей компании?

- Какие проблемы клиентов мы решаем?
- Какими методами мы достигаем целей?
- В чем принципы, ценности и философия компании?
- Как мы транслируем эти ценности?
- Что полезного мы приносим в этот мир?
- Как наша компания изменит мир?
- Почему для нас это важно?
- Что же такое видение?

Видение лидера – это способность видеть будущее компании в красках, в мельчайших деталях. Так, как будто будущее уже стало реальностью. Видение отражает наше внутреннее стремление к достижению чего-либо.

Воображение позволяет раскрыть потенциал еще «не созданных миров». Но если основателю или руководителю пришла эта идея, значит нет ничего невозможного.

Лидерское видение – это не просто способность создавать образ будущего для своей компании, мотивирующий подчиненных, но и умение вовлекать их в разработку и совершенствование этого видения.

Видение сплачивает людей, формирует понимание и представление об общих возможных рисках, перспективах и судьбе компании. Видение помогает сохранять позитив группы, преодолевать препятствия и держать фокус на будущем так же, как это делает руководитель. Таким образом, видение повышает степень успешности компании в кризис.



Также видение поддерживает власть руководителя, его нестандартные и непопулярные подходы в управлении, оправдывая тем, что все делается ради конечной цели и во благо компании.

Недавно мы с моим клиентом из международной IT-компании брали обратную связь у его команды на счет эффективности управления. Я была поражена тем, с каким вдохновением и преданностью его сотрудники говорили о целях компании, об идеях и проектах, насколько они были вовлечены и какие интересные предложения вносили. Больше всего меня поразила фраза: «Мы же не за деньги здесь работаем». Максим, так зовут CEO организации, всегда заряжает команду своим прекрасным видением будущего компании и обсуждает идеи для своих проектов. Это помогает в тяжелые времена оставаться на плаву и чувствовать поддержку команды.

Чтобы создать вкусное видение будущего для себя и своей компании, представьте конечную цель. Стивен Кови в своей книге «Семь навыков высокоэффективных людей» пишет: «Все создается дважды – таков принцип». Разделяются мысленное (первое) и физическое (второе)

творения. От того, насколько четко вы представляете конечную цель, часто зависит ваша способность создать эффективное предприятие.

Со своими клиентами в коучинге я начинаю работу с того, что мы создаем медитацию утвержденного представления о желаемом будущем клиента. Это красочное описание в настоящем времени того, к чему он желает прийти через несколько лет. Здесь мы учитываем все его пожелания и предпочтения по колесу баланса, то есть по шести сферам жизни: здоровье, бизнес, финансы, отношения, отдых, саморазвитие. Затем я записываю этот текст на аудио под любимую музыку руководителя, и он прослушивает ее в течение двух месяцев.

Такой подход обеспечивает мотивацию, вдохновение, фокусировку и позволяет предпринимателю держать вектор на свои цели.

Что же касается создания видения в бизнесе, то здесь стоит задать себе такие вопросы.

- Какой я вижу свою компанию через 10 лет? Важно описать подробно.

- Что поменяется в моей жизни, когда я достигну этой цели?
- На кого еще повлияет достижение данной цели и как?
- Сколько чистой прибыли приносит моя компания?
- Какие цели у компании на рынке?
- Какую продукцию/услуги производит компания на рынке?
- Каких успехов достигает моя компания?
- Зачем мне реализовывать эту цель?

После тщательного обдумывания предприниматель приступает к реализации цели. Занимается всем необходимым: исследованием, разработками, основными фондами, персоналом, привлечением инвестиций, бизнес-планом и т. д. Ошибки, допущенные собственниками на этапе обдумывания, как раз и объясняют провалы в бизнесе. Чтобы не было впоследствии сложностей с финансированием, развитием производства, масштабированием компании и т. п., предприниматель с высоты видения конечной цели должен создать стратегию реализации своего проекта.

Конечно, коучинговых вопросов в статье недостаточно для написания полноценных миссии и видения для организации. Но с них можно начать размышления и продолжить

обсуждение с теми ключевыми сотрудниками, мнение которых важно и ценно для вас.

И в заключение хотелось бы обратить внимание на то, что многие деловые люди настолько активны, заняты достижением успеха в бизнесе и зарабатыванием денег, что порой забывают о том, что для них действительно ценно. А когда оглядываются назад, оказывается, что время ушло безвозвратно и то, что для них важно, потеряно навсегда. Не только успех в бизнесе приносит счастье. Эти вопросы помогут включить осознание своих истинных ценностей.

Что о вас думают ваши близкие люди? Ваши друзья? Какие достижения вы хотели бы запечатлеть в их памяти? Какой след после себя вы хотели бы оставить в их жизни?

Поэтому обдумывая видение и миссию для своей компании, важно помнить и о конечной цели своей жизни. Это поможет найти свое собственное определение успеха, оно может в корне отличаться от того, которое сейчас есть в вашем представлении.

А на сегодня все. Не забудьте ответить на коучинговые вопросы, а лучше запишите ответы в блокнот. До встречи!!!





Фото из личного архива А. Иванова

Льготное кредитование для бизнеса

Кредитование является одним из способов привлечения денежных средств, необходимых для бизнеса. Этим инструментом пользуется, пожалуй, большинство предпринимателей. В условиях кризиса, вызванного пандемией, федеральные и региональные программы льготного кредитования, направленные на поддержку бизнеса, особенно актуальны.

АКСЕЛЕРАЦИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Правила предоставления субсидий из федерального бюджета, утверждены Постановлением Правительства РФ от 30.12.2018 г. No 1764. Этой программой предусмотрено предоставление субсидии на выдачу льготных кредитов в следующих случаях:

1) кредиты микропредприятиям на развитие предпринимательской деятельности:

- в размере до 10 млн рублей;
- на срок до 3 лет;
- по ставке, не превышающей более чем на 3,5 % годовых ключевую ставку Банка России, которая действовала на день заключения кредитного договора, на период предоставления уполномоченному банку субсидии;

2) кредиты на рефинансирование кредита, ранее предоставленного заемщику в рублях по кредитному договору (соглашению), в том числе заключенному в рамках Правил, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 03.06.2017 г. No 674, предоставляются:

- в размере непогашенного кредита;
- на срок, не превышающий срока по рефинансируемому кредиту;
- по ставке не выше, чем действующая на день заключения кредитного договора ключевая ставка Банка России, увеличенная не более чем на 2,75 % годовых, на период предоставления уполномоченному банку субсидии;

3) кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства на инвестиционные цели, на приобретение и (или) создание (в том числе достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение) основных средств, включая выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации предоставляются:

- в размере от 500 тыс. рублей до 2 млрд рублей в зависимости от того, к какой категории относится заемщик: микро-, малое или среднее предприятие;
- на срок до 10 лет (с непрерывным предоставлением субсидии не более 5 лет);



- по ставке не выше, чем действующая на дату заключения кредитного договора ключевая ставка Банка России, увеличенная не более чем на 2,75 % годовых, на период предоставления уполномоченному банку субсидии;

4) кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства на пополнение оборотных средств предоставляются:

- в размере от 500 тыс. до 500 млн рублей в зависимости от того, к какой категории относится заемщик: микро-, малое или среднее предприятие;
- на срок до 1 года;
- по ставке не выше, чем действующая на дату заключения кредитного договора ключевая ставка Банка России, увеличенная не более чем на 2,75 % годовых, на период предоставления уполномоченному банку субсидии.

Для получения льготного кредита необходимо обратиться в один из банков – участников программы и представить документы в соответствии с требованиями Правил предоставления субсидий из федерального бюджета и требованиями уполномоченного банка.

Информация о банках-участниках этой программы размещена на официальном сайте Минэкономразвития России (economy.gov.ru).

ФОТ 3.0 (Льготные невозвратные кредиты по ставке 3 % годовых на любые цели)

Кредитным организациям предоставляются субсидии на возмещение недополученных доходов по кредитам, выданным в 2021 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на восстановление предпринимательской деятельности, а также некоторым другим категориям лиц (Правила предоставления субсидий из федерального бюджета, утв. Постановлением Правительства РФ от 27.02.2021 г. No 279).

Речь идет о субсидии на возмещение расходов, связанных с осуществлением любой предпринимательской деятельности заемщика, включая выплату заработной платы работникам заемщика, платежей по процентам и по основному долгу по кредитным договорам (соглашениям), за исключением выплаты дивидендов, выкупа собственных акций или долей в уставном капитале, осуществления благотворительности.

Поддержка предоставляется на выдачу льготных кредитов на восстановление предпринимательской деятельности на

срок не более 18 месяцев на сумму не свыше 300 млн рублей, процентная ставка – 3 % годовых.

Заемщик – предприниматель – должен соответствовать определенным требованиям:

- заключил кредитный договор в рамках Постановления Правительства РФ от 16.05.2020 г. No 696 (программа ФОТ 2.0) или был создан и включен в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства после 1 июля 2020 г.;
- ведет деятельность в одной или нескольких приоритетных отраслях, например, гостиничный бизнес, деятельность в области демонстрации кинофильмов, предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты, деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма, физкультурно-оздоровительная деятельность;
- сохранил численность работников на уровне не ниже 90 % по данным ФНС России;
- в отношении него не введена процедура банкротства.

Для получения льготного кредита необходимо обратиться в один из банков – участников программы. Их перечень размещен на официальном сайте Минэкономразвития России.

СТИМУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Разработана Корпорацией развития малого и среднего предпринимательства совместно с Минэкономразвития России и Банком России.

В рамках программы уполномоченные банки выдают льготные кредиты и некоторым другим категориям заемщиков на создание и (или) приобретение основных средств, на пополнение оборотных средств, на рефинансирование и на другие цели.

Перечень уполномоченных банков, которые выдают кредиты в рамках этой программы, размещен на сайте: corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir.

ЭКСПРЕСС-КРЕДИТЫ (КРЕДИТ ОТ МСП БАНКА ПО СТАВКЕ ОТ 11,5 % ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИП БЕЗ ЗАЛОГА И ОТКРЫТИЯ СЧЕТА В БАНКЕ)

Экспресс-кредит могут получить субъекты МСП – ООО или ИП, за исключением индивидуальных предпринимателей,



применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход».

Основные требования к заемщику:

- срок регистрации заемщика на дату подачи заявки – не менее 12 месяцев;
- отсутствие у заемщика отрицательной кредитной истории;
- заявляемый доход от текущей деятельности покрывает расходы на обслуживание и погашение кредита;
- наличие электронной цифровой подписи.

Льготный кредит предоставляется для развития бизнеса, пополнения оборотных средств, финансирования текущей деятельности, а также инвестиций.

Среди основных его преимуществ – возможность оформления «Экспресс-поддержки» полностью онлайн из любой точки России.

Срок рассмотрения заявки – 72 часа. Выдача кредита осуществляется на следующий рабочий

день, после заключения кредитного договора без предоставления заемщиком заявления на выдачу кредита.

Иметь поручительство для ИП не обязательно, для ООО – обязательно. Форма погашения – аннуитет.

В Краснодарском крае действует региональная программа льготного кредитования для бизнеса, о которой расскажем в следующем номере.

АЛЕКСЕЙ ВАЛЕРИЕВИЧ ИВАНОВ

*адвокат,
управляющий партнер
Адвокатского бюро
«Правовой статус»
(член ТПП Краснодарского края)
тел. **+7 (918) 389-75-39**
e-mail: ab.legalstatus@gmail.com
legal-status.com*

РЕКЛАМА



БАНК «КУБАНЬ КРЕДИТ»: ЛИДЕР ОТРАСЛИ НА ЮГЕ РОССИИ

Кommerческий банк «Кубань Кредит» – крупнейший самостоятельный банк Краснодарского края и один из лидеров банковского сектора на юге страны. Основан в 1993 году в Краснодаре, свою финансовую деятельность осуществляет на основании Генеральной лицензии Банка России No 2518.

