

КОМПАНИИ

ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР

**Область
закрывается:**
международные
автоперевозчики
ищут выход



КОНСУЛЬТАНТ
ПЛЮС
ЯНТАРЬ

Ошибки
при применении
дисциплинарных
взысканий

Канбан-методология
как способ
управления
потоками задач

Из офиса –
в бизнес:
как открыть
свое дело



Плодотворная весна вместе с КонсультантПлюс



ИНОК
ВРЕМЯ РЕШЕНИЙ



777-155

Реклама



www.inok.ru

МЕДИЦИНСКИЙ
ЦЕНТР

podoprofi®

ЦЕНТР
ПОДОПЕДИКЮРА



В НАШЕМ ЦЕНТРЕ ВЕДУТ ПРИЁМ:

- ВРАЧ-ДЕРМАТОЛОГ-МИКОЛОГ-ОНКОЛОГ:

грибковые заболевания кожи и ногтей, удаление доброкачественных новообразований, псориаз, экзема, дерматит, ониходистрофия

- ПОДИАТР, ПОДОЛОГ: подопедикюр, диабетическая стопа, коррекция вросшего ногтя, обработка натоптышей, корневых мозолей, протезирование ногтевых пластин, индивидуальные ортезы

- ВРАЧ УЛЬТРАЗВУКОВОЙ ДИАГНОСТИКИ:

исследования внутренних органов и систем, суставов и сосудов

- ВРАЧ-ТРАВМАТОЛОГ-ОРТОПЕД:

изготовление индивидуальных ортопедических стелек, сколиоз, посттравматическая реабилитация, артроз, плоскостопные деформации стоп

- ВРАЧ-ЭНДОКРИНОЛОГ: сахарный диабет, заболевания щитовидной железы, избыточная масса тела, инновационные методы лечения заболеваний эндокринной системы

- ЛЕЧЕБНЫЙ МАССАЖ: миофасциальный массаж, ЛФК, реабилитация опорно-двигательной системы, общий массаж

Лиц. ЛО-39-01-001552. 10.06.2016

podopedicure.ru

Адрес: г. Калининград, ул. Тельмана, 87, офис 2,
ул. Комсомольская, 63-65.

Телефоны: +7 (4012) 52-25-97, 8 921 614 11 77 (единые номера)

Эл. почта: podopedikur@gmail.com vk [podopedicure](https://vk.com/podopedicure)

реклама

НЕОБХОДИМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НАШИ ПАРТНЕРЫ:



Руководитель проекта:
Юлия КИРИЕНКО
E-mail: kirienko@kaliningrad-cci.ru



Руководитель проекта:
Галина ТРЕТЬЯКОВА
E-mail: reklama@inok.ru



Руководитель проекта:
Александр ПЕРШИН
E-mail: klgzd-press@mail.ru



Руководитель проекта:
Оксана БУКАУСКЕНЕ
E-mail: kdsrpp39@mail.ru



Руководитель проекта:
Андрей КРЫЛОВ
E-mail: gr_ru@mail.ru



Руководитель проекта:
Александра БОЙЧЕНКО
E-mail: boss@y-k.ru

*У нас отличная
компания,
присоединяйтесь!*

СОДЕРЖАНИЕ

4 | НОВОВВЕДЕНИЯ

6 | НАСТРОЕНИЕ

Продаю и технику, и компанию

8 | НАБЛЮДЕНИЯ

Возим все, что пока еще можно

14 | СОТРУДНИКИ

Дирижеры железных дорог

16 | СОБЫТИЯ

17 | РАСПИСАНИЕ

полетов международного
аэропорта Храброво

18 | БИЗНЕС-МИССИЯ

Санкции и препятствия не остановят
сотрудничество

20 | БИЗНЕС-МИССИЯ

Готовы предложить
эксклюзивные товары

21 | ЮБИЛЕЙ

Квалификация и репутация безупречны

24 | ПРОЕКТ «ДИРЕКТОР 39»

Павел ПОГРЕБНЯКОВ:
«Для меня весь бизнес –
это вопрос альтернативных издержек»

30 | ПРОЕКТ

Пришло время объединиться

32 | ТРЕНДЫ

Женское лидерство

37 | МЕНЕДЖМЕНТ

Какой стиль управления персоналом
лучше выбрать



42 | СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Ошибки при проведении дисциплинарных
взысканий

44 | МЕНЕДЖМЕНТ

Kanban-методология как способ управления
потоками задач в бизнесе

50 | ПОДРОБНОСТИ

Из офиса – в бизнес: как открыть свое дело

56 | КОНТАКТЫ

Где можно получить защиту и поддержку?

Учредитель
Ирина БАРСУКОВА

Издатель
ООО «РИНА»

Главный редактор:
**Ирина
Владимировна
БАРСУКОВА**
Тел. 8-900-35-45-575
barsukova-39@yandex.ru



Журналисты, авторы:
Ирина БАРСУКОВА,
Алексей ЕГОРОВ,
Юлия КИРИЕНКО,
Ирина ПАРШИНА,
Алексей ПОЛЯКОВ,
Галина ТРЕТЬЯКОВА

Фотоматериалы:
Игорь ХУДЯКОВ,
Юлия КИРИЕНКО,
Игорь ЛОМАНОВ,
Ольга ОТВАЛКО

Дизайн, макетирование, верстка:
Алексей ЮНУСОВ

Корректор:
Ольга ВЛАДИМИРОВА

Адрес издателя, редакции:
236023, г. Калининград,
Гвардейский пр-т, 15, пом. 17
Телефон: 410-310
E-mail: kompany-39@yandex.ru

Отпечатано в типографии
ГК «Калининградский печатный двор»
г. Калининград,
ул. К. Назаровой, 6.
Тираж – 3 000 экземпляров.
Дата выхода в свет: 28 февраля 2023 г.
Свободная цена.
Распространяется адресно.

Редакция не несет ответственности
за достоверность рекламных материалов.

Рекламируемые товары и услуги подлежат
обязательной сертификации.

Мнение редакции может не совпадать
с мнением автора статей.

Перепечатка материалов допускается только
по согласованию с редакцией.

Все права на материалы и макеты,
опубликованные в номере,
принадлежат ООО «РИНА».

Издание зарегистрировано Управлением
Федеральной службы по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций по Калининградской области.
Свидетельство о регистрации:
ПИ № ТУ 39-00380
от 24.10.2016 г.

Первый весенний месяц принес нам множество изменений. Реформы, касающиеся различных сфер жизни, вступают в силу именно в этот период.

Изменения с 1 марта

Коротко расскажем о некоторых из них.

Поддержка малого и среднего бизнеса

Субъектам МСП предоставлено преимущественное право на выкуп движимого имущества (грузовых автомобилей, строительной и сельхозтехники), находящегося в государственной или муниципальной собственности.

Онлайн-продажа рецептурных лекарств

Эксперимент по дистанционной торговле рецептурными препаратами пройдет в Москве, Белгородской и Московской областях и продлится до 1 марта 2026 г. Если эксперимент пройдет успешно, практику могут распространить и на другие субъекты РФ.

Новые обязанности владельцев сервисов с объявлениями

Сайты и сервисы с объявлениями, чья ежедневная аудитория – более 100 тыс. пользователей, должны пресекать размещение экстремистских материалов, публикаций, содержащих нецензурную брань, пропагандирующих порнографию, насилие и жестокость. Владельцы таких ресурсов обязаны установить единый измеритель аудитории.

Контроль за иностранными инвестициями в стратегические секторы экономики

Компании, которые контролируются иностранными инвесторами и хотят заниматься стратегическим видом экономической деятельности, должны будут согласовать с правкомиссией получение лицензии или другого разрешительного документа. Определяются меры по приостановлению лицензии при нарушении этого порядка.

Кредитные каникулы

Физические лица, ИП и субъекты МСП до 31 марта могут подать заявление на кредитные каникулы по договорам, заключенным до 1 марта 2022 г.

Изменения в системе ЖКХ

С 1 марта жителям целого ряда домов придется установить счетчики, чтобы экономить на коммунальных услугах. Показания станут рассчитывать по-новому. Если раньше оплата устанавливалась исходя из средних значений за год, то теперь планируется приблизить данные к фактической цифре потребления.

Если в доме не установлены счетчики, то начислять плату станут по аналогии с тем, сколько тратят на воду, отопление и другие нужды жители похожих застроек в регионе, где есть приборы учета.

Чтобы не тратить больше, эксперты рекомендуют установить приборы учета через ТСЖ или управляющую компанию.

Пересчитают оплату за вывоз мусора

Если жильцы отсутствовали в квартире больше пяти дней, то они могут рассчитывать на перерасчет за эту услугу. Новшество коснется не только тех квартиросъемщиков, у которых тариф рассчитывается по количеству проживающих по адресу, но и там, где сумма назначается исходя из количества жилых помещений.

Изменения в получении выписки ЕГРН

Третьим лицам узнать, кому принадлежит собственность, больше не удастся – теперь выписку из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН) сможет получить только собственник или человек, получивший его личное согласие.

Если разрешение владельцем не предоставлено, то установить информацию можно только у нотариуса, но тот будет обязан проверить намерения интересующегося лица.

Новые правила для работников такси и общественного транспорта

С 1 марта появятся новые правила для приема на работу в такси и общественном транспорте. Лица, имеющие непогашенную судимость за уголовные преступления средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие, больше не смогут работать в данной сфере.

Если граждане, уже ставшие водителями такси, автобуса, троллейбуса, трамвая, подвергнутся уголовному преследованию за подобные деяния, то их отстранят от работы, пока подозрения не будут сняты или не установят истинного виновника преступления.

Собственника могут лишить недвижимости

Вступают в силу поправки в Гражданский кодекс (ГК), согласно которым закрепляются новые правила пользования недвижимостью. Потерять имущество можно, если: собственник использует площадь не по назначению или площадь содержится в бесхозном состоянии, что способствует разрушению помещения или машино-места. Такие меры будут касаться и заброшенных частных домов, хозяева которых не могут расчистить территорию от сорняков или годами не чинят покосившийся забор.

Но перед тем как лишить собственника имущества, ему сначала обязаны вынести предупреждение и установить срок устранения нарушения. Если же владелец не выполнит требований вовремя, то объект через суд продадут с торгов, а вырученные деньги выплатят бывшему хозяину. Однако если нарушения серьезны, то владелец может лишиться и выплаты.

Нововведения для маркетплейсов

Новые возможности, а вместе с тем и обязательства, появятся у популярных маркетплейсов. Теперь они станут полноценными участниками рынка, поэтому подвергнутся более строгому контролю со стороны.

С 1 марта такие компании должны будут, как и все интернет-магазины, маркировать товар. Определенная маркировка должна присутствовать на лекарственных препаратах, парфюмерии, фотоаппаратах, шинах, молочной и табачной продукции и некоторых других товарах. С марта специальные штрих-коды могут появиться и на велосипедах.

Наш Калининград – как остров. Если на материке, в большой России, международным автоперевозчикам еще можно свободно ездить в тот же Китай, Грузию, Азербайджан, то мы не можем двигаться никуда. Единственный выход – паром. Но билеты на него купить невозможно. Мест для накатной техники по маршруту Балтийск – Усть-Луга нет до конца мая, работы нет, машины простаивают и выходят из строя.

Продаю и технику, и компанию



Мирослав ЧАВДАР,
директор ООО «Атлант»

У меня совсем небольшая компания – в автопарке всего три машины. 25 лет ездили в Турцию, привозили много грузов, хорошо знаем этот маршрут. Но уже год туда не ездим, потому что дороги шли через Европу, а сегодня российский транспорт там не пропускают ни в каком виде. С 24 февраля, когда начались все эти события, наша фирма не сделала ни одного выезда за границу.

Попытались работать в России, но с каждым новым пакетом санкций делать это становилось все сложнее. И сегодня мой автопарк практически стоит. Точнее, то, что от него осталось.

В январе я отправил две машины паромом в Усть-Лугу. Они туда пришли и доставили груз адресатам. Предпринял попытку поработать внутри России, неудачно – тарифы там очень низкие. К примеру, мне предлагали перевезти груз из Питера за 38 тысяч. Это не покрывает даже расходы на топливо, не говоря уже про зарплату водителю. Получается, что ты должен еще и свои деньги доплатить.

Одну машину мне удалось вернуть в Калининград по суше, относительно дешево. А вторая так и стоит в порту Усть-Луга. Никогда не могу ее оттуда забрать и привезти. Можно сказать, что она почти брошена.

Пытался честно купить место на пароме – с начала января постоянно звоню в отвечающую за перевозки компанию. На сайте грузового агента «Имэкс Сервис» висит неизменное: «Мест

нет». Потом появилась информация, что 27 февраля места будут. Я встал в 5 утра, постоянно обновлял интернет. Мест не было. Появились они только в 10.30. Несколько раз заполнял и пытался отправить заявку, она постоянно сбрасывалась. Набирал опять. Через несколько минут на сайте бронирования появилась прежняя информация: «Мест нет». До конца мая.

Мне это очень напомнило игру в наперстки, которая была распространена в 90-е годы: «Кручу, верчу... Где шарик? – нет шарика. – Да как так? – А ты в этот момент моргнул». Похоже, что все мы в этот момент моргнули. Так невозможно работать.

Машина у меня и по сей день стоит в Усть-Луге. Стоит пустая, потому что груз тебе никто не доверит, если у тебя нет места на пароме.

Зайдите на сайт грузоперевозок «Мой груз», там куча объявлений: «Ищу перевозчика с местом на пароме», «Ищу перевозчика с бронью на пароме», есть чат «куплю бронь», пытался обратиться – готов был купить ее за дорого, потому

что мне нужно пригнать машину. Мне никто не предложил.

И я выставил свою компанию на продажу. Разместил объявление на Авито. Машины у меня, конечно, не новые, но еще могли бы кому-то пригодиться. Одна растаможена на Россию, две другие на область. Первую, возможно, кто-то и купит, а вот две другие продать невозможно.

Купить их сможет только перевозчик, зарегистрированный в Калининградской области. А у наших и своей техники хватает. Если выезжать некуда, работы нет, зачем покупать что-то еще. Для металлолома? Готов продать свои машины по остаточной стоимости тому же государству. Может, пригодятся бы развезти гуманитарную помощь или снаряды подвозить. Интересы с этой стороны не вижу.

В чем я вижу выход? Автомашины, растаможенные на область, можно было бы «амнистировать» и сделать российскими. Тогда я смог бы продать свою технику в каком-то другом регионе РФ. А сейчас и работать на ней невозможно, и продать нельзя. Ни один из владельцев не будет за миллион рублей растамаживать автомобиль на Россию. Это глупо и нерентабельно. Техника просто сгниет где-нибудь в порту Усть-Луги.

Сейчас моя техника простаивает, работы нет. А налоги, в том числе транспортный, платить нужно. Порой доходит до абсурда – одна из моих коллег недавно взяла кредит, чтобы заплатить транспортный налог. Чтобы получить субсидию, она должна выплатить его полностью и подготовить кучу документов, чтобы компенсировать хотя бы часть расходов... У меня средств за-

Сейчас моя техника простаивает, работы нет. А налоги, в том числе транспортный, платить нужно

платить этот налог нет, уже идут пени.

С 1 февраля вырос и тариф системы «Платон». Все к одному.

Я продаю и технику, и компанию. Потому что пока никаких перспектив для себя лично не вижу. Хотя еще не так давно очень гордился и тем, что у меня есть любимая работа, своя компания, и тем, что я вхожу в Ассоциацию международных автоперевозчиков. ◯



В Филиале Ассоциации международных автоперевозчиков (АСМАП) по Калининградской области подвели итоги года. Точнее, двух лет, потому что в 2022 году публикация любой информации о результатах внешней торговли была приостановлена. Согласно таможенной статистике, в целом по России объемы международных автомобильных перевозок сократились почти на 35%, объемы импорта снизились на 28%, экспорта – на 40%.



Возим все, что пока еще можно

В Калининградской области отмечают серьезное сокращение как импорта, так и экспорта. Для многих видов транспорта границы закрываются, количество санкционных товаров растет, таможенники ужесточают правила досмотра грузов. Автоперевозчики ищут выход. Одни приостанавливают деятельность или продают компанию. Другие меняют маршруты, подбирают новых партнеров, пытаются сохранить парк техники и коллектив, ищут пока разрешенные к перевозке грузы и места на паром.

192
КОМПАНИИ
входит в состав
Филиала Ассоциации
по Калининградской области

Количество областных авто-транспортных предприятий, которым разрешены международные автомобильные перевозки, в 2022-м году возросло. Но цифры эти не радуют и не отражают реальную картину. И связаны они с возвратом арендованных транспортных средств их собственникам и получением последними до-



пуска к осуществлению международных автоперевозок после введения литовской стороной запрета на перевозки арендованным подвижным составом.

«Границы закрыты, работы стало в три раза меньше, – рассказывает Евгений КУРОЧКИН, директор ООО «ЕМК-Транс». – Как выживаем? Мы 8 лет занимались международными перевозками. Возили грузы по Европе, в Польшу и Германию. Сейчас остается только перегрузка или перцеп. Наш груз доходит до Белоруссии, там на таможенно-терминальных комплексах товары с иностранных автомобилей перегружаем на наш транспорт и везем дальше. Это намного дороже, и дорожке,



плюс времени уходит в два раза больше из-за сложностей на границах. Как итог – повышение цены, в том числе и для конечного потребителя.

Был период, когда стояли на границе неделями. Сейчас из Калининграда грузы не возим, ездим по территории России. Перевозим из Европы только те товарные категории, которые еще не запрещены – стекло, каучук. С каждым новым пакетом санкций запретов становится все больше, а работы меньше.

«Много времени и нервов отнимает таможня, – делится наболевшим Мирослав ЧАВДАР, генеральный директор ООО «Атлант». – Не говорю сейчас о многочисленных разрешительных и сопроводительных документах. Особый процесс – взвешивание машины. Со всем содержимым – водителем, его вещами, запчастями, топливом. Если превышение от 400 кг, начинается досмотр. Штрафы не маленькие – от 50 тысяч рублей, которые еще надо заработать. У других российских городов такого нет. И в этом тоже их преимущество».



166
млн рублей

выделено из резервного фонда
правительства области с целью
минимизации последствий санкций
на сферу международных
автомобильных перевозок

В Ассоциации международных автомобильных перевозчиков отмечают сокращение и входящих в нее компаний, и принадлежащего им подвижного состава. На сегодняшний день в состав Филиала Ассоциации по Калининградской области входит 192 компании, в распоряжении которых находится 2 718 автомобилей.

«Деятельность нашего Филиала направлена на достижение главной цели – минимизировать последствия введения санкций, которые крайне негативно отразились на деятельности калининградских автотранспортных предприятий, и оказать им практическую помощь в условиях беспрецедентного санкционного давления, – рассказывает Алексей ЕГОРОВ, руководитель Филиала АСМАП по Калининградской области. – Время сейчас непростое, но опыт решения проблем автоперевозчиков у нас большой, справимся».

Филиалом проводится большая работа как с региональными структурами власти, так и с контрольно-надзорными органами для выработки мер по максимальному смягчению на региональном уровне негативной ситуации, сложившейся в отрасли международных автомобильных перевозок.

С руководством Калининградской областной таможни и начальником таможенного поста на МАПП «Чернышевское» обсуждаются вопросы осуществления пропуска максимально возможного количества грузовых транспортных средств. Идет совместная работа Филиала и руководства МУГАДН по КО по вопросу исключения случаев приостановки допусков к международным автомобильным перевозкам и оперативно-го реагирования на возникающие проблемы, рассматриваются обращения, поступающие от компаний-членов АСМАП.

«Одна из главных проблем наших автоперевозчиков – паромные переправы, – говорит Роман ЛАПИН, директор ООО «НПП Колизей». Из Калининградской области наша компания возит преформы для ПЭТ-бутылок региональных производителей. Обратно – бакалею, которую еще можно провозить через границу. Больше возить нечего. Хотя раньше доставляли по назначению стройматериалы, химию, телевизоры от компании «Телебалт». В нашем парке 16 автомобилей, которые обслуживают 35 водителей. Непросто, но стараемся сохранить коллектив и весь подвижной состав. Никого и ничего сокращать не планируем. Надеемся на лучшее.

Передвижение получается очень долгим. Паром постоянно переносят из-за ветров и плохих погодных условий. Идем на Москву, разгружаемся. Из столицы едем в другие российские регионы, где есть груз, пока не попавший под санкции. После этого возвращаемся в Калининград. Получается в среднем один рейс в месяц.

На паром обратно попасть не реально, мест нет на несколько

месяцев вперед. Но мы не бросаем машины. Чтобы не возвращаться порожняком, ищем разрешенные грузы. Это задача нашей диспетчерской службы.

Наши водители простаивают в многокилометровых очередях на границе или в ожидании грузов порой по несколько дней, мы оплачиваем простой. Но это лучше, чем совсем остаться без работы. Ее и так немного, именно поэтому многие опытные водители уезжают на заработки в другие регионы».

Чего удалось добиться

В ходе деятельности Филиала АСМАП по Калининградской области за отчетный период были решены следующие вопросы (из итогового доклада руководителя Филиала):

С региональными органами власти

Не введены весенние ограничения на региональных и муниципальных дорогах Калининградской области. Вопрос для перевозчиков являлся крайне важным, т. к. все дороги, ведущие к МАПП на российско-польском участке границы, являются региональными. Позиция Филиала была заранее согласована с директором «Управления дорожного хозяйства Калининградской области», было подготовлено совместное обращение в адрес правительства области, и в результате вопрос решен.

Выделены постоянные рейсы на паромной линии «Балтийск – Усть-Луга» для перевозки только грузовых транспортных средств. По данному вопросу руководителем Филиала и членом Правления АСМАП от Калининградской области были

проведены три рабочие встречи с министром развития инфраструктуры области и большое количество встреч и переговоров с руководителем ООО «Оборонлогистика» в Калининграде. В результате первое такое мероприятие было проведено в октябре 2022 года. Паром «Генерал Черныховский» в ходе двух рейсов перевез 402 грузовых ТС из порта Усть-Луга в порт Балтийск, и проблема с месячной очередью на тот момент была решена. За январь-февраль 2023 года были выполнены два рейса с вывозом только грузового подвижного состава.

При содействии правительства области решен вопрос с руководством ПАО «Аэрофлот» в Калининградской области о льготной цене на авиабилеты из аэропорта «Храброво» в аэропорт «Пулково» и обратно – для водителей-международников, выезжающих в порт Усть-Луга. При средней стоимости билета 7 000 рублей льготный тариф составляет 3 500 рублей.

Созданы необходимые бытовые условия для водителей при возникновении длительных простоев на МАПП «Чернышевское». В феврале 2022 года на МАПП «Чернышевское» возникли большие очереди (в среднем на 3-4 суток) в связи с неудовлетворительной работой литовских контролирующих структур. При столь длительных простоях никаких бытовых условий для перевозчиков поначалу создано не было.

Для решения проблемы руководитель Филиала АСМАП выехал на данный пункт пропуска, фотографировал обстановку и проинформировал министра развития инфраструктуры об-

ласти. Министр доложил губернатору, который отдал распоряжение главе Нестеровского района, на территории которого находится МАПП «Чернышевское», поставить биотуалеты с регулярным их обслуживанием. Также были назначены четыре организации из города Нестерова для доставки воды и горячей пищи водителям-международникам.

Филиал неоднократно обращался в правительство области по вопросу снижения ставки транспортного налога на грузовые транспортные средства с мощностью двигателя свыше 250 л. с. В результате получили не прямое снижение ставки транспортного налога, а данное распоряжение. Его смысл состоит в следующем. С целью минимизации последствий санкций на сферу международных автомобильных перевозок министерству развития инфраструктуры из резервного фонда правительства области выделено 166,88 млн рублей.

Они предназначены для предоставления субсидий юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возмещение затрат по уплате транспортного налога по грузовым транспортным средствам с мощностью двигателя свыше 250 л. с., используемым для осуществления международных автомобильных перевозок и оформленным под таможенную процедуру «Свободная таможенная зона». Срок действия распоряжения – до 31.12.2023 года.

Заявки на субсидирование будут приниматься поэтапно. Первый этап был в декабре прошлого года, поступило 217 заявок. По итогам заседания комиссии министерства развития инфраструктуры 143 заяв-



Алексей ЕГОРОВ,
руководитель
Филиала АСМАП по
Калининградской
области



Роман ЛАПИН,
директор
ООО «НПП Колизей»



Геннадий КУРОЧКИН,
директор ООО
«СИРИУС-ТРАНС»



Светлана ПАЩЕНКО,
генеральный
директор ООО
«Биг-Кар»

ки удовлетворены. Следующий этап запланирован на март 2023 года. С учетом значительного количества так называемых «областных машин» у членов АСМАП нашей области считаем, что определенного прогресса мы все-таки добились.

В условия и порядок предоставления займов субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляемых

«Центром поддержки предпринимательства Калининградской области» в рамках антикризисных мер, внесен отдельный пункт – «покупка транспортных средств». При этом можно приобретать транспортные средства как новые, так и бывшие в употреблении. Эта работа проводилась Филиалом в сентябре 2022 года вместе с членом Правления АСМАП от Калининградской области. «Центр ...» предоставляет денежные средства на срок до 7 лет под процентную ставку 2% годовых на весь срок пользования займом. Схему получения займа уже отработали 2 перевозчика и на полученные средства приобрели подвижной состав. Сейчас этот опыт будем распространять среди других перевозчиков, кого этот вопрос заинтересует.

С руководством Калининградской областной таможни

Решен вопрос о прикомандировании дополнительных сотрудников на МАПП «Чернышевское» для ускорения оформления грузовых ТС. Филиал неоднократно ходатайствовал по данному вопросу. Из 24 окон оформления (12 на въезд и 12 на выезд) работало 10. Начальник Калининградской областной таможни удовлетворил наше ходатайство, и с сентября 2022 года откомандировал с недействующего тогда МАПП «Советск» 60 сотрудников таможни. В результате на тот период очереди отсутствовали – естественно, при нормальной работе литовской стороны. Других системных вопросов в 2022 году не возникало.

С руководством МУГАДН по Калининградской области

Оперативно переоформлены допуски к МАП транспортным средствам, переданным от арендаторов собственникам, в связи с запретом на проезд по территории Литвы арендованных автомобилей. Суть вопроса такова.

С 26 ноября 2022 года таможенная служба Литвы начала применять приказ министерства транспорта и коммуникаций Литовской Республики от 30 августа 2022 года «Об утверждении правил заполнения и использования разрешений на проезд, дающих право грузовому транспортному средству, зарегистрированному в иностранном государстве, въезжать на территорию Литовской Республики или осуществлять транзит через территорию Литовской Республики, либо перевозить груз (грузы) в\из 3-х стран».

В соответствии с п. 8 данного приказа «Перевозчик может использовать разрешения и осуществлять международные перевозки только теми грузовыми транспортными средствами, которые зарегистрированы в стране перевозчика на имя перевозчика и имеют государственные регистрационные знаки страны перевозчика». Таким образом необходимо, чтобы наименование перевозчика и в CMR, и в литовском разрешении совпадало с наименованием владельца транспортного средства, указанным в Свидетельстве о регистрации. Иными словами, с 26 ноября литовцы начали отказывать во въезде на территорию Республики арендованным транспортным средствам.

На 26 ноября количество арендованного подвижного состава у международных перевозчиков КО составляло 1 847 единиц. В результате совместных оперативных действий проблема была решена в течение двух недель. Никаких нареканий со стороны перевозчиков не последовало.

С организациями – членами АСМАП в Калининградской области

В результате работы, проведенной АСМАП, один перевозчик Калининградской области получил государственную субсидию в полном размере, покрывающем причиненный перевозчику ущерб в связи с конфискацией автопоезда с грузом на территории Украины.

Проведена заявочная кампания на иностранные разрешения 2023 года. Всего было подано 1002 заявки, все в электронном виде. Сотрудники Филиала оказали необходимую помощь перевозчикам при проведении заявочной кампании.

Проведен конкурс «Перевозчик года», который состоялся во всех трех категориях. Победители:

- категория от 1 до 10 ТС – ООО «СИРИУС-ТРАНС», директор – Геннадий КУРОЧКИН.
- категория от 10 до 50 ТС – ООО «КВАЗАР», директор – Никита ЛЕЩЕНКО.
- категория свыше 50 ТС – ООО «Аврора», генеральный директор – Юлия ТКАЧЕВА.

В члены АСМАП приняты три организации. Исключены из членов АСМАП пятнадцать организаций. Заключен 161 договор возмездного оказания услуг. Заключено 1048 дополнительных соглашений.

Применение процедуры МДП

К сожалению, сложившаяся в 2022 г. ситуация не способствовала активному использованию перевозчиками Калининградской области книжек МДП: за прошедший год 110 перевозчиков получили 1 886 книжек МДП. Но при этом есть и компании, которые, несмотря на то, продолжают осуществлять перевозки по процедуре МДП в значительном объеме.

Переориентация товаропотоков вследствие санкций на южное и азиатское направления, а также постепенное снятие ограничений на границе с Китаем открывают перед системой МДП новые возможности и перспективы. Маршруты перевозок проходят по территориям стран Центральной и Юго-Восточной Азии, и в некоторых из них процедура МДП является преобладающей, а иногда и единственно возможной. Сложность для российских перевозчиков в понимании требований национального законодательства указанных стран делает однозначным выбор в пользу применения книжек МДП. В связи с этим предлагаем перевозчикам продолжить пользоваться преимуществами процедуры МДП на новых маршрутах.

Направления работы Филиала в 2023 году

1 Снижение ставки транспортного налога для всех грузовых ТС, используемых для осуществления международных автомобильных перевозок, с мощностью двигателя свыше 250 л. с.

2 Невведение весенних ограничений в 2023 году.

3 Увеличение постоянных рейсов на паромной линии «Усть-Луга – Балтийск» для перевозки только грузовых ТС.

4 Привлечение перевозчиков и грузовладельцев Калининградской области к использованию процедуры МДП для перевозки товаров под таможенным контролем.

5 Привлечение перевозчиков области к вступлению в члены Ассоциации.

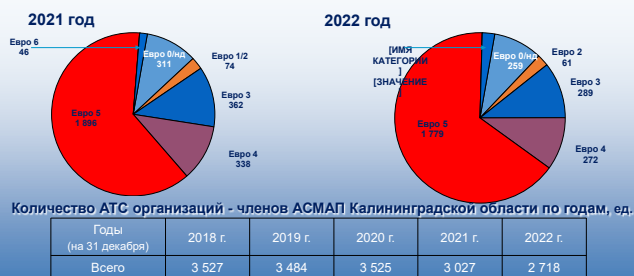
И другие...

«Мы ушли из Калининграда несколько лет назад, до введения санкций, – рассказывает Светлана ПАЩЕНКО, генеральный директор ООО «Биг-Кар». – Были единственной в области транспортной компанией, которая брала в лизинг автомобили иностранных компаний с рассрочкой внутренних платежей. Работали с Литвой и Польшей. Сейчас арендовали в России большие ангары, там же нашли водителей, которых в нашем регионе дефицит. Приходится изучать законодательство Литвы, Белоруссии, Польши, Азербайджана, Казахстана – у каждой страны свои законы. Пока возим все, что еще можно. И надеемся, что еще вернется то время, когда мы будем полезны и востребованы в родном регионе». ○

Динамика изменения количества АТС, допущенных к осуществлению международных автомобильных перевозок в Калининградской области (на конец года)



Количество АТС организаций - членов АСМАП Калининградской области и распределение их по экологическим классам, ед.





Удостоенная трех государственных наград дежурная по железнодорожной станции Чернышевское Лина Николаевна КОРБАНИЦКАЯ работает на одном из самых сложных участков, расположенном на пункте пропуска государственной границы.

Дирижеры железных дорог

Лучший руководитель среднего звена на железнодорожном транспорте, лучший наставник Центральной дирекции управления движением, за 35 лет своего беспрерывного стажа она твердо убеждена в одном: «Свою работу надо любить».

Куда пойти работать – после декретного отпуска у Лины выбор был невелик. В небольшом Черняховске в конце 80-х

с работой не густо, да еще времена наступали тяжелые. Когда старший брат, трудившийся на Прибалтийской железной дороге в вагонном хозяйстве, предложил: «Иди к нам на станцию приемщиком», рассуждать не стала. Впрочем, начальник станции Черняховск предложил другую специализацию: «Оператором пойдешь?»

Что это такое, Лина не знала, но согласилась не раздумывая.

А когда на следующий день увидела блокировки, ручки и рычаги, которые надо было приводить в движение в определенном порядке, испугалась, решив, что в этом наборе железнодорожной арматуры ей вовек не разобраться. Но на станции отказ не приняли, уговорили. И так Лина КОРБАНИЦКАЯ стала железнодорожницей.

Коллектив на станции дружный, одна семья. Ее, как моло-

За свой беззаветный и ответственный труд на железной дороге указом президента РФ Лина КОРБАНИЦКАЯ была награждена медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени, глава региона вручил медаль «За заслуги перед Калининградской областью»

дого специалиста, поддерживали все. Но лучшим наставником стала Галина Алексеевна СТАРОДЫНОВА. Она не только обучила Лину мудреному операторскому делу, но и познакомилась с работой станции, заложив начало будущей профессии для молодой железнодорожницы.

«Дежурным по станции надо родиться», – любила повторять Галина Алексеевна. Лина тогда еще смутно понимала особенности профессии, но когда через пару десятилетий сама стала наставником, убедилась, как права была опытная СТАРОДЫНОВА.

«Я обучаю наших молодых специалистов. И вижу, что далеко не каждый из них способен стать дежурным по станции. Зачастую бывает, что люди, окончившие учебное заведение с красным дипломом, не справляются и уходят со словами «не мое», – рассказывает наша героиня.

Во всем была гордость. За то, что они железнодорожники, за то, что профессия их такая особая, ответственная и важная для людей, за то, что в коллективе они всегда один – за всех и все – за одного. И для молодого оператора Лины КОРБАНИЦКОЙ железная дорога стала родной. Уже через две недели своей работы она прекрасно знала принцип действия замков Мелентьева: как запереть стрелку, изъять ключ, что такое ригель и прочие азы железнодорожной блокировки и сигнализации, – словом, всю путевую механику, от которой напрямую зависит движение поездов.

Сейчас все эти тяжелые устройства уже музейные экспонаты – на смену пришла автоматика и электроника. А тогда женщинам-железнодорожницам приходилось вручную ворочать массивные механизмы.

Лина Николаевна почти 9 лет отработала оператором. Затем – учеба, и вот она – дежурная по

станции Черняховск, которая в одночасье вдруг стала пограничной. Все только начиналось, трудно было осознать, что Калининградская железная дорога перестала быть отделением Прибалтийской. Появились пропускные пункты, а за ними – чужая страна, не всегда доброжелательная...

– Пару раз на станции бывало, что кто-то из дежурных забывал, что теперь есть граница, необходим досмотр и прочие процедуры. Вторых отправляли поезд. Пограничникам тогда приходилось прыгать на ходу из поезда, – вспоминает Лина Николаевна.

Движение на узловой станции Черняховск интенсивное – до 22 грузовых поездов в одну сторону, столько же – в другую, и пассажирские – тоже никто не отменял.

– Конечно, бывает трудно, – делится впечатлениями о своей работе дежурная по станции КОРБАНИЦКАЯ. – Напряжение и ответственность колоссальные, надо распланировать свои действия на 3-4 часа вперед, даже можно сказать, предвидеть ситуацию на некоторое время вперед. Все предусмотреть, если надо – договориться и напомнить коллегам какие-то важные вещи. Бывает, что всю смену ты как дирижер на телефонах. Взаимодействие постоянное с коллегами-смежниками – путейцами, машинистами, диспетчерами, с работниками таможни и пограничниками.

Лина Николаевна признается, что ей по душе это беспрерывное движение: «Никогда бы не смогла заниматься рутинной бумажной работой. Когда видишь, как отправляется поезд весом 8 тысяч тонн, душа радуется: эта машина движется по графику во многом благодаря твоим стараниям».

За свой беззаветный и ответственный труд на железной дороге указом президента РФ Лина КОРБАНИЦКАЯ была награждена медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени, глава региона вручил медаль «За заслуги перед Калининградской областью» и юбилейную к 70-летию образования Калининградской области.

В 2022 году руководством ОАО «РЖД» ей было присвоено звание «Лучший наставник Центральной дирекции управления движением». И думается, когда видишь Лину Николаевну на очередном дежурстве, что на дороге железной и впрямь работают люди золотые. ○

Зеленоградским «Деловым экспрессом» за три года воспользовались 110,3 тыс. пассажиров.

В час пик – на «Ласточке»

В начале февраля исполнлось три года с момента отправки первого поезда «Деловой экспресс» из Зеленоградска в Калининград.

С начала запуска проекта поездки на нем совершили более 110,3 тыс. пассажиров, в основном те, у кого рабочий день начинается с 9:00. С каждым годом популярность пригородного экспресса растет. В 2022 году поездкам на этом утреннем поезде отдали предпочтение 40,9 тыс. пассажиров – на 17,3 тыс. пассажиров больше по сравнению со «стартовым» 2020-м годом.

За 2 месяца 2023 года утренним поездом уже воспользовались 5,8 тыс. пассажиров, почти на 1 тыс. пассажиров больше, чем в январе и феврале прошлого года. По рабочим дням экспрессом пользуются 166 пассажиров, что на 50,9% больше, чем в «стартовом» 2020 году.

Напомним, что пригородный поезд «Деловой экспресс» из Зеленоградска отправляется в Калининград по рабочим дням в 8:15 и следует с минимальным количеством остановок. Время в пути от Зеленоградска до Северного вокзала составляет всего 24 минуты.