Офисная сеть действует в четырех субъектах Российской Федерации – Краснодарском крае, Ростовской области, Республике Адыгея и Москве. На сегодняшний день она включает 87 дополнительных офисов, более 40 касс приема платежей и порядка 100 пунктов денежных переводов.

«Кубань Кредит» входит в число 60 лучших кредитных организаций России по основным экономическим показателям. В рейтинге надежности российских банков – 2020, который составил авторитетный деловой журнал Forbes, «Кубань Кредит» занял 70-е место. В 2021 году ведущие рейтинговые агентства повысили Банку кредитные рейтинги. Так, Аналитическое агентство АКРА улучшило кредитный рейтинг до уровня BBB-(RU) с прогнозом «стабильный», НКР (Национальные кредитные рейтинги) – до уровня BBB-.ru (прогноз «стабильный»), а Международное рейтинговое агентство Moody's подтвердило на уровне B2 с повышением прогноза до «позитивного».

Кредитная организация неоднократно признавалась «Лучшим региональным банком» и «Лидером экономики Кубани». Регулярно выступает партнером крупнейших финансовых форумов, проводимых в Краснодарском крае. Среди них: «Банки России – XXI век», «Дело за малым», Межрегиональный инвестиционно-финансовый форум.

В 2021 году Банк удостоен двух профессиональных наград: Международной премии имени

Столыпина – «За поддержку малого и среднего бизнеса в период восстановления экономики» и Национальной банковской премии – «За вклад в развитие региона». По итогам года «Кубань Кредит» награжден премией «Общественное признание», которую вручает Общественная палата Краснодарского края.

Одной из своих основных задач КБ «Кубань Кредит» ставит кредитование реального сектора экономики. На протяжении ряда лет кредитная организация входит в топ-10 отечественных банков по объему кредитов малому и среднему бизнесу и безоговорочно занимает первое место по этому показателю в ЮФО. Объем выданных кредитов реальному сектору экономики за 2021 год составил 58 млрд рублей. В итоге корпоративный кредитный портфель вырос на 12 % – до 59,5 млрд рублей. Более 76 % ссудной задолженности составляют займы предприятиям МСБ.

В настоящее время продуктовая линейка КБ «Кубань Кредит» насчитывает 17 кредитных программ, предназначенных для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Стоит отметить, что «Кубань Кредит» стал первым самостоятельным банком ЮФО, который был уполномочен Министерством экономического развития Российской Федерации на льготное кредитование ЮЛ и ИП в период коронакризиса.

Между Банком и Министерством сельского хозяйства РФ действует соглашение, которое позволяет кредитовать аграриев под процентную ставку не более 5 % годовых. В настоящее время доля кредитов сельхозтоваропроизводителям в корпоративном портфеле составляет более 40 %. Только в 2021 году объем займов АПК в Банке вырос на 12 %, превысив 24 млрд рублей. Кредиты предоставляются на финансирование оборотного капитала

сроком до 12 месяцев и на инвестиционные цели – до 15 лет. Заемные средства направляются на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования, закладку фруктовых садов, строительство объектов сельхозназначения, модернизацию мощностей по переработке масличных культур, на производство или переработку продукции растениеводства и животноводства.

В феврале 2019 года КБ «Кубань Кредит» был включен в число финансовых учреждений, участвующих в программе льготного кредитования предприятий МСБ. Она реализуется Министерством экономического развития РФ в соответствии с Постановлением Правительства РФ No 1764 от 30 декабря 2018 года. В рамках программы субъекты МСП, осуществляющие деятельность в приоритетных отраслях, могут рассчитывать на льготные кредиты по эффективной ставке. За счет кредитных средств допускается финансирование оборотного капитала, направление их на инвестиционные цели и рефинансирование кредитов.

В течение 28 лет своего существования Банк «Кубань Кредит» подтверждает статус кредитной организации, способной удовлетворить практически любые финансовые запросы со стороны клиентов.



**КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
КУБАНЬ КРЕДИТ**

КБ «Кубань Кредит» ООО
350000, г. Краснодар,
ул. им. Орджоникидзе, 46,
ул. Красноармейская, 32,
тел.: 8 (800) 555-25-18
contact@kk.bank
www.kk.bank



ООО «АТИСС»: ОПТИМАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ООО «АТИСС» – инженеринговая компания, специализирующаяся на внедрении систем АСУ ТП, энергоснабжении и цифровизации, а также комплексном снабжении промышленных объектов электрооборудованием и приборами КИПиА.

Мы объединили в одной компании ведущих специалистов юга России, имеющих многолетний опыт работы

на самых разных объектах. Инженеры АТИСС предлагают оптимальные решения, осуществляют техническую поддержку от этапа проектирования до ввода в эксплуатацию, проводят сервисное обслуживание, учитывая все требования к качеству и безопасности работ.

Компания имеет партнерские отношения с ведущими российскими и

мировыми производителями компонентов систем автоматизации, КИП и электрооборудования. Специалисты технического отдела регулярно участвуют в семинарах вендоров и научно-технических конференциях, поэтому мы предлагаем заказчикам новейшие решения и разработки в соответствии с последними мировыми тенденциями. Мы не только осуществляем поставку приборов,



но и обеспечиваем качественный и грамотный подбор оборудования в соответствии с требованиями заказчика.

Мы охватываем все уровни автоматизации – от контрольно-измерительных приборов до MES- и ERP-систем. Разрабатываем и внедряем АСУ ТП для всех видов производств, в том числе особо опасных, включая, но не ограничиваясь следующими отраслями: нефтеперерабатывающая промышленность, пищевая промышленность, химическая и нефтехимическая отрасль, судостроительное производство, энергетика, водоподготовка и водоочистка. Наши специалисты имеют большой опыт работ в различных отраслях промышленности с оборудованием российских и зарубежных производителей.

АТИСС – одна из немногих инженеринговых компаний, которая обладает полным пакетом инструментов для цифровизации и всего жизненного цикла предприятия. Цифровое предприятие предусматривает цифровизацию и интеграцию процессов по вертикали в рамках всего предприятия, начиная от разработки продуктов и закупок и заканчивая

производством, логистикой и обслуживанием в процессе эксплуатации.

Наше предприятие выполняет комплексную автоматизацию зданий, а также необходимые слаботочные системы: СКУД, видеонаблюдение, пожарная сигнализация.

Производственные мощности АТИСС располагаются на территории Краснодарского компрессорного завода, имеющего статус индустриального парка. Сборочный цех занимает 325 м². Здесь мы изготавливаем шкафы и щиты управления для АСУ ТП, АСУЭ, низковольтные комплектные устройства (НКУ).

Мы предлагаем готовые решения при создании систем автоматизированного контроля выбросов. Инжиниринговые ресурсы компании позволяют обеспечить полное сопровождение экологических проектов, начиная от обследования производства и заканчивая вводом систем в эксплуатацию и сервисным сопровождением.

АТИСС является стратегическим партнером группы компаний «Ланит», являющейся эксклюзивным

представителем компании – лицензиара технологии Fluid-Liner – Sutra LTD, предотвращающей зарастание трубопроводов отложениями. В рамках данного партнерства мы осуществляем производство, сборку, монтаж, пусконаладку и сервисное обслуживание системы Fluid-Liner на территории Российской Федерации.

Собственный проектный отдел компании выполняет весь комплекс работ: предпроектное обследование, разработка технического задания, разработка проектно-сметной документации с прохождением экспертизы, осуществление авторского надзора, адаптация зарубежных проектов под отечественные нормы и стандарты, подготовка документации осуществляется в соответствии с актуальными требованиями российского законодательства, применяются передовые отечественные и зарубежные решения.

ООО «АТИСС», работая совместно с проектными организациями, коммерческими и техническими службами заказчиков, гарантирует работоспособность поставленного оборудования, высокое качество выполненных работ и оптимальную стоимость предложенных решений.



ООО «АТИСС»

350072, г. Краснодар,
ул. Ростовское шоссе, 14/2,
оф. 313,
тел.: +7 (861) 290-50-51
sales@atiss.info
www.atiss.info



ООО «АЭР» - НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Энергосбытовая компания ООО «АЭР» существует на рынке электроэнергии почти шесть лет, ежегодно наращивая положительные финансовые показатели в 2-3 раза. В первые два года были приложены все силы, чтобы потенциальные потребители на примере уже действующих клиентов ООО «АЭР» могли понять, насколько может быть полезным взаимодействие с такой инновационной, прогрессивной и молодой компанией.

ООО «АЭР» является независимой энергосбытовой компанией, осуществляющей деятельность по купле-продаже электрической энергии, а также услуг, неразрывно связанных с процессом энергоснабжения промышленных предприятий розничного и оптового рынков электрической энергии. Применение современных технологий сбора данных с приборов учета, при использовании АСКУЭ и АИИС КУЭ, интегрируемое за свой счет, позволяет быть

конкурентоспособными по сравнению с иными поставщиками электрической энергии, прибегающими к услугам в части внедрения подобных систем к сторонним интеграторам.

Интеграция систем АИИС КУЭ является непростой задачей, с которой специалистам, имеющим опыт работы исключительно в сбытовой деятельности, справиться не под силу. Для ООО «АЭР» это не представляет проблемы ввиду наличия



собственных кадровых и материально-технических ресурсов.

Одним из основных преимуществ в области метрологического обеспечения систем АИИС КУЭ ООО «АЭР» является бесценный опыт взаимодействия с органами государственной стандартизации и сертификации, экспертизы, такими как Росстандарт, Всероссийский научно-исследовательский институт метрологии и стандартизации, Ростест-Москва.

ООО «АЭР» постоянно ведет работу и по другим направлениям в части улучшения и совершенствования сервиса, снижения стоимости электроэнергии, внедрения новых технологий в сферу электроэнергетики, ранее не используемых ни одним из действующих предприятий.

Компания является основным и единственным поставщиком электроэнергии для ряда разнонаправленных объектов/предприятий, включенных в список объектов, оказывающих бытовые услуги.

ООО «АЭР» предлагает и осуществляет поставку электроэнергии всегда дешевле действующего гарантирующего поставщика потребителя, осуществляет модернизацию электросетевого хозяйства за счет собственных средств и в значительной степени конкурирует с другими независимыми энергосбытовыми компаниями, как в части предоставления скидок, так и в части предоставления максимально комфортного сервиса.

В апреле 2021 года издание «RBG – Russian Business Guide» в рамках премии «Люди года» присудило первое место в номинации «Энергосбережение. Инновации в энергетике» генеральному директору ООО «АЭР». Участник Рейтинга Генеральных Директоров Владимир Мысак занимает первое место и в отрасли «Энергоснабжение» по России и Краснодарскому краю по состоянию на 18 февраля 2022 года.

ООО «АЭР» неоднократно становился лауреатом регионального

этапа Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий». А по итогам 2020 года эксперты ТПП Краснодарского края признали компанию лучшим малым предприятием Кубани в сфере услуг.

На YouTube блогер и эксперт по налогообложению Владимир Туров разместил некоммерческое видео «Как снизить затраты на электроэнергию: Решение для бизнеса». Ролик посвящен ООО «АЭР», которое Владимир Туров рекомендует в качестве надежного партнера по поставке электроэнергии.

«АЭР» стремительно расширяет географию своего присутствия на территории РФ и старается оптимизировать потребителей компании путем применения единого договора поставки электроэнергии по всей сети связанных объектов электропотребления.

Один из примеров применения – сеть автозаправочных станций на территории РФ ООО «Шелл Нефть», которой ООО «АЭР» поставляет электроэнергию на базе имеющегося современного «умного» оборудования и автоматизации сбора данных по комплексу автоматизированного коммерческого учета электроэнергии.



ООО «АЭР»

350049, г. Краснодар,
ул. Красных Партизан, 367, 7 эт.,
тел.: +7 (861) 944-17-44
info@aeres.ru
www.aeres.ru



АО «МУСОРОУБОРОЧНАЯ КОМПАНИЯ»: «УЛЫБНИСЬ ЧИСТОМУ ГОРОДУ!»

В 2022 году АО «Мусороуборочная компания» исполняется 130 лет. Компания является историческим преемником первого городского муниципального предприятия по очистке и уборке Екатеринодара.