Сервис является частью проекта «Деловой экспресс», который реализуется на Калининградской железной дороге. Первый такой поезд начал курсировать на маршруте Светлогорск – Калининград в феврале 2019 года. В целом с начала запуска проекта «Деловые экспрессы» перевезли из Зеленоградска и Светлогорска в областной центр почти 318 тыс. пассажиров.

Рейды по профилактике дорожно-транспортных происшествий проходят на 39 железнодорожных переездах в Калининградской области.

Переезд – движение к безопасности

Сегодня калининградские железнодорожники проводят ежемесячные рейды по профилактике ДТП на переездах.

В январе было проведено 34 рейда, во время которых инспекторы ГИБДД, которые также принимают участие в таких выездных проверках, выявили 23 нарушителей правил проезда через железнодорожные переезды (2 из них были оштрафованы, 21 предупрежден об административной ответственности).

Всего в этом году запланировано провести больше двухсот профилактических совместных выездов в 18 муниципалитетах области.

Напомним, что уже в начале января на железнодорожном переезде в Нестеровском районе произошло ДТП. Вечером, в условиях плохой видимости, легковой автомобиль внезапно выехал на переезд и там столкнулся с грузовым поездом. В результате ДТП пострадавших нет, схода подвижного состава не произошло.

6 февраля иномарка также внезапно остановилась на железнодорожном переезде на улице Дзержинского в Калининграде. Только благодаря грамотным действиям дежурного по переезду столкновения поезда с автомобилем удалось избежать.

Калининградские железнодорожники настоятельно призы-



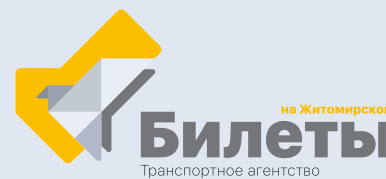
вают водителей быть бдительными и неукоснительно соблюдать правила дорожного движения при пересечении переездов, особенно в период сложных погодных условий.

Фото Ольги ОТВАЛКО

РАСПИСАНИЕ полетов международного аэропорта Храброво

(в расписании возможны изменения)

с 01.03.2023 по 31.03.2023



ул. Житомирская, 18.

Тел. 539-053, e-mail: info@y-k.ru

www.y-k.ru

Аэропорт назначения	Тип самолета	Отправление из Калининграда (время местное)				Отправление в Калининград (время местное)			
		№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета	№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета
МОСКВА ДМД	320	S7 1214	Ежд	10-45	14-35	S7 1213	Ежд	08-00	09-55
		S7 1212	Ежд	16-10	20-00	S7 1211	Ежд	13-20	15-15
		S7 1216	Ежд	14-30	18-20	S7 1215	Ежд	11-45	13-40
		U6 372	Ежд	11-30	15-05	U6 371	Ежд	09-00	10-45
		U6 168	Ежд	18-50	22-30	U6 167	Ежд	16-15	18-00
		U6 628	15 6 7	13-55	17-30	U6 627	5 6 7	11-30	13-10
МОСКВА ШРМ	738	DP 6836	3 4 5 7	09-45	13-30	DP 6835	Ежд	07-25	09-20
		DP 6832	Ежд	13-15	17-00	DP 6831	Ежд	11-00	12-50
		DP 6834	Ежд	20-25	00-10	DP 6833	Ежд	17-50	19-40
		CU 1001	Ежд	09-15	13-05	CU 1002	Ежд	09-55	11-45
		CU 1009	Ежд	06-10	10-00	CU 1008	Ежд	20-40	22-30
		CU 1003	Ежд	12-45	16-35	CU 1004	Ежд	12-40	14-30
		CU 1005	Ежд	15-30	19-15	CU 1006	Кр 6 7	17-30	19-10
		CU 1007	Ежд	19-55	23-45	CU 1008	Ежд	20-40	22-30
						CU 1000	Ежд	06-35	08-25
		738	5N 254	1 3 5 7	12-45	5N 253	2 4 6	10-25	12-05
ВНУКОВО		73 В	R3 776	1 4	13-20	R3 775	1 4	10-30	12-25
		73 В	R3 776	7	17-20	R3 775	7	14-30	16-20
		73 Г	6R 4776	1 4	13-20	6R 4775	1 4	10-30	12-20
		73 Г	6R 4776	7	17-20	6R 4775	7	14-30	16-20
ЕКАТЕРИНБУРГ		319	U6 404	1 5 6	13-20	U6 403	3 7	08-55	10-00
		320	U6 404	3	10-45	U6 403	1 5	11-35	12-35
ИВАНОВО		E90	N4-984	1 3 4	14-20	N4-983	13 4	11-30	13-20
ИЖЕВСК		738	ИЖ 792	1 4	17-10	ИЖ 791	1 4	12-30	16-10
КАЗАНЬ		73X	N4 732	1 4	10-50	N4 731	2 6	07-25	10-10
							5	06-50	09-35
МИН. ВОДЫ	CU9	A4 606	3 7	15-35	23-40	A4 605	3 7	08-30	14-45
МИНСК	E95	B2 950	1 3 5 7	13-10	16-50	B2 949	1 3 5 7	10-40	12-20
НИЖНИЙ НОВГОРОД	73X	N4 859	3 7	16-00	20-00	N4 860	3 7	21-00	23-30
НОВОСИБИРСК	32Н	S7 5066	3 6	11-25	22-00	S7 5065	3 6	09-25	10-30
ПЕРМЬ	E90	N4 884	1 2	09-20	15-55	N4 883	1 2	07-25	08-20
ПЕТРОЗАВОДСК	ЦР2	D2 146	4	13-20	16-15	D2 147	4	17-05	18-00
ПСКОВ	CU9	A4 606	3 7	15-35	18-35	A4 605	3 7	13-50	14-45
САМАРА с 28 марта	73X	N4 855	Ежд	22-05	03-45	N4 856	3 7	12-00	13-50
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	319	SU 6324	Ежд	09-55	12-50	SU 6323	Ежд	08-10	09-05
		SU 6326	Ежд	12-40	15-35	SU 6325	Кр 2	10-55	11-50
		SU 6330	Ежд	17-55	20-50	SU 6329	Ежд	16-10	17-05
		SU 6334	Ежд	15-05	18-05	SU 6333	Ежд	13-10	14-10
	320 с 26 марта	U6 392	Ежд	14-25	17-15	U6 391	Ежд	12-40	13-35
		DP-536	Ежд	20-55	23-50	DP-535	Ежд	19-35	20-30
	738	DP 530	Ежд	20-15	23-00	DP 529	Ежд	18-55	19-50
		DP 536	Ежд	13-50	16-35	DP 535	1 3 5 7	08-00	08-40
	737	5N 506	КР 4 6	11-35	14-25	5N 533	1 4 6 7	13-45	14-25
		N4 851	1 4	00-20	06-50	N4 852	1 4	08-30	09-50
УФА	73X	N4 851	1 4	00-20	06-50	N4 852	1 4	08-30	09-50
МУРМАНСК	738	5N-530	4	14-05	18-00	5N-529	4	11-05	13-05
ЧЕРЕПОВЕЦ	ЦР2	D2 142	4	18-50	21-50	D2 141	4	11-30	12-30
			7	18-30	21-30		7	16-40	17-40
АРХАНГЕЛЬСК	737	5N-176	6	00-25	04-00	5N-175	3 5	21-50	23-35

1 – ПОНЕДЕЛЬНИК, 2 – ВТОРНИК, 3 – СРЕДА, 4 – ЧЕТВЕРГ, 5 – ПЯТНИЦА, 6 – СУББОТА, 7 – ВОСКРЕСЕНЬЕ

В конце февраля Калининград принимал бизнес-миссию белорусских предпринимателей. В программу визита вошли B2B-переговоры, организованные на площадке Калининградской ТПП, и знакомство с калининградскими предприятиями.

Санкции и препятствия не остановят сотрудничество



Юлия КИРИЕНКО,
пресс-секретарь
Союза
«Калининградская
торгово-
промышленная
палата»

В бизнес-миссии в Калининград, организованной Калининградской ТПП совместно с Минским отделением БелТПП, приняли участие 7 компаний, занимающихся проектированием зданий, производством спортивного оборудования и строительством спортивных объектов, а также изготовители металлоизделий и кормов для животных.

В программу бизнес-миссии вошли посещения предприятий, знакомство с технопарками «Храброво» и «Штальверк», а также B2B-переговоры с профильными калининградскими компаниями.



Во встрече, предваряющей B2B-переговоры, участвовали руководитель калининградского отделения Посольства Республики Беларусь в РФ Дмитрий РУДЧЕНКО, заместитель министра строительства и ЖКХ Калининградской области Николай ТЕЛЕВЯК, глава администрации Черняховского муниципального округа Сергей БУЛЫЧЕВ.

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН кратко познакомил гостей региона с особенностями ведения бизнеса в Калининградской области, подчеркнув, что здесь делают все – от иголок до кораблей (и яхты можем, и боевые фрегаты, и рыболовные сейнеры). В регионе успешно развивается сельское хозяйство, вкладываются значительные средства в формирование спортивной инфраструктуры.

«Благодарны, что вы приняли решение к нам приехать в это непростое время, – подчеркнул Феликс Феликсович. – Предприниматели всегда отличались тем, что из любого положения обязательно находят выход. Уверен, что сложности с логистикой, вызванные санкциями, не помешают развитию взаимовыгодного сотрудничества между белорусскими и калининградскими компаниями».

В бизнес-миссии приняли участие ООО «Новополоцкий завод технологических металлоконструкций» (производство сварных решетчатых настилов), ООО «ПроектБелКонтроль» (проектирование административных и производственных зданий, производство металлоконструкций, поставка быстровозводимых зданий), ООО «АйронБел» (производство опор и мачт освещения, металлоизделий), ЧПУП «ТАЛЕН групп» (строительство и оснащение спортивных сооружений), ООО «АЛЬФАС-ПОРТ» (производство спортивного оборудования, поставки из ЕС), ЧТУП «Агролипром Плюс» (производство кормовых добавок).



Достигнуты предварительные договоренности и намечены направления сотрудничества, в том числе в реализации масштабных проектов в различных сферах.

Заинтересованы в поиске новых партнеров и рынков сбыта? Следите за информацией на сайте Союза «Калининградская торгово-промышленная палата». Мы регулярно приглашаем принять участие в бизнес-миссиях в другие регионы и страны (бесплатно или на льготных условиях), а также в B2B-встречах, которые проходят на нашей площадке. Интересуетесь конкретным регионом или страной? Сообщите нам. ◯

КОНТАКТЫ ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ



Наталья КЛИМЕНКО,
главный
специалист
по ВЭД
Калининград-
ской ТПП

E-mail: klimenko@kaliningrad-cci.ru.
Тел.: +7 (4012) 590-146, каб. 42

На встрече с представителями бизнеса из Монгольской Народной Республики, состоявшейся в Калининградской ТПП, обсуждались возможности по развитию сотрудничества в торговой, медицинской сферах и инвестициях.

Готовы предложить ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ товары

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН тепло приветствовал монгольских предпринимателей, впервые приехавших в Калининградскую область.

Кратко охарактеризовав сегодняшнюю жизнь янтарно-края и остановившись на особенностях работы в режиме ОЭЗ, Феликс Феликсович рассказал о товарах, которые регион готов предложить монгольскому рынку. В первую очередь, это продукция сельского хозяйства и консервной промышленности, а во-вторую, технологические новинки. По итогам этой бизнес-миссии первые инновационные обогрватели от компании «Ампертекс» отправятся в Монголию.

Как отметил руководитель Палаты, региональный бизнес очень мобилен и заинтересован в новых рынках, новых партнерах, поставщиках сырья и комплектующих. Калининградская ТПП готова активно включиться в работу по развитию деловых связей между самой западной областью России и Монголией. К примеру, по предложению Феликса Феликсовича в программу деловых встреч внесли переговоры с руководителями компаний-ритейлера, а также с произ-



водителями янтарных изделий и мясных консервов.

Идея эта родилась уже в процессе переговоров, когда представители монгольской делегации сообщили о своих бизнес-намерениях. Начальник отдела экспорта-импорта ООО «Тэнгэр» Б. ТЭМУУЛЭН рассказал о желании обеспечить калининградцев эксклюзивным творожным напитком, заряжающим энергией и повышающим иммунитет, а также организовать поставки сырого мяса, получаемого от скота свободного выгула: «Такое мясо, конечно, жестче, но и гораздо полезнее».

Г-жа БАЯРМАА – врач-педиатр, занимается импортом ювелирных, парфюмерных, косметических изделий из янтаря в Монголию. И, конечно, ее в первую очередь интересуют товары для здоровья из янтаря.

Зам. генерального директора ООО «Манлай инвестмент» г-н ХАНХОНГОР приехал в Калинин-

градскую область налаживать внешнеторговые связи (в частности, в планах – поставки кашемировых изделий), а также изучить возможность реализации совместных проектов в строительстве и инвестиций в экономику Монголии.

Феликс ЛАПИН рассказал о существующих логистических коридорах в регион, отметив, что любой проект станет выгодным, если удастся обеспечить загрузку рефконтейнеров в обе стороны.

В октябре представители бизнеса Монголии примут участие в Балтийском бизнес-форуме, представив выставку своей продукции. А мы будем с нетерпением ждать расширения ассортимента наших продуктовых магазинов и поставок в Калининград кашемирового трикотажа и костюмных тканей. Для нашей промозлой погоды – это идеальный материал. ◊



33 года назад на базе бюро товарных экспертиз была создана Калининградская ТПП, и именно экспертная деятельность в первые годы была для палаты основной.

Квалификация и репутация безупречны

Рассказывает вице-президент Калининградской ТПП Александр СИМАРИН, курирующий экспертную деятельность в Союзе «Калининградская торгово-промышленная палата».

– 19 ноября 1990 года 39 действующих членов ТПП СССР Калининградской области приняли решение о создании регионального бизнес-объединения. Новая организация возникла на базе негосударственной структуры «Калининградвнешсервис», преобразованной из Калининградского бюро товарных экспертиз в конце 80-х.

Коллектив палаты тогда насчитывал 36 экспертов, занимающихся товарной экспертизой продукции, приходящей в регион по импорту (это были продукты питания, сырье, оборудование, комплектующие). Основными заказчиками были крупнейшие предприятия региона – «Кварц» (выпускавший суперкомпьютеры (по мер-



кам 1989 года)), Стройдормаш, Тарный комбинат, Газавтоматика, «Балткран» и др.

Массовые поставки продовольствия (не только в регион, но и на остальную территорию России) шли через Калининградский морской торговый порт, поэтому создали там офис экспертов, позволяющий максимально

ускорить выполнение заявок и обеспечить отбор проб в соответствии со всеми требованиями.

Помимо своей основной деятельности, эксперты Калининградской ТПП приняли участие в подготовке документов, обеспечивающих реализацию закона об Особой экономической зоне,





более 20
видов услуг
выполняет ТПП

созданной в регионе в 1996 году. Тогда основным документом, дающим право на беспощинный ввоз продукции на остальную таможенную территорию России, стал сертификат происхождения, который оформляли эксперты палаты.

Экспертные заключения, выданные Калининградской ТПП, не подвергались сомнению ни одной из инстанций. Квалификация экспертов палаты и их репутация безупречны.

Нельзя не упомянуть о наших ветеранах, много сил вложивших в развитие этого направления. Это вице-президент палаты, отвечавшая за экспертную деятельность, Татьяна ПАЛЕЦКАЯ, первый президент Калининградской ТПП Игорь ЦАРЬКОВ, Валентина ЦИУЛИНА, директор ООО «Экспертиза», Надежда ЙОВЕНКО, директор ООО «СОЭКС-Балтия» и, конечно, ваш покорный слуга – Александр СИМАРИН, директор ООО «СОЭКС-Балтия», вице-президент Калининградской ТПП.

– Сколько видов экспертных услуг выполняет ТПП сегодня?

– Более 20 видов услуг – от выдачи сертификата происхождения по формам СТ-1 и СТ-2, экспертизы по 719-му Постановлению, определению достаточности переработки, идентификации до

ряда специальных экспертиз и профессионально-образовательной аккредитации образовательных программ.

Должен отметить, что у калининградских экспертов очень высокая репутация в системе торгово-промышленных палат. Мы наиболее сильны в экспертизах по определению статуса товара, идентификации, достаточности переработки и оформлении акта экспертизы о соответствии производимой промышленной продукции требованиям, предъявляемым в целях ее отнесения к продукции, произведенной на территории РФ, которые утверждены Постановлением Правительства РФ от 17 июля 2015 года № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории РФ».

С 2022 года в палате производятся уникальные экспертизы – фоноскопические, лингвистические, психолого-лингвистические, психолого-лингвистические – религиозно-религиозные.

– Ваше мнение, мнение экспертов палаты спрашивают при подготовке законов, регулирующих экономическую жизнь региона?

– Мы принимали участие в подготовке 16-ФЗ, определяющего функционирование Калининградской ОЭЗ с 1 апреля 2016 года, в части, касающейся разработки критериев достаточности переработки. В подходах есть определенное сходство с порядком оформления сертификата происхождения, но в то же время был сделан существенный шаг к уточнению критериев.

Одновременно, после изменения законодательства, встал

вопрос о проведении процедуры идентификации. Пожалуй, это специфическая необходимость для нашего региона. Суть в том, что эксперты подтверждают, сколько какого сырья (иностранный и российский), ввезенного в режиме СТЗ (свободной таможенной зоны) или прошедшего таможенную очистку, использовано для производства товара.

В настоящее время таможенные требования заставляют описывать состав продукции полностью, вплоть до указания, какие чернила использованы для нанесения надписей, какой скотч, упаковка и т. д. применялись (в настоящее время в Государственной Думе находится на рассмотрении новая редакция 16-ФЗ, которая должна снять часть проблем, возникающих при оформлении калининградских товаров).

Учитывая объем перерабатываемой информации (по одному товару это могут быть сотни позиций) и для исключения влияния человеческого фактора при подготовке и оформлении документов, в 2018 году Союз «Калининградская торгово-промышленная палата» разработал программный продукт для оформления экспертных заключений по процедуре идентификации, провел обучение ответственных сотрудников на предприятиях (эта работа еще продолжается).

По инициативе Калининградской ТПП на стадии завершения находится СМЭВ (система межведомственного электронного взаимодействия) между ТПП России и ФТС РФ. С 1 марта 2023 года мы можем передавать заключения формы ИИТ в ФТС в электронном виде по СМЭВ, ждем, когда откроется возмож-

Должен отметить, что у калининградских экспертов очень высокая репутация в системе торгово-промышленных палат

ность получать от ФТС по СМЭВ данные из деклараций на товары.

– Какие «громкие», значимые дела можете отметить в тихой по определению деятельности экспертов?

– Эксперты Калининградской ТПП сделали товарную экспертизу по ТЭЦ-2 (строительство), по заказу ОАО «Балткран» проверили качество и полноту поставки станка для лазерной резки металла (иностранцы партнеры не вполне добросовестно исполнили свои обязательства, и с помощью экспертов это удалось доказать).