История предприятия неразрывно связана с историей столицы Кубани. Оно росло, развивалось вместе с городом, проходя различные преобразования, но всегда с честью и высоким качеством

выполняло свою миссию по содержанию города в чистоте. 9 января 2017 года АО «Мусороуборочная компания» стала первым региональным оператором по обращению с твердыми коммунальными отходами в Российской Федерации. На сегодняшний день компания является самым крупным региональным оператором в Краснодарском крае и отвечает за экологически безопасное обращение с ТКО в трех зонах: Краснодарской, Тимашевской и Абинской.

В зоне ответственности «Мусороуборочной компании» находятся два полигона: в районе хутора Копанской, неподалеку от Краснодара, и рядом с городом Тимашевск, отходы на которых размещаются в полном соответствии с технологией депонирования ТКО. Компания не только занимается сбором и транспортировкой отходов из обслуживаемых зон, но также производит санитарную уборку краевой столицы. Автопарк «Мусороуборочной



компания» постоянно пополняется, модернизируется и насчитывает более 400 единиц надежной техники. Весь специализированный транспорт оборудован спутниковой системой навигации, которая позволяет в реальном времени отслеживать маршруты и соблюдение графика вывоза ТКО.

«Мусороборочная компания» имеет свой мусоросортировочный комплекс мощностью 450 тысяч тонн отходов в год. Здесь производится весовой и радиационный контроль поступаемых отходов. Весь привозимый мусор проходит через сортировочные линии комплекса на установленном немецком оборудовании. Благодаря этому отходы вовлекаются в хозяйственный оборот в качестве дополнительного источника сырья и материалов, а также сокращается объем ТКО, который направляется на захоронение на полигон. Еще одна важная функция мусоросортировочной линии – отбор отходов, запрещенных к размещению. Таких как ртутные, ртутно-кварцевые лампы, отработанные аккумуляторы и батарейки, масляные фильтры автомобилей и другие. Эти отходы передаются на утилизацию специализированным предприятиям.

С 2019 года АО «Мусороборочная компания» внедряет в зонах обслуживания раздельное накопление ТКО. Опыт показывает, что даже отходы, собранные в контейнеры для раздельного накопления, нуждаются в досортировке. Это еще одно подтверждение того, что сортировочный комплекс – важнейший узел в цепочке обращения с твердыми коммунальными отходами.

Селективный сбор отходов внедряется в соответствии с нормами федерального законодательства, а также постановления губернатора Кубани. Первый этап стартовал в июне 2020 года с отдельного сбора пластика. В 2022 году планируется добавить разделение еще и на пищевые отходы, а в 2024 году – контейнеры для стекла и бумаги.

«Мусороборочная компания» выполняет эту программу с опережением. В обслуживаемых зонах уже установлены не только контейнеры для пластика, но и для сбора трех других фракций: макулатуры, стекла и металла. По состоянию на конец 2021 года в Краснодаре установлено около 2500 контейнеров и три мобильных пункта для раздельного сбора практически в

каждом районе города. Еще более 200 контейнеров для раздельного сбора отходов установлено в Динском, Калининском и Тимашевском районах.

Компания не останавливается на достигнутых результатах и планирует реализовать инвестпроекты по строительству экотехнопарков – объектов обработки, утилизации и размещения отходов, что позволит увеличить вовлечение ТКО во вторичный оборот и, соответственно, снизить процент полигонного захоронения.

«Мусороборочная компания» ориентирована на новый, высочайший уровень оказания услуг. За четыре года работы региональным оператором у компании накопился богатый опыт. Все сотрудники имеют профессиональную подготовку в области обращения с отходами. Они любят свою работу и выполняют ее на должном уровне. Квалифицированный сплоченный коллектив – это главный актив компании. Дело чести всех сотрудников – чтобы муниципальные образования, относящиеся к зоне ответственности АО «Мусороборочная компания», всегда были самыми чистыми и красивыми, а Краснодар оставался комфортным и ухоженным культурным центром юга России, чтобы у каждого жителя и гостя края возникло желание улыбнуться чистому городу.



АО «Мусороборочная компания»

350051, г. Краснодар,
ул. Рашпилевская, 325
тел.: +7 (861) 211-55-55
office@trashcomp.com
www.trashcomp.com

АЭРОПОРТ КРАСНОДАР СТРОИТ ВОЗДУШНЫЕ МОСТЫ С ОАЭ

КИРИЛЛ ОСИПОВ

Фото: предоставлено пресс-службой
Международного аэропорта Краснодар

Бессмертная фраза Остапа Бендера о том, что «Заграница нам поможет», сегодня приобретает новое звучание. При этих словах многие вспоминают Объединенные Арабские Эмираты. Экономические и политические связи между нашими странами крепнут из года в год: регулярно запускаются новые бизнес-проекты, укрепляются дипломатические взаимоотношения.

Для жителей Краснодарского края Эмираты – одна из самых популярных точек притяжения за рубежом. Для кубанского бизнеса ОАЭ стали настоящей Меккой: источником новых идей, контактов, контрактов и рынков сбыта. Дубай ежемесячно пестрит выставками для всех сфер и отраслей экономики, привлекая российских предпринимателей.

Однако для подавляющего большинства наших граждан взаимодействие с ОАЭ ограничивается исключительно туристической сферой. Особенно сейчас, когда Эмираты остаются едва ли не единственным доступным для россиян регионом, где туристический сезон приходится на осень-зиму. Тысячи кубанцев ежегодно едут в ОАЭ, чтобы увидеть чудо посреди жаркой пустыни – чарующие оазисы из ослепительных небоскребов, новейших технологий, традиционного восточного гостеприимства и запредельного сервиса по доступным ценам. Города из восточных сказок – это Абу-Даби и Дубай, и добраться до них можно не на ковчеге-самолете, а на самолете

обычном. Быстрее, проще, удобнее, да и билет можно выбрать, как говорится, по карману. Тесные контакты наших стран и высокий спрос спровоцировали рост количества рейсов из столицы Кубани в ОАЭ. Прямо сейчас любой житель края, в случае если его COVID-статус соответствует требованиям Эмиратов, может купить билеты и улететь в интересующий его арабский город.