Доказали, что немецкие партнеры ОАО «Молоко» поставили аппарат для изготовления глазированных сырков, не соответствующий техзаданию, помogli защитить репутацию СПИ-РВВК. Предприятие обвинили в нарушении технологии, выявив в содержимом бутылок пластиковую стружку. Удалось доказать, что причина в некачественных пробках, поставляемых из Франции (при укупоривании бутылок пластик разрушался).

– Какие виды новых экспертных услуг можно внедрить в будущем и что для этого потребуется?

– Мы практически полностью удовлетворяем потребности калининградского бизнеса по проведению экспертиз. Возможно, в будущем будут шире представлены специальные экспертизы, а также работы по ПОА. Будет запрос бизнеса, будем рассматривать внедрение новых видов экспертиз.

– Какой Вы представляете экспертную деятельность ТПП через 100 следующих лет, например, в 2123 году?

– Думаю, эту работу возьмет на себя искусственный интеллект. ○

Фото Игоря ЛОМАНОВА

ДЛЯ СПРАВКИ:

Экспертиза (от лат. expertus – опытный, сведущий) – исследование, проводимое лицом, сведущим в науке, технике, искусстве или ремесле, привлеченным по поручению заинтересованных лиц в целях ответа на вопросы, требующие специальных познаний. Экспертами могут быть опытные специалисты, ученые, которые владеют специальными профессиональными знаниями, необходимыми для решения вопросов, связанных с идентификацией и фальсификацией товаров.

В зависимости от области профессиональной деятельности различают следующие важнейшие группы экспертизы:

- товарная;
- технологическая;
- судебная;
- юридическая;
- врачебно-трудовая;
- медицинская;
- бухгалтерская (аудиторская);
- экологическая и др.

Экспертиза потребительских товаров или товарная экспертиза – оценка экспертом основополагающих характеристик товаров, а также их изменений в процессе товародвижения для принятия решений, выдачи независимых и компетентных заключений, которые служат конечным результатом. При проведении экспертизы оценке могут подвергаться все основополагающие характеристики товара: ассортиментная, качественная, количественная, стоимостная или только их часть. Экспертная оценка – совокупность операций по выбору комплекса или единичных характеристик потребительских товаров или других объектов, определению их действительных значений и подтверждению экспертами соответствия их установленным требованиям и/или товарной информации. При экспертной оценке требования к характеристикам товаров или иных объектов могут устанавливаться не только нормативными документами, но и экспертами. Экспертной оценке могут подвергаться единичные экземпляры, упаковочные единицы товаров, а также товарные партии. Наиболее часто проводится товарная экспертиза именно товарных партий, которые определяются как совокупность единичных экземпляров и/или упаковочных единиц, объединенных общностью признаков: одновременностью выработки, общностью сырья, производства, едиными транспортными средствами.

Очередным гостем проекта Калининградской ТПП «Директор39.ru» стал генеральный директор ООО «Ампертекс» Павел ПОГРЕБНЯКОВ.

«Для меня весь бизнес – это вопрос альтернативных издержек»



Открывая мероприятие, президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН отметил, что сегодня предстоит встреча с молодым, но уже очень опытным руководителем, который возглавляет инновационное предприятие. ООО «Ампертекс» выпускает новый продукт, который еще не так широко известен на рынке, но каждый, кто знакомится с технологией его использования, сразу начинает прикидывать, как это приспособить для своих нужд.

«Павел Викторович совместно с инвесторами прошел огромный и сложный путь, чтобы вывести предприятие на экономическую орбиту», – подчеркнул Феликс Феликсович.

Беседу вела начальник отдела РЧП Калининградской ТПП Екатерина СОЛОМАТИНА. Предлагаем познакомиться с основными тезисами беседы. Полная версия – на нашей страничке в YouTube.

Самое ценное – это время

Старшая школа – это время, когда тебе приходится выбирать, чем ты будешь заниматься дальше. Развилочка получается между тем, что тебе нравится и тем, что нужно. И тогда я начал понимать, что необходимо тратить время на то, что пригодится в будущем.

Уже позже, в университете, я узнал, что такое альтернативные издержки, и для меня вся деятельность, весь бизнес – это вопрос альтернативных издержек.

Когда у тебя есть ограниченный ресурс, ты должен определить, куда его лучше вложить, чтобы получить наиболее выгодный тебе результат. И тут возникает вопрос, а какой результат тебе нужен? При том, что ты молодой человек и у тебя пока нет никаких ресурсов в общем понимании этого слова, когда простая семья, нет денежных вложений. Самое главное и самое ценное – это время.

Когда ты понимаешь, что твой ограниченный ресурс – это время, начинаешь его распределять наиболее удачным (как на тот момент кажется) способом.

Место, где я хочу учиться, всегда выбирал сам. Всегда нужно заниматься любимым делом. Если все бегут учиться на экономистов и юристов, а тебе нравится печь булочки, именно этим и надо заниматься. Потом и юристы, и экономисты придут к тебе за булочками. Если сделано с любовью, это будет лучшим в районе, в городе.

Управление начинается с инициативы

Управление начинается с очень простой вещи – с инициативы. У тебя есть инициатива, начинаешь ее реализовывать, и тебе немножко не хватает сил. Начинаешь привлекать кого-то, чтобы помог. Из различных инициатив и растет навык работы с людьми, навык управления.

Руководить – это тоже профессия, и ей надо учиться. Кстати, общественная деятельность дает возможность научиться управлять деньгами, ресурсами и людьми.



Вехой для меня был стратегический менеджмент, то, что дало возможность заглянуть в будущее. Это глубокая концепция, которая позволяет четко видеть цель, механизмы, которые приводят к достижению этой цели, и распределять ограниченные ресурсы.

Когда ты становишься предпринимателем, сначала ты весь спектр сотрудников в одном лице: и директор, и уборщица, и бухгалтер, и логист, и секретарь. Потом, по мере появления ресурсов и возможностей, ты делегируешь эти вещи тем людям, которые лучше с этим справляются. И получаешь время, которое можешь потратить более эффективно. Ты делегируешь и сосредотачиваешься на своей функции руководства.

Нужны тысячи попыток, чтобы добиться результата

Я был руководителем предприятия, которое производило синтетические волокна и технические ткани для больших холдингов, и познакомился с инженером, который занимался нагревом тканей. Он обра-

тился с просьбой скрутить металлическую нитку с синтетической, чтобы улучшить свойства материала. Скрутили... не получилось.

Стали разбираться, почему. Оценив возможности материала, стали думать, как это можно реализовать на рынке. Мы с братом основали компанию и все сбережения обратили на то, чтобы добиться результатов. Были тысячи попыток, и только 1001-я приблизила к нужному результату.

Стали делать первые образцы, какие-то продукты, попробовали их реализовывать на европейском рынке, чтобы быстро проверить свою гипотезу. Интересно была ценность нашего продукта для клиента. Получали обратную связь – это не устраивает, то не устраивает. Изменялись...

Запускали опять продукт на рынок, делали то, что клиенту необходимо. В результате получали заказ уже не на одну пластинку, а на тысячу штук.

«Волшебным пинком», наверное, стал конкурс технологи-



ческих стартапов в Силиконовой долине. Мы с командой участвовали, получили Гран-при и... рекомендации от ментора (он был из компании «Тесла»): «Ребята, стройте завод, куда можно приехать. Сертифицируйтесь, потому что мы даже не можем вашу продукцию сейчас попробовать, у вас нет ничего,

кроме идеи и маленьких образцов».

После этого был большой и интересный учебный модуль в Китае, который перевернул мое понимание бизнеса и показал возможности маленьких компаний расти и двигать другие компании вперед.

Инновационный бизнес мало того, что дает результат для всех технологий, которые были до него, но и толкает их развитие дальше. Потому что, взяв «пучок» уже разработанных технологий, можно сделать что-то, чего еще не было. И этот маховик технологий, это движение надо раскручивать.

Мы хотели сделать то, чего никто делает, и очень хотели сделать это в России.

Без страха

Я предпочитаю менять сферу деятельности. Это образ жизни моей семьи, когда мы переезжали на новое место, и оно ока-

зывалось не хуже. Оттуда, из детства, отсутствие страха перемен, страха уволиться с хорошей должности с хорошей зарплатой и идти заниматься чем-то другим.

Я работал в Москве, возглавлял большой холдинг, поставщик Газпрома. И все сошлось в одно – усталость, выгорание от работы в большой корпорации, и недопонимание с акционерами, и образование, которое подталкивает, и дело, которое появляется и вдохновляет, и поддержка семьи. Так мы с братом и приняли решение создавать компанию. Калининград выбрали, потому что это лучшее место на земле.

В инновациях очень важно построить быстро

Мы очень быстро построили завод, потому что у брата очень высокие компетенции в проектировании и строительстве, и это не первый завод, который он построил. Мы все в голове прорисовали, выбрали технологию строительства, собрали команду.

В инновациях очень важно построить быстро. Скорость внедрения инновации – это ключевой показатель эффективности компании, потому что никакими патентами ты не защитишься. Но оказалось, не менее важно еще и запустить завод в эксплуатацию. Мы его запускали дольше, чем строили.

Сейчас проходим этап сертификации продукции. С продукцией, которую никто никогда не делал, сложно пройти сертификацию из-за того, что нет методики оценки. Приходится где-то и свои собственные стандарты разрабатывать. Технологии

этой нет ни в мире, ни в России. Мы стараемся закрепить здесь, есть сертификаты, которые работают и за рубежом.

О финансировании

У нас маленький рынок (венчурный), нет больших фондов поддержки инноваций, в России с инновациями самый сложный путь. Много людей уезжают (за границу) в поисках инвестиций.

В Силиконовой долине это все очень легко и непринужденно, тебя очень сильно хвалят, но при этом чаще всего забирают все. Инноватор получает немного денег, а зарабатывают потом другие. У нас очень сложно убедить вложить деньги. Чтобы найти таких людей, надо искать площадки, чтобы рассказать о своей идее.

О подборе коллектива

Ни у одного сотрудника я не спросил диплом, меня не интересует образование для «галочки». Важны порядочность, стремление развиваться, ментальная близость, чтобы человек не искал сразу, как бы не решить поставленную задачу.

Мотивировать зарплатой бесполезно. Как ценность понятие зарплаты исчезает после трех месяцев. Вы получали 100 тысяч, стали получать на 20% больше. Но через 3 месяца вы уже не чувствуете этого, потому что вместо любительского кетчупа вы покупаете песто, может быть, одежда становится дороже. И понимание того, что тебе три месяца назад на 20% подняли зарплату, растворяется. Мотивировать людей необходимо прежде всего нематериальными стимулами. Да, материальные тоже должны

быть, но не стоять во главе угла.

Чаще всего к проекту приходишь с багажом людей, с которыми ты уже работал и кого хотел бы видеть в своей команде. Из любого коллектива можно вычленишь человека, с которым точно пойдешь в разведку. Поэтому, когда ты «идешь в разведку», первым делом вспоминаешь об этих людях.

Мы коллектив собирали по крупицам со всей страны. Но не все остались. Порой бывает, хороший человек, но не подходит. Все с ним классно, но он не под эту задачу, не под этот коллектив. Когда расстаемся, я пишу выходное резюме – какие точки роста есть и на что нужно обратить внимание.

Каждый сотрудник у нас инноватор. Мы все вместе находим решения, чтобы создать новый продукт или начать новое направление. Я всегда говорю – если вы что-то придумаете, давайте реализовывать вместе.

О будущем

Чтобы точно знать, чем ты хочешь заниматься через 7-10

лет, ты должен знать, чем закончишь этот путь, и потихоньку присматриваться к новому. Так много в мире всего интересного, так много вещей, которые интересно делать! Но это, сегодняшнее дело, нужно довести до конца и передать людям, у которых есть больше ресурсов, чтобы его развивать и двигать дальше.

Сослагательное наклонение (если бы, да кабы) неприемлемо в жизни. Все это опыт. Всегда интереснее слушать о провалах, а не об историях успеха. Даже книжки интереснее о компаниях, которые разорились, а не о тех, которые стали миллиардерами. Потому что



Управление начинается с инициативы. У тебя есть инициатива, начинаешь ее реализовывать

сделать выводы из того, как сделать многомиллиардную компанию сложнее, чем проанализировать, почему компания распалась.

Успех – это точка, когда все сложилось с нужными технологиями и нужными людьми, и второй раз этот миг никогда не повторится. А компании чаще всего распадаются из-за одних и тех же проблем.

Как только остановишься, ты либо становишься мишенью, либо «умираешь»

Калининградская область позволяет работать на все направления, она очень удачно расположена, есть выход к морю. Есть российское направление, рынок понятный, и ты работаешь по



российским правилам, которые не самые сложные в мире. Мы не ориентировались только на экспорт. В России очень много вещей, которые необходимо согреть.

Но мы активно работаем и на международном рынке. Я вернулся с выставки, проходившей в Саудовской Аравии, где мы получили большой отклик. Как ни странно, там люди мерзнут больше, чем мы. У нас есть отопление, теплая одежда, утепленные стены. А там 2 месяца в году очень холодно (+5 – +10). Но нет отопления и не достаточно емкости в сети, чтобы подключать отопительные приборы. Обычный обогреватель потребляет 2000 Ватт, а наша нагревательная панель размером с квадратный метр – 400 Ватт. Дает мощный тепловой поток и не занимает много места.

Скоро я еду в Европу, обсуждать строительство завода там. Нужно двигаться шаг за шагом. Как только остановишься, ты либо становишься мишенью для кого-то, либо останавливаешься и умираешь. Двигаться надо, однозначно.

Сейчас мы находим партнеров, которые готовы создавать совместные продукты, используя собственные наработки. Они расширяют свои возможности, используя наши технологии. Мы не создаем конечный продукт, мы создаем технологии.

У компании есть перспективы – нам необходимо выйти на международный рынок, для этого нужно подготовиться к IPO. Это нужно, чтобы сделать компанию публичной и иметь возможность привлекать финансирование для дальнейшего развития компании. Сельское хозяйство, авиастроение, не-

фтяная отрасль: чем больше общаешься с профессиональным сообществом, тем больше находишь возможностей применения нашей технологии.

Когда приходит свобода

Денег много не бывает, их бывает достаточно. Когда ты понимаешь это «достаточно», тогда приходит свобода. Деньги ради денег не нужны. Деньги – это возможность что-то сделать, что-то построить, что-то двинуть дальше. Это просто ресурс, это не цель. Как только деньги – цель, это глубоко несчастливый человек.

Можно ли остановиться

Надо быть готовым сказать: «Все, хватит». Не надо поддерживать умирающий бизнес и тратить время – свое и окружающих. Когда ты с самого начала готов к провалу, сложностей таких не возникает.

Идеального руководителя нет

Идеального руководителя нет, это единорог, который гуляет в сказочных облаках и испражняется карамельками.

У каждого руководителя есть сильные и слабые черты. Ближе к идеалу тот, кто понимает свои слабые черты и находит людей, которые подстрахуют. Но все же назову важные для меня черты руководителя: порядочность, смелость, пытливость. ◊

Фото Юлии КИРИЕНКО
и из архива героя



ВИДЕОБЕСЕДА



Союз «Калининградская торгово-промышленная палата» и АНО ДПО «Институт предпринимательства и торговли Калининградской ТПП» информируют о начале набора на обучение по образовательной программе повышения квалификации

«Ведение внешнеэкономической деятельности

на территории ОЭЗ в Калининградской области»

Образовательный курс предназначен для работников предприятий и индивидуальных предпринимателей, занимающихся внешнеэкономической деятельностью (имеющих опыт работы), работников предприятий и индивидуальных предпринимателей, планирующих выход на внешние рынки (не имеющих опыта работы), имеющих среднее профессиональное и (или) высшее образование или получающих среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Программа (40 академических часов) обеспечит совершенствование имеющихся навыков и получение новых компетенций, необходимых в профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации в сфере внешнеэкономической деятельности.

В период обучения будут рассмотрены вопросы таможенного законодательства, в том числе связанного с особенностями ОЭЗ в Калининградской области, таможенные процедуры ввоза-вывоза товаров, оформление документов, в том числе таможенных деклараций, процедуры идентифика-

ции товаров, оформление документов при обращении в Калининградскую ТПП при вывозе товаров с территории ОЭЗ в Калининградской области, а также вопросы, связанные с получением субсидий на поддержку рынка труда, что позволит сформировать общекультурные и профессиональные компетенции специалиста в области ВЭД.

Даты: по мере набора группы.

Стоимость обучения – 15 500 рублей. В нее входит: обучение одного представителя, индивидуальные консультации, предоставление презентаций.

При обучении более 2-х человек от одной организации-заказчика – скидка 1 500 рублей.

Для специалистов организаций-членов Калининградской ТПП – скидка 20%.

По итогам обучения слушатели получают удостоверение установленного образца о повышении квалификации (лицензия на образовательную деятельность № ДПО-1260 от 21 марта 2016 года).

Занятия будут проходить в очном формате по адресу: ул. Ватутина, 20А, конференц-зал (2-й этаж) с 14.00 до 17.15.



В случае невозможности очного участия можно пройти обучение в дистанционном формате. ◊

**Заявки на обучение просьба отправлять на эл. почту: infocenter@kaliningrad-cci.ru.
Телефон для справок: (4012) 590-657**



СОЮЗ «КАЛИНИНГРАДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

г. Калининград,
Советский пр-т, 179,
тел. (4012) 590-650,
факс (4012) 95-47-88,
www.kaliningrad.tpprf.ru

«Выбирай своё» – флагманский проект партии «Единая Россия». Он был запущен в апреле 2022 года и за это время превратился из партийного в государственно-политический, обретая новый смысл в период закрытия границ, беспрецедентного санкционного давления, ухода с российского рынка многих зарубежных брендов и компаний.

Пришло время объединиться



В Калининградской области побывала координатор одной из трех комиссий проекта партии «Единая Россия» «Выбирай своё» Ирина ЖУКОВСКАЯ:

– В проекте «Выбирай своё» три комиссии: «Сделано в России», «Выбирай российское» и «Жить и работать в России». У каждой из них есть федеральные координаторы. Я являюсь координатором третьей комиссии – «Жить и работать в России».

Координатором всего проекта является Сергей МОРОЗОВ, первый заместитель председателя комитета Государственной Думы по региональной политике и местному самоуправлению.

Председателем Общественного Совета всего проекта является Сергей ЧЕМЕЗОВ, генеральный директор корпорации «Ростех», полный кавалер ордена «За заслуги перед Отечеством».

Сейчас очень интересное время, хотя ни Советский Союз, ни Россия никогда не жили легко. Но когда мы пережили непростой период пандемии и вошли в серьезный процесс СВО, мы столкнулись со многими проблемами.

Это и уход иностранных компаний с потерей рабочих мест, необходимых комплектующих, сырья, бизнес-идей, площадок, и усиливающееся

санкционное давление. Но что точно хорошо умеет русский человек – это выживать и вставать с колен. Так было испокон веков, так происходит и сейчас.

Наш проект называется «Выбирай своё» не случайно. Всегда хотелось, чтобы российский продукт, товары и услуги были в числе лучших. А ведь в последние годы многие из нас, и я в том числе, отдавали предпочтение иностранным брендам. Они вызывали доверие, считались более качественными. Сейчас все изменилось, и необходимо эту ситуацию использовать. Для того, чтобы развивать свое, отечественное, родное.

Проект не только о выборе, но и о том, чтобы научиться делать качественный товар, производить качественную и востребованную услугу, и

самое главное – нести за это ответственность. Не потому, что твой товар могут забраковать, а тебя наказать. А потому, что ты как производитель уважаешь себя, дорожишь своей репутацией и главное – любишь свою страну и хочешь в ней жить и работать.

Комиссия «Жить и работать в России» взяла на себя непростую миссию, работа в ней идет по 26-ти направлениям. В их числе – «Культура России», «Спорт России», «Строительство России», «Законодательство России» и другие. Возглавляют их практики, многие из которых имеют по несколько бизнесов. Все они пережили непростые времена, имеют большой опыт и желание совместными усилиями сделать Россию богаче и сильнее.

Наша страна действительно превращается в величайшую державу, но не всем это заметно, потому что нельзя что-то кардинально изменить за один-два месяца, даже за год. Нужно менять привычки, приоритеты, менталитет. Удалось же нам в обществе постепенно изменить отношение к алкоголю и привить культуру питания, сделать ценным ведение ЗОЖ.

Программа проекта написана до 2030 года. Среди прочего, она предусматривает поддержку предпринимателей, которые, несмотря на сложности, сохранили свое дело и продолжают его в своей стране, развивают производство и не выводят деньги за рубеж.

Помимо разработки общих мер поддержки и курса на снижение административного давления, предусмотрено большое количество грантов, субсидий и инвестиций.

Проект «Выбирай своё» имеет возможность финансирования реальных идей и бизнесов, которые нужны России. Это должны быть проекты по импортозамещению и построению технологического суверенитета, разработки, которые еще не были «докручены» в нашей стране, совершенно новые стартапы, которые будут актуальны и востребованы.

В России есть много специалистов и предпринимателей, которые придумывают и изобретают креативное и полезное, но потом совершенно не знают, что с этим делать, как внедрить, а главное, монетизировать свои изобретения. Проект готов в этом помочь.

Каждое ваше обращение будет взято под наш контроль и передано координатору проекта на экспертизу с обязательной обратной связью – почему именно ваша идея получила финансовую поддержку или, наоборот, была отклонена, что и как нужно еще доработать. Еще раз напоминаю, что это не кредитование, это безвозвратные гранты и субсидии.

На построение технологического суверенитета страны в 2023 году выделено 11 триллионов рублей.

Об этом я рассказываю во время своих командировок в российские регионы, при посещениях предприятий, учебных заведений и на встречах с бизнесом. В Калининградской области мы нашли понимание с руководством Западного филиала РАНХиГС и Калининградского государственного технического университета, посетили предприятия в Советске и Черняховске, плотно общаемся с Балтийским Деловым Клубом.

11
триллионов рублей
выделено на построение
технологического
суверенитета страны

У нашего проекта есть отличный девиз: «Начни с себя». В это непростое время нужно не только знать сложности и проблемы своего региона, особенности рынка, новые правила ведения бизнеса. Важно понять, где ты нужен, где могут пригодиться твои навыки, знания и опыт. Если сейчас бизнес или производство не идут, зачем стучаться в закрытые двери? Может, стоит поискать окно возможностей? Переориентировать свое производство, временно переключиться на другое направление, объединиться с коллегами или даже бывшими конкурентами? Усилить консолидацию между руководством компании и рядовыми сотрудниками? И не забывать соблюдать законодательство РФ.

Сейчас практически везде наблюдаю какую-то разобщенность: каждый сам по себе. В своем регионе, своей отрасли, своем бизнесе – «Ты за мой забор не заглядывай, вдруг чего-то подглядишь, заберешь, навредишь». Считаю, что от такого подхода нужно избавляться. С любыми проблемами и сложностями всегда легче справиться вместе. Пришло время объединиться. Чтобы успешно жить и работать в России. ○

В России становится все привычнее наблюдать женщин на руководящих постах – и в коммерческом, и в государственном секторах. Эта положительная динамика складывается из большого количества факторов: высокие показатели развития бизнеса, многозадачность, компетентность, гибкий подход к управлению и решению вопросов, эффективная коммуникация и т. д.

Женское лидерство

Женщины укрепляют свои позиции в корпоративном бизнесе, становятся успешными предпринимателями и инвесторами. Стремительно изменились условия жизни, и вместе с ними у женщин появились новые возможности сочетать и соединять различные роли в семье и бизнесе, выбирать свой собственный стиль управления исходя из hard & soft skills.

13 февраля прошла первая встреча закрытого клуба издательского дома «Коммерсантъ», которая была посвящена женскому лидерству. Представительницы женского бизнес-сообщества обсудили наиболее приоритетные вопросы гендерного равенства.

Не борьба за женские права, а источник роста прибыли

Как заявила в ходе первой сессии «Женщины-лидеры: мифы и реальность» независимый директор, лидер сообщества «Женщины в советах директоров» Елена РЕЧКАЛОВА, эта тема – не политическая, не вопрос борьбы за женские права и не вопрос меньшинств, а источник роста прибыли, активации ресурса роста ВВП и использования его в бизнес-стратегии компании.

Как подсчитало Минэкономки, повышение экономической активности женщин может обеспечить рост ВВП России на 6–14%. В то же время женщины обладают колоссальным потенциалом. Они представляют собой большую часть выпускников вузов и квалифицированных специалистов в России. Более того, доля женщин составляет 54% населения страны, это говорит о том, что их голос способен повлиять на экономическую и политическую ситуацию.

Кроме того, будучи матерями и женами, они контролируют порядка 80% потребительских расходов, совершая покупки для своей семьи. Это значит, что женщины существенно влияют на конечный спрос. Однако их роль в экономике до сих пор оценена в недостаточной степени.

Дисбаланс между потребителями и производителями

Как подчеркнула старший инвестиционный директор АФК

«Система» Оксана КОСАЧЕНКО, в мире около 84% всех покупок совершается женщинами или при участии женщин: «При этом решение о свойствах и характеристиках товара принимается мужским большинством, ведь в советах директоров и руководстве компаний женское представительство составляет всего 9–10%.

Безусловно, аналитические данные помогают в принятии решений при создании продукта, но жизнь часто корректирует любую аналитику. Получается, что заказчиком и потребителем товара является женщина, а его создателем – мужчина. Отсюда и возникает дисбаланс, выраженный в востребованных сервисах и товарах.

Чтобы сблизить потребности потребителя и возможности производителя, нужно включение женского мнения в процесс создания любого продукта. К сожалению, в классической системе российского бизнеса принимать решения женщины смогут совсем не скоро.

На собственном опыте могу отметить колоссальную разницу в менталитете российских и европейских и даже арабских владельцев бизнеса. Во многих странах женщинам значительно чаще удается пробиться на С-уровень. У нас стеклянный потолок мужского скепсиса располагается довольно низко, и пробить его удастся лишь единицам».

Для российских мужчин женщина не является равноправным бизнес-партнером. Поколение миллениалов быстро избавляется от такого недоверия к женскому полу, в современных технологичных компаниях гендерный баланс постепенно

Карьера для женщины – это вопрос не только самореализации, но и безопасности

выравнивается. Но в классической консервативной системе бизнеса маскулинность все еще несокрушима.

Наставничество – важная часть корпоративной культуры

Как рассказала заместитель генерального директора, директор по правовым вопросам и корпоративным отношениям, член правления ПАО «ЭЛС-Энерго» Жанна СЕДОВА, один из способов дать женщинам силы поверить в себя предполагает, что их включают в систему наставничества.

Наставничество – это важная часть корпоративной культуры. Прежде всего как инструмент передачи практических знаний, накопленных более опытными сотрудниками за годы работы в компании, сотрудникам более молодым, начинающим или меняющим роль. И все большую роль в этом процессе играет участие женщин.

В частности, женщины-руководители активно вовлекаются в программы наставничества по таким важным направлениям, как экология, охрана труда и промышленная безопасность,

45%

женщин

рассматривают возможность
открыть свое дело

химическая водоподготовка. Также растет доля участия женщин в программах развития и планирования преемственности в нашей компании, они составляют более четверти участников программы развития.

Сила – в характере

Женщины, безусловно, могут быть высокоэффективными лидерами именно благодаря той особенности своего характера, которую часто считают их слабостью, заявила генеральный директор АО «Русская медиагруппа» Любовь МАЛЯРЕВСКАЯ.

У женщин очень развит эмоциональный интеллект, и благодаря этому они лучше понимают потребности своих сотрудников. Понимание нужд своих подчиненных, в свою очередь, позволяет наладить с ними более эффективную коммуникацию, а ведь именно общение с сотрудниками является той функцией, которую не может делегировать никому ни один настоящий лидер.

Важен баланс между карьерой и личной жизнью

Возможности для женского лидерства часто зависят от особенностей индустрии. Так, как рассказала генеральный директор сейлз-хауса «ЭВЕРЕСТ» Каролина СОКОЛОВА, например, в индустрии медиа и рекламы возможностей для женщин больше как на стартовых, так и на топовых позициях. Правда, вопрос совмещения карьеры и материнства остается довольно острым, так как работы у нас в индустрии всегда много.

Любопытно, что при этом сами медиа практически не транслируют образов деловых женщин, которые смогли найти правильный баланс между карьерой и личной жизнью. Есть два популярных образа женщины, которые транслируются в медиа. Первый – это такая хранительница очага, мать, жена, няня. Диаметрально противоположный образ – суперуспешная, самодостаточная карьеристка, как Миранда Пристли в «Дьявол носит Prada».

Блестящие возможности для старта и карьерного роста

Партнер, руководитель уголовно-правовой практики Адвокатского бюро ЕПАМ Виктория БУРКОВСКАЯ считает, что «в связи с тем, что равенство полов законодательно закреплено в России еще в 1918 году, у женщин в нашей стране – блестящие стартовые карьерные возможности.

Поэтому если женщины решают строить карьеру, то при условии, что они профессионалы

в своем деле, уверены в себе и амбициозны, у них есть все возможности показать свои сильные стороны и реализовать себя, особенно сегодня».

Также Виктория привела статистику о занимаемых женщинами местах в юридической сфере. Так, 66% судейского корпуса в России – это женщины, это один из самых высоких показателей в мире; 30% женщин в МВД, преимущественно в сфере работы с несовершеннолетними и экономики; 24% женщин в Следственном комитете. В то же время, по ее словам, среди юридических фирм есть примеры компаний, где женщины занимают ведущие позиции, в частности, в ЕПАМ именно женщины возглавляют наиболее прибыльные сегменты юридической практики.

Член совета директоров Страхового дома ВСК Ольга СОРОКИНА призвала женщин, которые делают карьеру, не бояться брать на себя ответственность и не обращать внимание на стереотипы. Когда человек движется по карьерной лестнице, то многое зависит от того, как его видят другие. Например, эксперимент Массачусетского института показал, что аудитория воспринимает женщину и мужчину с абсолютно одинаковым набором достижений и карьерной траекторией по-разному. Поэтому для конкретного человека важно откинуть мысли о стереотипах, не бояться брать на себя ответственность и приносить результат, тогда достижения будут оценены по достоинству.

Как подчеркнула управляющий партнер YaPartners Consulting Марина ЯНКОВСКАЯ, женщинам важно развивать не только собственные лидерские качества, но также и восприятие

себя как самодостаточных бизнес-единиц: «В прошлом году я основала собственную компанию, и этот опыт стал для меня очень важным. Ведь многие руководители комфортно чувствуют себя на наемной работе, однако не спешат становиться владельцами собственных фирм из-за страха принятия на себя новой ответственности, в первую очередь за своих сотрудников».

Как отметила директор по работе с персоналом и организационному развитию FUN&SUN Ксения КАЛИНИНА, женщины, которые осознают свою силу, способны добиваться удивительных результатов даже в тех отраслях, где традиционно доминируют мужчины: «У нас функционируют представительства в нескольких странах Ближнего Востока, а также мы ведем тесную работу с отелями».

Это не всегда просто: есть местная специфика бизнеса и особенности культуры. К примеру, на определенных встречах присутствие женщин не предполагается. Однако наш опыт доказывает, что все возможно. Сейчас за дистрибуцию в FUN&SUN отвечает женщина, за развитие туризма по направлению ОАЭ также – женщина.

И несмотря на специфику рынка, коллеги показывают прекрасные результаты: в 2022 году каждый второй организованный турист, посетивший ОАЭ, поехал с нами. Если в целом говорить про наш бизнес, то в топ-команде FUN&SUN 33% женщин, на уровне CEO-2 еще больше, а всего в компании 77% сотрудниц. Иногда женщине с позиции мягкого лидерства удается добиться лучших условий для бизнеса, чем мужчине с позиции силы».

Карьера для женщины – это вопрос не только самореализации, но и безопасности. Особенно сегодня, когда ситуация на экономической и политической арене постоянно меняется. Для каждого из нас важно оставаться финансово стабильным и иметь возможность решать свои бытовые проблемы, отметил модератор второго блока встречи первого закрытого женского клуба, основатель HR-экосистемы Support Partners Константин БОРИСОВ.

Но что же все-таки необходимо делать для того, чтобы женское лидерство проявилось? Препятствие всего постоянно учиться и адаптироваться к меняющимся реалиям жизни, убеждены эксперты.

Исторически сложилось, что женщина в России совершенно не ассоциируется с понятием успеха. Согласно опросам, всего 17% могут вспомнить имя лидера дамы, поделилась статистикой директор направления стратегических проектов Аналитического центра НАФИ Ирина ГИЛЬДЕБРАНДТ. При этом доля трудоустроенных женщин достаточно велика и составляет порядка 40%.

Однако на уровне высококвалифицированных специалистов, доля которых в женской среде составляет рекордные 63%, руководящие посты все же занимают мужчины, 59%. Большинство уверены, что именно мужчине проще построить карьеру и добиться в ней успеха, а главное предназначение женщины – быть матерью и хорошей хозяйкой. Именно так считают 72% опрошенных. Еще 32% убеждены, что девушки могут и должны выбирать между карьерой и семьей.

Конечно, такое общественное мнение значительно сужает рамки возможностей для женщины. Тем не менее многие достаточно положительно настроены на то, чтобы развиваться профессионально, 45% женщин рассматривают возможность открыть свое дело. На вопрос о том, что их мотивирует, многие называют примеры других успешных бизнес-леди.

Драйверами профессионального роста у женщин действительно остаются стремление к совершенству, к достижению результатов и сильная мотивация за счет примера других, поэтому им особенно важна поддержка и помощь, особенно со стороны общественных организаций и работодателей, поддержала дискуссию директор по персоналу AB InBev Efes Ольга ОРЕЛ.

На сегодняшний день Россия признана страной с большой долей лидеров женщин: в процентном соотношении этот показатель составляет 41% во многом благодаря тому, что грамотные работодатели вкладывают силы и время в развитие своих сотрудников. Применительно к женщине речь идет о поддержке по трем аспектам – борьба со стереотипами, формирование внутренней уверенности и создание условий, в которых вне зависимости от ее жизненных обстоятельств она могла бы развиваться профессионально.

Объединение, просвещение, поддержка

«Огромную поддержку оказывают женские сообщества, – согласилась с коллегами Евгения ЧЕР-

80%
потребительских
расходов
контролируют женщины

ВЕЦ, основательница женского делового сообщества Soft Law, управляющий партнер московского офиса Коллегии адвокатов «Регионсервис». – Мне кажется, что именно у них есть большие перспективы, ведь, объедняясь, мы помогаем друг другу развиваться и достигать поставленных целей быстрее, тем самым делаем наше общество более счастливым и гармоничным».

Более того, очень важно сегодня правильно формировать реальные ожидания современной молодежи о той карьере, которая у них может быть. Сориентировать девушек, что происходит на рынке труда, какие сферы в большей или меньшей степени интересны для профессиональной реализации, – приоритетная задача как общественных организаций и женских сообществ, так и самого бизнеса, уверена первый заместитель директора Ассоциации грантодающих организаций «Форум доноров» Ирина ЕФРЕМОВА-ГАРТ.

Например, компании могут предоставлять специализированные площадки, на которых будет вестись просветительская работа по снятию барьеров и ментальных конструкций, заложниками которых остаются женщины. Чем раньше девушки узнают о ролевых моделях, тем больше женщин-лидеров появится в бизнесе.

«Женщина может быть успешна в той руководящей роли, ко-

торую она для себя выбирает. Однако в любом случае важно вовремя задать себе вопрос: какая у тебя команда, – поделилась опытом управления директором по маркетингу «СберЗдоровья» Юлия КАЛИНЦЕВА. – От этого зависит фокус, который вы держите на бизнесе, и, конечно же, результаты компании.

В свое время я познакомилась с пирамидой пороков. Согласно ей, признаки плохой, неэффективной команды – это взаимное недоверие, неготовность к конструктивным спорам, необязательность сотрудников, отсутствие требовательности к другим, безразличие к общему результату.

Исправление этих пороков в команде – задача руководителя, и при этом не имеет совершенно никакого значения, женщина ты или мужчина, лидерство во многом зависит от характера и уровня энергии. Моя команда в конечном итоге вывела продукт «СберЗдоровье» на высокий уровень, и это наше общее достижение. Да, женщине тяжелее все успевать на руководящей позиции, но по большому счету это вопрос внутреннего ресурса».

В период турбулентности важны доверие и открытость

Лидерство остается лидерством. В период турбулентности на первое место выходят открытость, доверие, коммуникация, выстраивание доверительных взаимоотношений с сотрудниками, эмпатия. Все эти качества – сильные стороны женщин-лидеров. Тем не менее в такие непростые времена, когда постоянно что-то меняется, руко-

водителю необходимо обладать навыками быстрого реагирования, определенной жесткостью, готовностью отвечать на вызовы, поддержала дискуссию директор по персоналу и внутренним коммуникациям компании «АстраЗенека» в России и Евразии Алина МАНЦЕВА.

В период турбулентности оставаться лидером совсем не легко, и здесь речь идет скорее про набор определенных характеристик и навыков, нежели про диверсификацию по половому признаку. Именно поэтому абсолютно не важно, мужчина или женщина стоит на руководящей позиции, входит в совет директоров или занимает место в топ-менеджменте. Самое главное для лидера – его компетенции, которые позволят оставаться актуальным, успешным и конкурентоспособным на рынке.

Лидер в современном мире – это личность, четко осознающая, что ради успеха на работе и профессионального развития необходимо постоянно учиться новому, оставаться гибким и уметь адаптироваться под предлагаемые внешние и внутренние обстоятельства. И вот тогда все будет хорошо, независимо, мужчина ты при этом или женщина.