Дубай – самый известный город страны, оазис цивилизации между пустыней и Персидским заливом. Полеты в город осуществляет государственная авиакомпания Арабских Эмиратов FlyDubai. Рейсы курсируют два раза в неделю – по вторникам и субботам. Удобный вылет в 2:50 из краснодарского аэропорта, и уже в 8 часов по местному времени вы приземляетесь в роскошном аэропорту Дубая.

Еще один способ добраться в город – чартерные рейсы авиакомпании Azur Air. Один раз в неделю Boeing 767-300



вылетает по направлению к Аравийскому полуострову с десятками туристов на борту.

Несмотря на то, что Дубай – визитная карточка страны, в ОАЭ есть и другие города, которые стоит посетить. В первую очередь это, конечно, Абу-Даби – столица страны, политический, промышленный, торговый и культурный центр Эмиратов, где вас ожидают отличный пляжный отдых, большой выбор развлечений, комфортабельные отели и рукотворные местные «чудеса». Совсем недавно, в апреле прошлого года, из краснодарского аэропорта начались полеты авиакомпании Wizz Air Abu Dhabi. Это не тот знаменитый Wizz Air, чей прилет мы ожидаем в скором времени, а его дочернее подразделение, базирующееся в Международном аэропорту Абу-Даби. Первый на кубанской земле Airbus A321 neo в фирменной livрее авиакомпании приветствовали ведущие авиационные фотографы страны и края, а также руководство авиакомпании.

Краснодар стал 34-м направлением в маршрутной сети авиакомпании с момента начала своей деятельности в январе 2021 года и вторым российским направлением после Москвы. Вылет рейса в 00:20. Время в пути составит немногим более 4 часов.

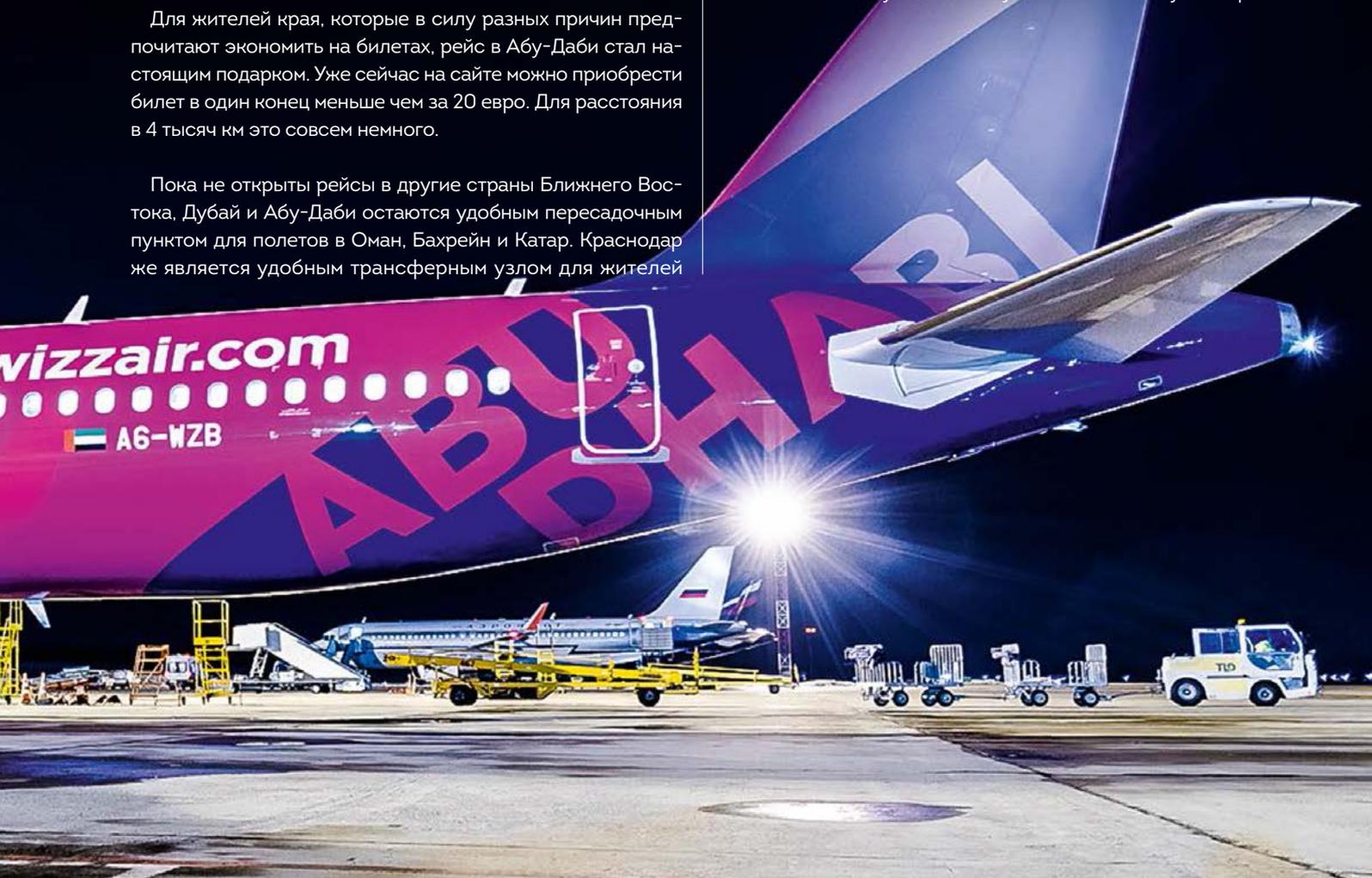
Для жителей края, которые в силу разных причин предпочитают экономить на билетах, рейс в Абу-Даби стал настоящим подарком. Уже сейчас на сайте можно приобрести билет в один конец меньше чем за 20 евро. Для расстояния в 4 тысяч км это совсем немного.