Сегодня женщины-лидеры в России – это сочетание высокого эмоционального интеллекта с экспертностью, гибкий подход к решению бизнес-задач и прекрасный пример реализации личного потенциала. И это опыт, который будет приумножаться и передаваться новым поколениям, ведь наставничество сейчас – особый тренд, в основе которого лежат реальные истории и личные стратегии роста. ○

Как вы общаетесь с сотрудниками? Властно контролируете каждый шаг, пускаете все на самотек, практикуете индивидуальный подход? Ну и как, работает? Сегодня расскажем о стилях управления руководителя.

Какой стиль управления персоналом лучше выбрать



Может быть, вы вовсе не задумывались о стиле руководства? Бизнес идет, компания развивается, зачем что-то усложнять? Давайте разберем основные стили управления, а также плюсы и минусы каждого.

Это поможет понять сильные и слабые стороны вашего руководства и определить, какого стиля придерживаться в дальнейшем.

Авторитарный стиль, или «Как я сказал, так и будет»

ПРИМЕР 1.

Геннадий Павлович П. руководит коллективом уже много лет. Как выбился в управленцы еще в советские времена, так и руководит. Понятно, что за столько лет стиль у него уже сформировался и изменениям не подлежит. А надо бы: Геннадий Павлович – из тех начальников, что свято верят в инструкцию из анекдота: «Пункт 1. Начальник всегда прав.

Пункт 2. Если начальник не прав – смотри пункт 1». Да-да, такие еще бывают.

Неудивительно, что в коллективе у него текучка: приходят молодые, воспитанные в новом обществе, которые не боятся предлагать свои идеи. И очень удивляются, когда сталкиваются с принципами начальника. Удивляются и уходят – к более лояльным руководителям. Задерживается в коллективе только основной костяк – люди, которые работают не один десяток лет и давно привыкли к закидонам

Геннадия Павловича. И все бы хорошо, только этот костяк – почти сплошь пенсионеры.

Современные методы продвижения им чужды – развития у компании нет, все идет по старинке. Дела у фирмы идут не очень.

Знаете таких Геннадиев Павловичей? Они встречаются и среди молодого поколения предпринимателей. Как правило, очень авторитарны, резки в суждениях, признают только собственное мнение. Не допускают ни малейших отклонений от инструкций, регламентов, уставов и заведенного в компании порядка.

Трепетно соблюдают субординацию – с простым народом вольностей не допускают, не барское это дело. Вот парадокс: они не доверяют собственным работникам, но в то же время хотят, чтобы рабочие задачи выполнялись безукоризненно.

МИНУСЫ

1. ВМЕСТЕ С ВОДОЙ МОЖНО ВЫКИНУТЬ И РЕБЕНКА: тот, кто привык не прислушиваться к мнению сотрудников, рискует не услышать ценные идеи, которые принесут компании прибыль. Тот, кто не допускает неформальных отношений с подчиненными, может не заметить любовь всей своей жизни или того, кто может стать лучшим другом. Человеческие отношения иногда выходят за рамки субординации.

2. УПЕРТОСТЬ – ЕЩЕ НЕ УПОРСТВО. Фанатичное следование инструкциям, шаг влево – шаг вправо равняется расстрелу – гибельная для компании позиция. Почитайте биографии великих предпринимателей: все они признают, что нужно отступать от правил, мыслить шире, давать возможность творчества.

3. НЕ ВСЕ СОГЛАСНЫ РАБОТАТЬ С ДИКТАТОРОМ

– в компаниях, где царит авторитарный стиль управления, больше процент увольнений. И уходят, как правило, самые талантливые. Выживают в таком коллективе приспособленцы или консерваторы, которым все равно.

4. СОТРУДНИКИ В ТАКИХ КОМПАНИЯХ НЕ РАЗВИВАЮТСЯ, не предлагают идеи, не учатся новому. Может, они бы и рады – только зачем, ведь все равно будет так, как велел местный божок. А раз инициатива наказуема – зачем ее вообще проявлять?

ПЛЮСЫ

1. ЖЕЛЕЗНАЯ ДИСЦИПЛИНА. С диктатором не забалуешь: или ты выполняешь все его требования, или дверь на улицу открыта. Как правило, в таком коллективе махровым цветом цветут штрафы за малейшее нарушение. Тотальное подчинение делает сотрудников послушными и согласными на любое требование руководства.

2. ЧЕТКОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ ВСЕХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. Начальник-диктатор твердо знает, как и что происходит в компании на каждом этапе, какие задачи решаются и кто их выполняет.

3. В КРИЗИСНОЙ ИЛИ СТРЕССОВОЙ СИТУАЦИИ СОТРУДНИКИ НЕ РАСТЕРЯЮТСЯ, а будут четко выполнять приказы начальства – им не привыкать. При демократичном или либеральном стиле руководства такое осуществить сложнее: в случае форс-мажора и начальство, и работников может штормить, как корабль в непогоду. А это чревато наскоро принятыми и ошибочными решениями.

Демократичный стиль, или «Давайте думать вместе»

ПРИМЕР 2.

Алексей К., молодой руководитель, уволился из компании Геннадия Павловича и основал собственный бизнес. Он решил учиться на чужих ошибках и понял, что не допустит такой диктатуры, что царила на его прежнем месте работы. Алексей набрал молодых сотрудников, которые были скорее его единомышленниками, нежели подчиненными.

С первых дней он начал придерживаться демократичного стиля руководства: обсуждал с сотрудниками стратегию развития компании, выслушивал их идеи и мнения, доверял самостоятельно работать над проектами. Для работников он был не строгим начальником, а своим в доску парнем Лехой. Однажды это чуть не сгубило компанию: сотрудники расслабились и перестали воспринимать Алексея всерьез.

Кое-кто начал опаздывать, срывать сроки исполнения задач, а на недоумение начальника говорил: «Да ты что, сделаю, не переживай!». Когда начали срываться сделки с выгодными клиентами и компания потеряла прибыль, молодой бизнесмен понял, что пора что-то менять.

Демократичный стиль управления – обманчивая штука. Молодым и современным он кажется единственным приемлемым и отвечающим духу времени (ну не работать же по старинке!), но стоит чуть ослабить вожжи – и получится как в примере выше. Чтобы демократия не превратилась в анархию и вседозволенность, руководитель должен обладать управленческим опытом.

В целом же демократичный стиль – действительно приоритетный в молодых современных компаниях. Руководитель не принимает решения единолично – советуется с коллективом, устраивает мозговые штурмы, старается, чтобы каждый работник раскрыл свой потенциал. Сам он работает на равных или отводит себе роль консультанта, наставника.

Если начальник-демократ ошибается, он не винит во всем персонал, а делает выводы. В то же время он остается руководителем – не снимает с себя главной роли, не подчеркивает, что «мы тут все равны, ребята». То есть команда командой, но иерархия должна быть выстроена четко.

МИНУСЫ

1. ВОЗМОЖНОСТЬ АНАРХИИ, принижения роли руководителя, возникновения оппозиции в коллективе.

2. РЕШЕНИЯ МОГУТ ПРИНИМАТЬСЯ ДОЛГО.

Чем больше людей участвует в обсуждении, тем дольше может затянуться процесс. Дело спасут тайм-менеджмент и четкие сроки постановки задач. Например, на обсуждение и внесение рацпредложений дается 3 дня – и ни секундой дольше. Это дисциплинирует сотрудников и ускоряет бизнес-процессы.

ПЛЮСЫ

Если не допускать ошибок, демократичный стиль может стать основой создания сплоченной команды.

1. УКРЕПЛЯЕТ КОМАНДНЫЙ ДУХ, делает сотрудников настоящими единомышленниками, объединенными одной целью. Хорошо, если в компании проработана корпоративная культура – миссия и ценности, основные задачи на ближайшие годы, общая Большая Идея.



Авторитарный стиль

Авторитарный стиль управления является достаточно жестким. Руководитель, придерживающийся авторитарного стиля, стремится к манипулированию подчиненными, доминированию над ними. Он единолично принимает все управленческие решения, строго контролирует выполнение поставленных им заданий.

Использование	Недостатки
- Отсутствие порядка и дисциплины в коллективе; - Существование жесткого лимита времени; - Существование сложных условий функционирования организации	- Ухудшение дисциплины в коллективе; - Снижение эффективности труда; - Текучесть кадров; - Отсутствие творческой инициативы



Демократический стиль

При демократическом стиле управления используются коллегиальные способы принятия решений. Поэтому всячески приветствуются регулярные обсуждения рабочих вопросов, в обязательном порядке учитываются мнения и инициативы сотрудников, распределение рабочих задач происходит в условиях полной информированности подчиненных.

• Считается, что демократический стиль управления лучше применять в тех организациях, в которых исполнители разбираются в рабочих задачах лучше своего руководителя, а также могут привнести много новых творческих идей, инициатив в работу организации. Да и в экстремальных условиях при демократическом стиле управления эффективность работы коллектива может быть значительно снижена.



2. СОКРАЩАЕТ КОЛИЧЕСТВО ОШИБОК В РАБОТЕ. Чем больше людей привлечено к решению задачи, тем больше шанс, что найдется оптимальный вариант. Только, напомним, обсуждение не должно затягиваться.

3. МИНИМАЛЬНАЯ ТЕКУЧКА КАДРОВ. Зачем уходить из коллектива, если ты разделяешь его ценности и задачи, чувствуешь себя причастным к одной общей цели? Правильно, незачем. Из компаний с демократичным стилем управления сотрудники уходят крайне редко (если, конечно, вливаются в коллектив и разделяют общие ценности).

Личностно ориентированный стиль, или «Не бойся, я с тобой»

ПРИМЕР 3.

Ольга работала и с Геннадием Павловичем, и с Алексеем. Женщина поняла, что и в авторитарном, и в демократическом стилях есть свои плюсы и минусы, и решила действовать иначе. Собственно, ничего нового она не придумала – задействовала по полной индивидуальный подход. Ольга поняла, что с каждым сотрудником нужно работать по-своему, и что подходит для одного, категорически неприемлемо для другого.

Например, тихоня может стесняться на общих планерках и мозговых штурмах, зато при личной беседе начнет фонтанировать креативными идеями. Человеку-сове трудно приезжать в офис к 9 утра – голова у него не соображает, дела не делаются, зато вечером наступает самое плодотворное время. Ольга организовала нескольким товарищам

свободный график, интровертам разрешила не выступать на планерке при всех.

Сотрудники оценили хорошее отношение и начали называть начальницу «нашей мамочкой». Но без ложки дегтя никуда: быстро нашлась группа лиц, которая сочла хорошее отношение слабостью и начала откровенно забивать на работу. Ольга переживала, проводила душевные беседы, и только когда коллектив подал коллективную просьбу об увольнении проштрафившихся, решилась сделать смелый шаг.

Практиковать индивидуальный подход – это правильно. Обычно начальники этого типа (как правило, женщины) любят проводить психологические тестирования, устраивать корпоративы и совместные посиделки, чтобы лучше узнать своих сотрудников. Однако чрезмерно опекать работников не стоит: вы не наседка, а они не беспомощные цыплята. Доверяй, но проверяй, будь не мамочкой, а начальником – такова мораль.

МИНУСЫ

1. КАК ПРАВИЛО, НАЧАЛЬНИКИ ТАКОГО ТИПА – люди мягкие, чувствительные. Хорошие отношения им важнее, чем прибыль компании и ее развитие. Поэтому, как это ни печально, мягкого начальника могут быстро «съесть» его более оборотистые коллеги или кто-то из числа подчиненных.

2. ОТСУТСТВИЕ ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ. Вместо того чтобы четко раздавать указания и контролировать процесс выполнения задач, такие руководители или выполняют все сами, или прощают бесконечные отсрочки. Но это бизнес. Здесь нужно принимать тяжелые решения и рисковать по-крупному, иначе есть риск прогореть и стать банкротом.

ПЛЮСЫ

1. ХОРОШИЕ ОТНОШЕНИЯ В КОЛЛЕКТИВЕ. Человеческие отношения – едва ли не главное для половины сотрудников. Если почастливилось найти понимающего начальника – многие будут ру-

ками и зубами держаться за это место, даже несмотря на маленькую зарплату и небольшие карьерные перспективы.

2. В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ СОТРУДНИКИ ВСТАНУТ ЗА НАЧАЛЬНИКА ГОРОЙ и не дадут развалить компанию. «Один – за всех, и все – за одного» – этот лозунг все еще работает.

Так как же надо?

В каждом из трех стилей мы нашли свои изъяны. Так какой же стиль управления выбрать, как вести себя с подчиненными? Много, конечно, зависит от вашей личности и типа характера. Диктатор по натуре никогда не будет «развозить сопли» и заботиться о личности каждого сотрудника. А тихая интеллигентная женщина просто не способна треснуть кулаком по столу и заставить подчиненных работать.

Что же делать? Комбинировать стили управления в зависимости от ситуации. Это называется ситуационным управлением. Например, если возник форс-мажор – нужно включать режим диктатора и раздавать четкие указания, которые смогут спасти ситуацию. Если видите, что сотрудник не справляется с работой, – задействуйте индивидуальный подход, общайтесь с человеком лично, узнайте, что его тревожит.

Если нужно решить новую задачу – придерживайтесь демократичного стиля, узнайте мнения всех сотрудников и решайте проблему сообща. Более того – даже во взаимодействии с одним и тем же человеком возможно применять разные стили управления – опять же в зависимости от ситуации. Где-то побыть жестким руководителем, где-то – мудрым наставником, иногда оказать необходимую отеческую поддержку.

Разумеется, для этого нужно быть опытным руководителем и достаточно гибким человеком. Все это приходит со временем. Успехов вам, пусть все получится!

Источник: www.insales.ru

При госзакупке медоборудования можно требовать лицензию и личного исполнения

Заказчик приобретал медоборудование с услугами монтажа, обучения сотрудников и гарантийного обслуживания. Участник пожаловался на незаконные условия закупки:

- контракт обязали исполнить только лично. Требование не отвечало типовому контракту – по его условиям допустимо привлекать соисполнителей;
- участники должны были иметь лицензию на техобслуживание медицинской техники.

Контролеры нашли нарушение. Три инстанции с ними не согласились:

- типовой контракт предусматривает, что услуги оказывают лично либо с помощью соисполнителей. Однако раздел документа содержит примечание, что заказчик может менять условия с учетом специфики закупки;
- заказчик приобретал комплекс услуг, в частности, по доставке, монтажу, обучению правилам эксплуатации и гарантийному ремонту оборудования. Для некоторых нужна лицензия. Поскольку заказчик обязал исполнить контракт лично, требование иметь лицензию закононо;
- возможность привлечь соисполнителя с лицензией не значит, что участнику не нужна своя. Он должен соответствовать условиям закупки, поскольку с ним заключают контракт. За действия соисполнителей также отвечает участник.

Отметим, Татарстанское и Хабаровское УФАС в сходной ситуации не увидели нарушения в том, что участников обязали иметь лицензию. Однако в практике есть мнение, что лицензию можно требовать только от непосредственного исполнителя.

Постановление АС Восточно-Сибирского округа от 31.01.2023 по делу N А58-2190/2022

Как применять новшество о минимальной доле вторсырья для ряда товаров

Минфин сообщил: поскольку требования к доле вторсырья не утвердили, заказчики сами определяют ее величину. Отметим, устанавливать такую долю в размере 0% не рекомендуют.

Ведомство подчеркнуло: участники не должны указывать, сколько вторсырья содержат их товары. Требовать, чтобы эти сведения включали в заявку или прилагали к ней подтверждающие документы, нельзя. Проверить, отвечает ли продукция условиям закупки, можно при приемке.

Напомним: с 1 января 2023 года при закупке некоторых товаров заказчики предъявляют экологические требования.

Письмо Минфина России от 07.02.2023 N 24-06-06/9756

Можно ли по телефону запросить у работника объяснения? Нужно ли уточнять причины каждого дня прогула? Допустимо ли применить несколько взысканий подряд? Стоит ли вносить исправления в приказ?

Ошибки при применении дисциплинарных взысканий: интересные споры за 2022 год

Ответы на эти и другие вопросы читайте в нашем обзоре.

Запросили объяснения устно

ТК РФ не закрепляет, в какой форме нужно запросить у работника объяснение. Однако с учетом практики безопаснее направить сотруднику письменное уведомление.

В одном из споров работодатель отмечал, что истребовал объяснения устно, а после составил акты об отказе от них. Апелляция подчеркнула: устный запрос не подтверждает, что порядок применения взыскания соблюден. Нужно предъявлять письменное требование сотруднику под подпись. 7-й КСОЮ не изменил определение.

В другой ситуации 3-й КСОЮ поддержал вывод, что закон не предусматривает запрос объяснений по телефону. В том примере работодатель вовсе не зафиксировал в документах факт истребования объяснений и отказ от них.

В практике 2-го КСОЮ и 9-го КСОЮ также были случаи, когда суды отклоняли доводы об устных запросах. Как составить уведомление о необходимости дать объяснения, подскажет готовое решение.

Попытались выяснить причины не всех дней прогула

Сотрудника уволили за длительный прогул (более 3-х месяцев). За это время работодатель один раз истребовал объяснения, но по последующим неявкам запросы не направлял. Суд отметил, что процедуру привлечения к ответственности нарушили.

Примеры из практики 3-го КСОЮ и 5-го КСОЮ также подтверждают, что нужно требовать объ-

яснения за все дни отсутствия, которые планируете упоминать в приказе об увольнении.

Уволили за повторный проступок в короткий срок после предыдущего наказания

Когда работодатель за непродолжительный период применяет несколько взысканий, суд может признать его действия намеренными и решить, что сотруднику не дали шанса изменить отношение к труду.

Например, эту позицию апелляции поддержал 2-й КСОЮ в случае, когда между выговором и увольнением было 8 дней. Выбор крайней меры дисциплинарного воздействия сочли незаконным.

В практике также есть примеры, когда за срок менее месяца к сотрудникам применяли несколько взысканий и увольняли за неоднократное неисполнение обязанностей. 5-й КСОЮ согласился с выводом о том, что работодатель действовал специально и злоупотреблял правом. 9-й КСОЮ направил дело на новое рассмотрение, так как апелляция не учла в том числе короткий промежуток времени между взысканиями и не проверила, была ли у работника возможность исправиться.

Аналогичную позицию ранее высказывал ВС РФ.

После применения взыскания внесли изменения в приказ

Работодатель объявил сотруднику замечание, а после решил поправить приказ – добавить ссыл-

ки на пункты локальных актов. Апелляция признала это нарушением.

3-й КСОЮ подчеркнул: после применения взыскания нельзя совершать юридически значимые действия, которые затрагивают права и интересы работника. Особенно в том случае, когда срок привлечения к ответственности истек.

В споре об увольнении 8-й КСОЮ согласился с тем, что без согласия сотрудника работодатель не вправе изменять приказ после того, как расторг договор.