Пока не открыты рейсы в другие страны Ближнего Востока, Дубай и Абу-Даби остаются удобным пересадочным пунктом для полетов в Оман, Бахрейн и Катар. Краснодар же является удобным трансферным узлом для жителей

Эмиратов, планирующих посетить крупные города страны с малыми аэропортами.

Сейчас между авиаперевозчиками началась настоящая борьба за рейсы из краевой столицы. С тех пор, как осенью 2021-го между странами возобновилось авиасообщение, авиакомпании из ОАЭ и России активно сражаются за право перевозить пассажиров. Поэтому в скором времени мы ждем запуска рейсов арабского лоукостера Air Arabia в более уютную и спокойную Шарджу. Больше национального колорита, чем в Шардже, можно найти только в глубинке. А для равновесия до конца года откроются рейсы еще одной авиакомпании, на это раз российской: «Победа» будет выполнять рейсы в Дубай как минимум дважды в неделю.

История авиасообщения между аэропортом Краснодар и Эмиратами имеет под собой глубокие корни. Еще 20 лет назад полеты в этом направлении выполняла компания «Авиационные линии Кубани». Со временем на ее место пришли новые перевозчики, а число пассажиров росло в геометрической прогрессии. После пандемии излюбленные направления пользуются спросом даже несмотря на порой суровые требования отдельных эмиратов. С октября 2021 года перевезен 12 391 пассажир. И есть все основания полагать, что к концу года число увеличится минимум в 10 раз.





МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АРБИТРАЖНЫЙ СУД

ПРИ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ В МКАС:

- сокращенный срок рассмотрения споров;
- возможность выбора арбитров необходимой специализации;
- простая и гибкая процедура без затягивания рассмотрения спора;
- окончательность выносимых решений в единственной инстанции;
- возможность получения исполнительного листа в государственном арбитражном суде;
- конфиденциальный характер спора и материалов дела;
- исполнение решения более чем в 150 странах мира;
- приемлемый уровень арбитражных сборов, сопоставимый с размером государственной пошлины в государственный арбитражный суд.



ОТДЕЛЕНИЕ МКАС В КРАСНОДАРЕ

350911, Краснодар, ул. Трамвайная, 2/6
телефон/факс: +7 (861) 992-03-38
e-mail: mkas.krasnodar@tpprf.ru
mkas-krasnodar.pf





КРАСНОДАРСКИЕ ШКОЛЬНИКИ ШТУРМУЮТ НЕБО

В Краснодаре открылся первый бесплатный авиамodelьный клуб для школьников 4-11 классов – «Штурм». План занятий предполагает освоение классических моделей самолетов, а также передовых беспилотных летательных аппаратов (БПЛА).

Открытие мастерской стало возможным благодаря победе во втором конкурсе 2021 года Фонда президентских грантов проекта, который подготовил АНО «Центр поддержки «Южная среда развития». В основу занятий команда проекта заложила сочетание принципов классической школы авиамodelьного спорта с обучением детей современным тенденциям в области создания передовых систем для БПЛА.

На начальном этапе школьники строят простейшие авиамodelи. Для этого они учатся правильно работать с основным инструментом (линейкой, транспортиром, ножом, ножницами, лобзиком, рубанком и т. д.), а также с деревом, фанерой, металлом, нитками и бумагой.

Затем ребята осваивают создание моделей самолетов с двигателем внутреннего сгорания и с электродвигателем,

знакомятся с системами дистанционного управления и сопутствующей электроникой. Оттачивать навыки управления беспилотником в любую погоду помогает компьютерный симулятор, тренироваться на котором детям очень нравится. В результате, когда воспитанники закончат изготовление летающей авиамodelи, они уже будут иметь базовые навыки по ее пилотированию. А весной в клубе состоится соревнования на построенных авиамodelях, где полученные знания и умения ребята смогут применить на практике.

Важность функционирования «Штурма» и подобных авиамodelьных клубов сложно переоценить. Ведь помимо приобретения конструкторских навыков, умения проектировать, чертить, работать с большим количеством инструментов и материалов, у ребят происходит первичная профориентация. Те, кто имеет инженерные, конструкторские, проектные задатки, в клубе обязательно получают базу для их развития.

Краснодар, ул. Заполярная, 35, к. 2, помещение 25,
тел.: +7 (918) 192-02-28
www.23-RC.ru

РАСПРОСТРАНЕНИЕ

АДРЕСНАЯ РАССЫЛКА ПРЕДПРИЯТИЯМ – ЧЛЕНАМ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ:
3500 ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ТПП РАЙОНОВ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

КРАСНОДАРСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ
ОТДЕЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО
СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
(КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНОАРМЕЙСКАЯ, 40)

VIP И БИЗНЕС-ЗАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОГО
АЭРОПОРТА КРАСНОДАР
(КРАСНОДАР, УЛ. ИМ. Е. БЕРШАНСКОЙ, 355)

КРАСНОДАРСКИЙ ИППОДРОМ
(КРАСНОДАР, УЛ. БЕГОВАЯ, 11)

ТОЧКА КИПЕНИЯ HI-ТЕСН СЕРВИС-ЮГ-ККМ
(КРАСНОДАР, УЛ. НОВОКУЗНЕЧНАЯ, 84)

ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
(КРАСНОДАР, УЛ. СОВЕТСКАЯ, 30)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «МЕРКУРИЙ»
(КРАСНОДАР, УЛ. ТРАМВАЙНАЯ, 2/6)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «AVM ORSETTO»
(КРАСНОДАР, УЛ. УРАЛЬСКАЯ, 75/1)

МЦРП «ПЛАТФОРМА»
(КРАСНОДАР, УЛ. СЕВЕРНАЯ, 365)

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР «АКВАРИУМ»
(КРАСНОДАР, УЛ. СЕВЕРНАЯ, 405)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «КАРАСУНСКИЙ»
(КРАСНОДАР, УЛ. КАРАСУНСКАЯ, 60)

БИЗНЕС-КЛУБ «ФОРМУЛА»
(КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНЫХ ПАРТИЗАН, 236)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «ВЕНСКИЙ ДОМ»
(КРАСНОДАР, УЛ. РАШПИЛЕВСКАЯ, 157)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «ИЗУМРУД»
(КРАСНОДАР, УЛ. ЯНКОВСКОГО, 169)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «ПРЕМЬЕР»
(КРАСНОДАР, УЛ. КУБАНСКАЯ
НАБЕРЕЖНАЯ, 45)

АКГ «ВАШ СОВЕТНИКЪ»
(КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНАЯ, 154)

ОТЕЛЬ FOUR POINTS SHERATON
КРАСНОДАР
(КРАСНОДАР, УЛ. КОНГРЕССНАЯ, 4)

ОТЕЛЬ RED ROYAL
(КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНЫХ ПАРТИЗАН, 236)

ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЕКАТЕРИНИНСКИЙ»
(КРАСНОДАР, УЛ. КУБАНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, 5)

ОТЕЛЬ «ПРЕСТИЖ»
(КРАСНОДАР, УЛ. МИРА, 60)

ОТЕЛЬ «ПЛАТАН ЮЖНЫЙ»
(КРАСНОДАР, УЛ. ОКТЯБРЬСКАЯ, 16)

РГК «ПЛАТАН»
(КРАСНОДАР, УЛ. ПОСТОВАЯ, 41)

РГК «ЛЮКС-ПЛАТАН»
(КРАСНОДАР, УЛ. РАШПИЛЕВСКАЯ, 4/1)

ГРАНД-ОТЕЛЬ «УЮТ»
(КРАСНОДАР, УЛ. ВОРОВСКОГО, 116)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ
ФОРУМЫ, КОНФЕРЕНЦИИ, СЕМИНАРЫ,
ПРЕЗЕНТАЦИИ, БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ
ИНОСТРАННЫХ ДЕЛЕГАЦИЙ

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАТЬСЯ:

тел. +7 (861) 992-03-49

e-mail: pressa@tppkuban.ru

ВЕСТНИК

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

Учредитель: Союз «Торгово-промышленная
палата Краснодарского края»

Главный редактор
Ткаченко А. Ю.

Январь – Февраль № 1 (88)
Дата выхода: 25 февраля 2022 года
Тираж: 7 500 экземпляров
Распространяется бесплатно

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
350911, г. Краснодар, ул. Трамвайная, 2/6,
тел. +7 (861) 992-03-49
e-mail: tppkk@tppkuban.ru,
pressa@tppkuban.ru

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:
ООО «Конти-Пресс», 350063,
г. Краснодар, ул. Советская, д. 30, оф. 102,
тел. +7 (861) 268-03-31
www.krasnodar-region.com

АДРЕС ТИПОГРАФИИ:
Отпечатано в ООО «АПОЛЛОН ПЛЮС»
г. Краснодар, ул. Дзержинского, 5,
тел. +7 (861) 215-55-35
Заказ № 0964 от 24.02.2022 г.

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:
Редактор – Синкевич М. С.
Арт-директор – Захаров А. Г.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС
14-0709 от 05 июля 2007 года выдано Кубанским
управлением Федеральной службы по надзору за
соблюдением законодательства в сфере массовых
коммуникаций и охране культурного наследия.
Редакция не несет ответственности за достовер-
ность информации, содержащейся в рекламных
материалах. Мнение редакции может не совпадать
с мнением авторов.



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ:

- выражает интересы кубанских предпринимателей, специалистов бизнес-среды края,
- предоставляет качественную информацию, необходимую для развития бизнеса,
- привлекает бизнес и власть к совместному поиску решений актуальных задач.



«ВЕСТНИК ТПП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ»

Выходит в свет с **2007**

года и за это время

зарекомендовал себя как одно

из ведущих печатных деловых

изданий Краснодара и

Краснодарского края.

Формат: **A4**

Страниц: **64**

Бумага: **матовая** (глянец, лакировка, фольгирование)

Периодичность: **6 раз в год**



Тираж:

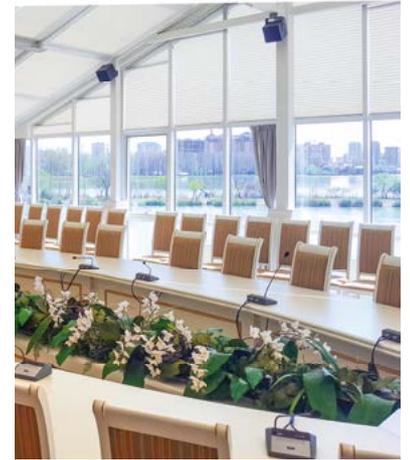
7500

экземпляров

Формат	Стоимость размещения в 4-6 выходах (руб.)	Стоимость однократного размещения (руб.)
1/1 (полоса) А4, полноцвет	9 600	12 000
2/1 (разворот) 2А4, полноцвет	15 000	20 000
1/2 (половина полосы)	6 000	8 000
2-я обложка	30 000	40 000
3-я обложка	30 000	40 000
4-я обложка	40 000	60 000
Плотная вклейка внутри журнала	100 000	150 000
ПАКЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:		
2-я обложка + разворот	40 000	55 000
4-я обложка + разворот	50 000	75 000

тел. +7 (861) 992-03-49

e-mail: pressa@tppkuban.ru



МЕРКУРИЙ

· БИЗНЕС-ЦЕНТР ·

БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА «А»

СВЕТЛЫЕ И КОМФОРТНЫЕ ОФИСЫ
ПЛОЩАДЬЮ ОТ 35 ДО 850 М²

СВОБОДНАЯ ПЛАНИРОВКА
И ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ
НА ПАРКОВУЮ ЗОНУ И ГОРОД

ВЫСТАВОЧНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
И ПЕРЕГОВОРНЫЕ КОМНАТЫ

СОВРЕМЕННЫЙ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ
С СИСТЕМОЙ СИНХРОННОГО
ПЕРЕВОДА

ОХРАНЯЕМАЯ НАЗЕМНАЯ
И ПОДЗЕМНАЯ ПАРКОВКИ

По вопросам аренды офисов
и конференц-залов обращаться:
г. Краснодар, ул. Трамвайная, д. 2/6
(район парка «Солнечный остров»),
тел. +7 (861) 992-03-27