Поставили резолюцию о взыскании раньше, чем работник объяснил проступок

Руководитель принял решение об увольнении за несколько дней до того, как получил от сотрудника объяснения. Об этом свидетельствовала резолюция на служебной записке. Хотя приказ о расторжении договора издали позже, суды сочли, что работодатель нарушил процедуру применения взыскания.

В другом примере резолюцию о выговоре также поставили до того, как работник объяснил нарушение. 1-й КСОЮ отметил, что работодатель применил взыскание без учета обстоятельств проступка.

Не конкретизировали в приказе дисциплинарный проступок

Работодатели часто допускают ошибки при составлении приказа о взыскании, поскольку

не описывают нарушение подробно.

Суд может признать этот документ незаконным, если в нем привели только общие формулировки: не указали время, место, обстоятельства совершения проступка, обязанности, которые не исполнил сотрудник. Как отмечал ВС РФ, суд не вправе за работодателя определять, в чем состоит нарушение.

5-й КСОЮ дважды направлял дело на новое рассмотрение, так как в приказе не было конкретики. В нем сделали ссылку к служебной записке, но не указали дату ее составления.

Поскольку материалы дела включали несколько таких документов, невозможно понять, какой из них лег в основу приказа.

3-й КСОЮ отмечал: нельзя восполнить описание проступка из документов, которые получили при служебной проверке. Приказ имеет распорядительный характер, а значит, именно в нем нужно отразить обстоятельства нарушения.

В практике 1-го КСОЮ, 4-го КСОЮ и 6-го КСОЮ также встречались примеры, когда судам не хватило подробностей в приказах. ○

БУХГАЛТЕР 20/23 ПРОФЕССИОНАЛ

ВРЕМЯ ПОБЕЖДАТЬ!

УЧАСТВУЙ В КОНКУРСЕ!

СТАНЬ ЛУЧШИМ!

WWW.INOK.RU

РЕГИСТРАЦИЯ И ИНФОРМАЦИЯ

pr@inok.ru 777-155 www.inok.ru

Kanban – гибкая методика организации рабочего процесса. Главная цель – своевременно создать качественный продукт, обеспечивая контроль на каждой стадии производства.

Kanban-методология

как способ управления потоками задач в бизнесе



В переводе с японского языка, kanban означает «сигнальная доска» или «сигнальная карточка», что очень точно отражает суть работы метода. Именно карточки используют для передачи важной информации с одного производственного этапа на другой.

Видоизмененную систему Kanban используют в различных отраслях бизнес-деятельности – не только на производстве, но и в интеллектуальной сфере.

Kanban-доска как инструмент методики

Ключевым инструментом, обеспечивающим эффективность методики Kanban, стала маркерная Kanban-доска с разноцветными стикерами: в них поэтапно описывают задачи, стоящие перед сотрудниками. Это может быть простая пробковая доска или виртуальная версия для электронного Kanbana. Главное условие – каждый участник рабочего процесса должен иметь к ней свободный доступ.

Простейшая Kanban-доска состоит из 3 столбцов:

Графы	Цели и задачи
«В очереди»	Все предстоящие задачи, для каждой из которых заводят отдельную карточку с детальным описанием задания. При необходимости указывают дедлайн, степень важности задачи.
«В процессе»	Задачи, которые находятся в процессе выполнения. Сюда перемещаются карточки из графы «В очереди», когда конкретный человек берет задачу в работу. Благодаря этому все знают, кто над чем трудится в данный момент.
«Готово»	Выполненные задачи. По мере завершения работ карточки перемещают сюда из графы «В процессе». Если в дальнейшем выясняется, что в ходе выполнения работы были допущены какие-то ошибки, в карточку добавляют соответствующий комментарий и вновь перемещают в секцию «В очереди».

При необходимости доску задач Kanban можно расширить, добавив дополнительные этапы рабочего процесса. Например, в работе отдела продаж целесообразно использовать такие графы, как «предзаказ», «отправка заказа на формирование», в ИТ-сфере – поля «анализ», «тестирование» и т. д. Главное – соблюдать последовательность технологического процесса. Доска позволяет вести несколько проектов одновременно – для каждого используют карточки различных цветов, чтобы не было путаницы. Образец Kanban-доски на каждом предприятии разрабатывается индивидуально.

Количество этапов может быть любым, важно соблюдать ключевые требования:

— Для каждой задачи создается своя карточка, в которой отображены необходимые данные. Таким образом, нужная информация о задаче всегда под рукой.

— Количество задач (карточек) на одном этапе строго регламентировано. Это наглядно показывает, когда в процессе возникает «затор», так называемое «бутылочное горлышко». А главное – метод позволя-

ет быстро разобраться в его причине и оперативно устранить.

— Непрерывный поток движения вперед: задачи попадают в работу согласно их важности, работа поставлена на поток и прекращается только с завершением проекта. Возврат задачи на предыдущие этапы или зависание на каком-то одном этапе говорят о проблемах в процессе контроля качества планирования или исполнения. Лучше вообще не начинать, чем оставить дело недоделанным, и потому даже проблемную задачу очень рекомендуется довести до состояния, когда ее результатами можно будет воспользоваться.

— Постоянное улучшение: важно проводить анализ производственного процесса и искать новые пути повышения производительности. Например, Kanban помогает выявить «узкие места» бизнеса и вовремя воспользоваться инструментами для оптимизации процессов и расходов. Самым удобным из таких инструментов является аутсорсинг непрофильных процессов. Это один из самых эффективных способов сэкономить деньги компании и повысить продуктивность сотрудников, освободив их от ненужной работы.

Преимущества и недостатки метода



ПЛЮСЫ МЕТОДА:

- Визуализация рабочего процесса. Карточки на доске помогают увидеть прогресс и проблемы в движении задач.
- Быстрая адаптация команды. Принцип Kanban – постепенное улучшение существующих процессов. Сразу не нужно ничего менять, можно начать работу с тем, что есть. Поэтому у команды не будет простоя во время перестройки.
- Много метрик. С помощью метрик можно отследить, на каком этапе тормозит рабочий процесс и в чем причины. Часто можно прийти к неожиданным выводам, например, найти проблемы там, где работа казалась хорошо настроенной.
- Равномерное распределение загрузки команды. Сразу видно, когда в какой-то колонке стало слишком много карточек. Это значит, что исполнителям нужна помощь или дополнительное время, чтобы разобраться с задачами.



МИНУСЫ:

- Сложности с планированием. На начальном этапе внедрения Kanban сложно прогнозировать результаты. Без анализа метрик не получится

рассчитать, сколько времени нужно команде на завершение задачи.

- Сложности в общении с заказчиками. Представителям бизнеса чаще всего нужны четкие сроки завершения задач. Поэтому заказчики могут не понять прогнозов с вероятностью, которую рассчитывают на основе метрик и классов обслуживания.
- Подходит не для всех. Гибкое планирование в Kanban может не подойти компаниям с квартальными отчетами и системой жестких KPI.

Применение Kanban-методологии

Kanban больше подходит для работы в условиях постоянно возникающих задач. Методики Kanban успешно применяют в таких российских компаниях, как Альфа-банк, HeadHunter, Додо Пицца, Хоум Кредит Банк и др.

Благодаря гибкости методологии в любом бизнесе можно «собрать» процесс под свои нужды, творчески экспериментируя, адаптируя.

Принципы и доску Kanban можно успешно использовать в повседневной деятельности для решения и мониторинга нескольких проектов. Важно уменьшить среднее время на реализацию всех задач, выявив ключевой показатель средней скорости работы команды на проекте в целом. К Kanban-доске обращаются все по мере необходимости.

В иных сферах методика также работает. Но для повышения эффективности рекомендуется совмещать Kanban с другими гибкими методиками управления проектами, например, Scrum, главное отличие которой – жесткое ограничение по времени и отсутствие возможности вносить изменения в задания.

Признаки метода

Определить, применим ли метод Kanban в конкретной сфере, помогут следующие признаки:

- Рабочий цикл можно идентифицировать и разбить на этапы.
- На каждом этапе можно выделить виды работ.

- Нет жесткого ограничения в ресурсах и сроках выполнения задач.
- Желательно наличие системы бизнес-инжиниринга и информационной системы.

Основные правила и принципы

Для применения Kanban в бизнесе недостаточно просто установить доску с карточками. Каждый работник должен быть знаком с принципами и правилами реализации системы Kanban:

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ. Каждый рабочий процесс необходимо разделить на этапы-задачи. Каждую из них следует детально описать в карточке и разместить в соответствующей графе Kanban-доски. Это помогает видеть картину полностью и корректировать отдельные этапы, осознавая, как это повлияет на весь процесс в целом.

Проблема: Карточки из графы «Готово» регулярно возвращаются на предыдущие этапы. Это говорит о недостаточном качестве выполнения работ на одном из этапов.

Решение: Разобраться в причине, по которой страдает качество, и принять соответствующее решение, например, поменять оборудование или нанять более опытного специалиста.

ОГРАНИЧЕНИЕ НЕЗАВЕРШЕННЫХ ЭТАПОВ. Объем ресурсов должен соответствовать установленным задачам. Поэтому важно определить, сколько циклов одновременно способна выполнять команда. Если какой-то из блоков остался без задач, то это явный сигнал появления «затора» на предыдущих этапах и прямой повод направить усилия команды на выполнение работ, тормозящих процесс.

Проблема: Менеджер еще не выполнил текущую задачу, а в работу уже поступила еще одна – возник «затор».

Решение: Сократить количество задач на этом этапе или перебросить свободных сотрудников на помощь менеджеру.

ЛИМИТ НА ВЫПОЛНЕНИЕ КАЖДОЙ ЗАДАЧИ. Чтобы определить темп работы, который способен поддерживать вся команда без вреда для качества, нужно учитывать время, которое требуется на решение каждой задачи. После завершения рабочего процесса нужно проанализировать количество затраченных ресурсов и понять,

какой этап требует меньше времени, а где необходимо увеличить ресурсы. Главная цель – оптимизировать рабочий процесс, чтобы сократить время цикла.

Проблема: На этапе «Предзаказ» возникли сложности, из-за чего время на выполнение этой задачи увеличилось.

Решение: Определить, на каких этапах можно сократить время выполнения без потери качества, либо выделить еще одного сотрудника для решения сложных задач, чтобы ускорить процесс.

Как внедрить Kanban-систему

Внедрение Kanban-методологии – долгий процесс. В работу команды поочередно нужно ввести шесть практик:

- **СОЗДАТЬ КАНБАН-ДОСКУ.** Первый шаг – это визуализация задач и процессов. Нужно понять, какие повторяющиеся этапы есть в работе над

задачами. Затем сделать колонку для каждого этапа. Далее перенести все задачи на карточки и распределить по колонкам. Kanban-доску можно поставить в офисе у всех на виду или создать в специальных инструментах типа Kaiten.

- **ОГРАНИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО НЕЗАВЕРШЕННЫХ ЗАДАЧ.** Например, у команды проекта может быть максимум 15 задач в статусе «В разработке», то есть 15 карточек в соответствующей колонке. Если лимит превышен, то менеджер не может передать новую задачу от заказчика, пока не будет завершена одна из текущих.

- **УПРАВЛЯТЬ ПОТОКОМ.** Чтобы движение потока было равномерным и прогнозируемым, нужно найти и устранить «бутылочные горлышки» – места, в которых рабочий процесс замедляется. Для этого вводят метрики для отслеживания скорости движения задач между статусами.

Бутылочным горлышком может

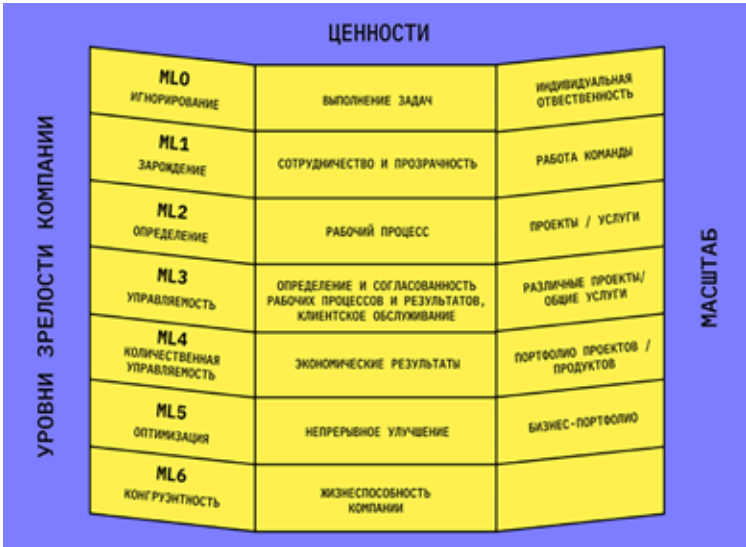
быть, например, большое количество задач на одном человеке, из-за которого у сотрудника не получается держать фокус. Чтобы это исправить, вводят новые лимиты.

- **ОБЪЯСНИТЬ ПРАВИЛА.** Правила должны быть понятны и прозрачны для всех участников рабочего процесса. Нужно объяснить команде, почему у разных статусов на Kanban-доске разные лимиты, что означают классы обслуживания и как их присваивают задачам. Тогда каждый член команды будет знать, за что брать в первую очередь, а что можно отложить, не влияя на работу коллег.

- **ВВЕСТИ ПЕТЛИ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ.** Каденции или командные встречи вводят после того, как рабочий процесс настроен, команда следует правилам, а менеджер отслеживает метрики. На регулярных встречах обсуждают проблемы, стратегию и что можно улучшить.

- **УЛУЧШАТЬ ПРОЦЕССЫ.** Kanban-метод предполагает постоянное отслеживание метрик, поиск бутылочных горлышек, которые могут появляться в разных местах, и плавное изменение рабочего процесса.

- **В КАНБАН ЕСТЬ МОДЕЛЬ ЗРЕЛОСТИ.** По ней определяют, на каком уровне внедрения методологии находится команда или вся организация. Сравнивая текущую ситуацию с моделью, можно понять, какие нужны улучшения, чтобы сдвинуться на следующий уровень, и какие проблемы в процессах стоит устранить. ○



- 15 марта | 9.00 – 13.00**
Расчеты по договорам в валюте и условных единицах: бухгалтерские и налоговые последствия
РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 15 марта | 9.00 – 16.00**
Кадровая безопасность работодателя: предупреждаем риски в оформлении трудовых отношений в 2023 году
КОНОХОВА Е.В. (г. Москва)
Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.
- 20 марта | 9.00 – 13.00**
Шпаргалка для кадровика: штатное расписание, расчетный листок, табель учета рабочего времени, листок нетрудоспособности
РЯЗАНЦЕВА В.В. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 21 марта | 9.00 – 16.00**
Банкротство в 2023 году: актуальная правоприменительная и судебная практика. Новые возможности и риски
МИФТАХУТДИНОВ Р.Т. (г. Москва)
Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.
- 21 марта | 9.00 – 13.00**
Практикум «выживания» кадровика на новом месте работы: на какие первоочередные документы и требования необходимо обратить внимание. Восстановление кадрового делопроизводства с нуля
КОНОХОВА Е.В. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 22 марта | 9.00 – 13.00**
Вычеты по НДФЛ. Декларация 3-НДФЛ за 2022 год
САМКОВА Н.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 23 марта | 9.00 – 16.00**
Наличные расчеты и применение ККТ в 2023 году: правила, риски, пути решения нестандартных задач
САМКОВА Н.А. (г. Москва)
Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.
- 23 марта | 9.00 – 13.00**
Как оптимизировать расходы, правильно применяя нормы Налогового кодекса РФ
РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

- 24 марта | 9.00 – 13.00**
Способы оптимизации штата: изменение отдельных условий трудовых договоров, процедуры увольнения в связи с сокращением и ликвидацией организации
СКОБЕЕВА Е.И. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 28 марта | 9.00 – 13.00**
Нестандартная занятость: совместители, совмещение, срочный трудовой договор, разъездной характер работы
РЯЗАНЦЕВА В.В. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 29 марта | 9.00 – 13.00**
Корректировки и исправления: определяем последствия по НДС и налогу на прибыль
КОЛМАКОВА П.В. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 29 марта | 9.00 – 13.00**
Проверяем контрагента – минимизируем риски. Последние тенденции правоприменительной практики. ХОРОШИЛОВ В.Н. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 30 марта | 9.00 – 12.00**
Административная ответственность за нарушения положений о закупках Федерального закона №223-ФЗ отдельными видами юридических лиц. КАЗАРИНА М.В. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 30 марта | 9.00 – 13.00**
Займы: полученные, выданные, забытые. Налоги, бухгалтерский учет, зоны риска при проверках
РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 31 марта | 9.00 – 13.00**
Как доказать в суде обязательства из неосновательного обогащения: обсуждаем важные вопросы
МИКАИЛОВА Л.Н. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.
- 31 марта | 9.00 – 13.00**
Основные средства: вопросы учета и признания затрат
САМКОВА Н.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

РЕКЛАМА В МФЦ

РАЗМЕСТИТЕ РЕКЛАМУ В ЦЕНТРАХ «МОИ ДОКУМЕНТЫ»

- Большой поток посетителей – более 30 000 человек в месяц
- Возможность выбора офиса МФЦ, где размещать рекламу
- Через МФЦ предоставляется порядка 300 видов услуг
- Аудитория сегментирована – жители Калининградской области, юридические лица, индивидуальные предприниматели

ПЕЧАТНАЯ РЕКЛАМА
(БУКЛЕТЫ, ЛИСТОВКИ)

РЕКЛАМНЫЕ
ВИДЕОРОЛИКИ

РЕКЛАМА НА ТАЛОНАХ
ЭЛЕКТРОННОЙ ОЧЕРЕДИ

Подписывайтесь на официальные страницы МФЦ и узнавайте о новостях первыми!



+7 (4012) 310-800

www.mfc39.ru

мои документы
государственные
и муниципальные услуги

реклама

Все приходят в бизнес разными путями. Кто-то со школьной скамьи занимается фрилансом, открывает в себе талант предпринимателя и быстро начинает собственное дело, минуя этап «работы на дядю». Труднее всего приходится тем, кто полжизни проработал в офисе. Для них уйти в свободное плавание – все равно что прыгнуть с обрыва. Напрасно.

Из офиса – в бизнес: как открыть свое дело

Сегодня расскажем, как побороть страхи, хорошенько подготовиться и уйти на вольные хлеба.



Плюсы собственного дела:

- +** • **СВОБОДА.** Не путать со свободным временем – как раз его будет мало, особенно в начале пути. Свобода в том, что вы станете хозяином своего времени и будете распоряжаться им по своему усмотрению;
- **НЕТ ПОТОЛКА ПО ЗАРАБОТКУ.** Никаких фиксированных зарплат, окладов и премий. Много работаешь – много зарабатываешь. И наоборот;
- **УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ.** Свое дело, если оно хорошо идет и приносит прибыль, приносит гораздо больше удовлетворения от работы и жизни в целом;
- **СТАТУС.** Как ни крутите, быть предпринимателем почетнее, чем офисным работником. Даже ИП – это звучит гордо!

Минусы:

- • **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.** Теперь отвечать за все придется самому. Прибыль, убытки, отношения с государством, наемные работники – все это теперь ваша проблема;
- **ФИНАНСЫ.** Вытекает из предыдущего пункта. Как ни крути, в работе в офисе есть весомый плюс. Два раза в месяц тот самый «дядя», от которого вы мечтаете уйти, приносит зарплату на бланке. При работе на себя никто этих денег не принесет;
- **СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ.** Его будет мало. А даже когда появится, вы все равно будете думать о своем бизнесе. Сразу успокоим: если все пойдет хорошо, так будет только в самом начале;

- **РИСКИ.** Забудьте о стабильности. Даже если сегодня все хорошо, это не значит, что так будет всегда. Может измениться законодательство, появиться конкурент, прилететь серьезный штраф от проверяющих органов, и все то, что вы выстраивали годами, окажется под угрозой закрытия;
- **СТРЕССЫ.** Тоже вытекает из предыдущего пункта. Отладка бизнес-процессов, отношения с сотрудниками, проблемы с партнерами и поставщиками – все это убивает нервные клетки и иногда даже отражается на здоровье.

Если вас не страшат трудности, описанные выше, и вы готовы преодолевать все препятствия, то мы продолжаем.

Для вас – набор советов, соблюдая которые, вы избежите многих ошибок предшественников.

1. Не уходите в никуда

Худшее, что можно придумать – это уйти в никуда. Начать готовить плацдарм нужно, пока вы еще трудитесь на официальной

работе. Подготовка может занять месяцы или даже годы. От возникновения идеи до начала работы нужно сделать уйму дел.

Предельно обобщенно бизнес-план выглядит так:

1. Подготовка проекта будущего бизнеса. Что и как производить или продавать, в какой нише работать.
2. Выбор партнеров/контрагентов/поставщиков.
3. Регистрация организационно-правовой формы – ИП или юрлица.
4. Подготовка бизнес-плана.
5. Создание сайта (в нынешнее непростое время необходимо предусмотреть возможность ведения бизнеса не только офлайн, но и онлайн).
6. Аренда офиса, складов и подсобных помещений.
7. Открытие счета в банке.
8. Подбор персонала.

Все это вполне можно сделать не увольняясь. Вообще скажем сразу – рассчитывать с работой нужно в последний момент, когда по-другому уже никак.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ (ИП)

«ПЛЮСЫ»

1. Простая процедура регистрации и не большая госпошлина.
2. Нет требований к размеру уставного капитала.
3. Сравнительно небольшой объем отчетности, представляемый различным контролирующим органам (значительно меньше, чем у юр. лица).
4. Суммы штрафов за одни и те же нарушения законодательства в большинстве случаев значительно ниже, чем для юр. лиц.
5. Возможно применение патентной системы – одного из самых удобных и лояльных налоговых режимов.
6. Существование льгот по страховым взносам – фиксированные суммы за индивидуального предпринимателя (вместо «привязки» размера взноса к уровню доходов, как у юридических лиц), и пониженные тарифы для наемных работников.

«МИНУСЫ»

1. Ответственность по обязательствам всем имуществом, даже если оно не участвует в предпринимательской деятельности.
2. Ограничение на ведение некоторых видов деятельности, например банковской или торговли алкоголем в розницу.
3. Ряд правил законодательства распространяются только на юр. лица, предприниматели лишаются возможности реализовать свои права без обращения в суд (например, применение некоторых льгот по НДС или учет определенных расходов при расчете налога на доходы).
4. Расширение бизнеса осуществляется гораздо сложнее: возможны проблемы с кредитованием, контрагентами, привлечением инвестиций.

**Важный
выбор**

Понять, что этот момент наступил, очень просто: как только заметите, что работа мешает бизнесу и нужно либо посвятить ему себя целиком, либо все рухнет – значит, время пришло.

2. Устройте переходный период

Лучше, если вы все запустите, пока трудитесь в офисе. Хотя бы в тестовом режиме. Этим можно убить двух зайцев. Во-первых, так будет проще уволиться, во-вторых, появится приблизительное представление о рентабельности, примерной выручке и других финансовых показателей.

Кроме того, пока вы официально трудоустроены, есть возможность взять кредит на личные цели и потратить его на развитие будущего бизнеса. Индивидуальным предпринимателям и безработным займы дают неохотно, если вообще дают.

Сразу предостережем от распространенной ошибки. **Пере-**

ходный период не стоит затягивать. В какой-то момент может показаться, что все и так неплохо работает: деньги с интернет-продаж идут, да еще и официальная зарплата капает. Казалось бы – красота.

На самом же деле это тупик: **полноценно развивать бизнес в таком формате невозможно.** К тому же это очень тяжело – времени не будет хватать ни на то, ни на другое. Правда, есть исключения. Например, при пятидневке с графиком с 9.00 до 18.00 совмещать работу и предпринимательскую деятельность сложно. А вот если вы работаете по графику сутки через трое или аналогичному – вполне реально. И стаж идет, и пенсия копится.

3. Никого не слушайте

Готовьтесь к тому, что вас будут отговаривать. Многие люди, особенно старшего поколения, твердо уверены, что бизнесом в России заниматься невыгодно, сложно и мутно.

Дескать, все хотят тебя ободраить, замучают проверками, поборами и бюрократией. Отчасти это правда, но это не повод отказываться от задуманного. Все преграды вполне преодолимы.

«Разоришься, прогоришь, да тут предпринимательская жилка нужна» – такое вы будете слышать постоянно. Ну, на счет прогореть все понятно – никто не застрахован от этого. С другой стороны, если у других получилось, значит, может получиться и у вас. А на счет «жилки», «чуйки» и прочих мифических дарований скажем одно. Единственная главная жилка – это трудолюбие и настойчивость. Если верить в свое дело, работать не покладая рук – закономерный результат обязательно придет.

Однако выслушать советчиков все же стоит. Полезные мысли намотайте на ус – все может пригодиться в будущем. Поблагодарите за советы, после чего **предложите вместо критики поддержать ваш проект – стать инвестором.** Нередко малый бизнес открывается при поддержке родни. Принимайте любую помощь: материальную, ценные советы, полезные знакомства. Даже простая моральная поддержка часто дорогого стоит.

Приоткроем завесу тайны по поводу проверок, штрафов и поборов. А точнее – развеем несколько мифов. Представьте себе молодого предпринимателя, который еще вчера стоял у станка или работал в офисе и открыл свой бизнес.

Разобраться в законодательстве и сразу начать все делать правильно и законно для него просто нереально. Даже не имея злого умысла, он будет



ошибаться – просто по неопытности. Даже «Газпром» с «Магнитом» не вылезают из судов – что уж тут говорить об индивидуальных предпринимателях.

Так вот – эта ситуация известна всем. **Если начать кошмарить молодого бизнесмена через месяц после открытия, можно закрывать бизнесы через один.** Поэтому так никто не делает. Во-первых, до 2021-го года действует мораторий на плановые проверки малого бизнеса контролирующими органами.

Во-вторых, **малый бизнес запрещено проверять первые 3 года с начала деятельности.** Об этом гласит закон № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». В 8-м пункте 9-й статьи написано:

«Основанием для включения плановой проверки в ежегодный план проведения плановых проверок является истечение

трех лет со дня государственной регистрации юридического лица, индивидуального предпринимателя».

В-третьих, никто не будет штрафовать вас сразу. Строгость и неоднозначность наших законов компенсируется тем, что с вами будут нянчиться, как в школе. Если вы что-то нарушили – не подали вовремя уведомление или декларацию, не оплатили налоги или сделали что-то похожее – сначала вас уведомят об этом в письме, посланном на юридический адрес. Там будет написано примерно следующее: «Ай-ай-ай, ИВАНОВ Иван Иванович, вы не заплатили налоги. Уведомляем вас, что нужно их оплатить. Сроку вам – до такого-то числа. Не заплатите – выпишем штраф».

Разумеется, это не касается серьезных нарушений. Когда нарушено все, что только можно, нянчиться никто не будет – накажут сразу, причем вплоть до закрытия. А если стараетесь, работаете как папа Карло, более или менее соблюдаете

все законы, но случайно по неопытности что-то упустили – скорее всего, штрафовать не станут.

В-четвертых, штрафы можно и обжаловать. Вообще, в КоАП даже есть норма, предписывающая предупреждение за некоторые нарушения, если они совершены впервые. И если вы уверены, что штраф выписан незаконно, и можете это доказать, смело подавайте жалобу в суд.

4. С партнерами проще

Любое дело проще и сподручнее делать не в одиночку, а командой. Интернет-магазин – не исключение. Поэтому советуем найти для бизнеса надежного партнера или партнеров. Правда, здесь есть свои минусы:

- прибыль нужно делить на всех членов команды;
- чтобы защитить интересы всех совладельцев – нужно делать партнеров соучредителями, для чего нужно регистрировать юридическое лицо, а это сложнее, да и штрафы больше;
- все решения нужно согласовывать с остальными участниками проекта. В одиночку осуществить проект не получится.

Но есть и плюсы:

- больше денег на старте. Каждый участник вкладывает свою долю в уставной капитал;
- возможность использовать общие знакомства и связи;

Продолжение в следующем номере

Как открыть свой бизнес



«Техэксперт».

Комплексный подход к безопасности предприятия



Промышленная безопасность

Уникальная профессиональная справочная система для лиц, ответственного за промышленную безопасность на предприятии. Содержит актуальную информацию, аналитические, справочные и прикладные материалы для практического применения, а также обеспечивает высокопрофессиональную экспертную поддержку специалистов.

ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТА, ОТВЕЧАЮЩЕГО ЗА ПРОМЫШЛЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

«Техэксперт: Промышленная безопасность» создана специально для вас, если вы — лицо, ответственное за промышленную безопасность на предприятиях, осуществляющих:

- эксплуатацию опасных производственных объектов;
- проектирование, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт, техническое перевооружение, консервацию и ликвидацию опасного производственного объекта;
- изготовление, монтаж, наладку, обслуживание и ремонт технических устройств, применяемых на опасном производственном объекте;
- подготовку и переподготовку работников опасного производственного объекта;
- проведение экспертизы промышленной

безопасности; если вы представляете:

- органы по экологическому, технологическому и атомному надзору;
- организацию, оказывающую услуги в области промышленной безопасности.

СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ

- идентификация опасных производственных объектов (далее ОПО);
- разработка распорядительных и организационных документов по вопросам промышленной безопасности (регистрация, перерегистрация, заполнение паспорта безопасности ОПО и т.д.);
- специальные требования к эксплуатации ОПО;
- взаимодействие с органами надзора и контроля в области промышленной безопасности;
- экспертиза промышленной безопасности;
- подготовка и аттестация работников;
- заполнение декларации по промышленной безопасности;
- ответственность за нарушение требований промышленной безопасности.

Пожарная безопасность

Профессиональная справочная система для лиц, ответственного за пожарную безопасность в организации. Содержит актуальную информацию, аналитические, справочные и прикладные материалы для практического применения, подкрепленные экспертной поддержкой.

«Техэксперт: Пожарная безопасность» создана специально для вас, если вы — лицо, ответственное за пожарную безопасность:

- на промышленном предприятии любой отрасли;
- в строительной компании;
- на предприятии топливно-энергетического комплекса;
- в организации здравоохранения;
- в образовательном учреждении;
- в транспортной компании;
- в банковской организации.

А также если вы представляете:

- органы государственного пожарного контроля в сфере пожарной безопасности;
- организацию, оказывающую услуги в области пожарной безопасности.

СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ

- подготовка документов по пожарной безопасности (журналы учета, план тушения пожара, противопожарный инструктаж, инструкции по пожарной безопасности и т.д.);
- взаимодействие с органами государственного пожарного надзора;
- лицензирование в области пожарной безопасности;
- ответственность за нарушение требований пожарной безопасности;
- заполнение декларации пожарной безопасности;
- оценка соответствия объекта защиты требованиям пожарной безопасности;
- размещение знаков безопасности.



Охрана труда



Система «Техэксперт: Охрана труда» создана специально для вас, если вы:

- занимаетесь охраной труда
- на промышленном предприятии любой отрасли;
- в строительной компании;
- на предприятии ТЭК;
- в организации здравоохранения;
- в образовательном учреждении;
- на предприятии отрасли связи;
- в транспортной компании;
- в банковской организации;

представляете:

- орган надзора и контроля в сфере охраны труда;
- организацию, оказывающую услуги в области охраны труда.

СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ

- подготовка документации по охране труда (инструкции, коллективный договор и т.д.);
- организация и проведение инструктажа, обучения и проверки знаний специалистов;
- взаимодействие с органами надзора и контроля;

- расследование и учет несчастных случаев на производстве;
- оценка условий труда;
- медицинские осмотры;
- обеспечение работников СИЗ.
- Комментарии, статьи, консультации по охране труда
- Образцы и формы документов по охране труда
- Практика разрешения споров по вопросам охраны труда
- Словарь терминов и определений по охране труда

Техэксперт: Экология

Уникальная линейка профессиональных справочных систем для специалистов по охране окружающей среды. Система содержит актуальную нормативную и справочную информацию, инструкции по взаимодействию с госорганами, обеспечивает экспертную поддержку.

ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ отвечаете за охрану окружающей среды и природопользование:

- на промышленном предприятии любой отрасли;
- в строительной компании;
- на предприятии ТЭК;
- в органах власти;
- в организации здравоохранения;
- в образовательном учреждении;
- на предприятии отрасли связи;
- в транспортной компании;
- в отрасли коммунального хозяйства;

представляете:

- органы надзора и контроля в сфере охраны окружающей среды;
- организацию, оказывающую услуги в области охраны окружающей среды.

СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ

- организация экологического контроля на предприятии;
- проведение природоохранных мероприятий;
- внедрение экологического менеджмента;
- взаимодействие с органами надзора и контроля;
- ведение учета и отчетности по отходам, выбросам и сбросам;
- соблюдение законодательных требований в области охраны окружающей среды и природопользования;
- внесение налогов и платежей за негативное воздействие на окружающую среду;
- лицензирование деятельности в области природопользования;
- подготовка документации по охране окружающей среды.

Эксплуатация зданий

Единственная в России линейка профессиональных справочных систем для специалистов по ремонту и обслуживанию зданий. Содержит аналитические и справочные материалы, техническую документацию для организации ремонтных работ, а также обеспечивает экспертную поддержку специалистов.

ЛИНЕЙКА СИСТЕМ «ТЕХЭКСПЕРТ: ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЗДАНИЙ» СОЗДАНА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ ОТВЕЧАЕТЕ ЗА РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ, СВЯЗАННЫХ С РЕМОНТОМ И ОБСЛУЖИВАНИЕМ ЗДАНИЙ:

- на промышленном предприятии любой отрасли;
- в многоквартирном доме;
- в офисном или торговом центре;
- в организации здравоохранения;
- на спортивном объекте;
- в здании учреждения культуры;
- на любом другом объекте недвижимости.

СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ

- Справочник по эксплуатации зданий
- Нормы, правила, стандарты в области эксплуатации зданий
- Технологии ремонтно-восстановительных работ
- Практика разрешения споров в области эксплуатации зданий
- Эксплуатация зданий в вопросах и ответах
- Законодательство России
- Образцы документов по эксплуатации зданий
- Специализированные справочники:
- Эксплуатация зданий многоквартирных домов
- Эксплуатация зданий бюджетных организаций

Базовые нормативные документы. Лаборатория

Уникальная профессиональная система разработана для специалистов лабораторий и органов по сертификации.

Система «Базовые нормативные документы. Лаборатория» предназначена для вас, если вы специалист:

- испытательной лаборатории;
- отдела стандартизации, сертификации или качества (стандартизатор, метролог, инженер по качеству);
- ветеринарной лаборатории;
- санэпидемстанции, санитарно-экологической службы;
- отдела технического контроля на пищевом производстве;
- организации, оказывающей услуги в области сертификации.

СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ

- С ее помощью вы сможете быстрее и эффективнее решить следующие задачи:
- подготовиться к прохождению аккредитации;
- обеспечить ваше предприятие актуальными версиями нормативных документов, используемых в работе;
- пройти проверки контролирующих и надзорных органов;
- внедрить систему менеджмента качества в вашей лаборатории;
- заполнить документы и формы отчетности;
- учесть все требования законодательства при использовании нормативных документов.

Акция!!

С 10 марта по 18 апреля

подключите бесплатный онлайн-доступ к комплекту профессиональных справочных систем для специалистов по охране труда, промышленной, пожарной, экологической безопасности и эксплуатации зданий.

Регистрируйтесь в акции и пользуйтесь системами «Техэксперт» бесплатно, с их помощью вы:

- будете использовать актуальные нормативные акты в сфере охраны труда, экологии, пожарной, промышленной безопасности и эксплуатации зданий, что позволит вам быть уверенным в принятых решениях;
- получите доступ к справочным материалам, которые гарантируют решение вашего профессионального вопроса, ознакомитесь с опытом практиков и разъяснениями экспертов по сложным вопросам законодательства.

Преимущества:

- Единые логин и пароль для входа ко всем системам на весь период акции.
- Не нужно переключаться между подходящими данными – бесшовный вход, единое пространство;
- Единый стенд с возможностью перехода в систему «Техэксперт» в зависимости от интересующего специалиста вида безопасности.
- Единое поле интеллектуального поиска.
- Возможности как сквозного поиска по всем продуктам в комплексе, так и фильтрации по нужному профилю. Данная функция делает поисковую выдачу гораздо удобнее в практической работе – в зависимости от потребностей каждого конкретного специалиста, работающего с системой.
- Переход на страницу с отраслевыми изданиями и возможностью подписаться на них.
- Набор баннеров и ссылок на главной странице сборников, обеспечивающих доступ к наиболее важным для пользователей данным предприятий и материалов.
- Возможность сформировать удобный для пользователя комплект из 2-3-4-5 систем для функциональных служб (варианты комплектов по безопасности представлены в таблице выше).



КОНТАКТЫ для консультирования



Алексей ПОЛЯКОВ, региональный представитель информационных систем «Кодекс» и «Техэксперт»



236006, г. Калининград, ул. Больничная, 24, офис 32, тел. +7-900-565-37-47

e-mail: info@kodeks39.ru
www.kaliningrad.cntd.ru

Где можно получить защиту и поддержку?

Органы исполнительной власти

Министерство экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области

г. Калининград, ул. Д. Донского, 1,
www.minprom.gov39.ru
Министр – Вероника Юрьевна ЛЕСИКОВА,
каб. 139, тел. (4012) 599-337

Замминистра – Ирина Николаевна ГРАКОВА,
тел. (4012) 599-338
Замминистра – Анастасия Александровна
АБРАМОВА, тел. (4012) 599-327
Замминистра – Артем Игоревич ИВАНОВ,
тел. (4012) 599-171

Департамент развития предпринимательства и торговли

Начальник отдела предпринимательства –
Георгий Валерьевич ЛЕБЕДЕВ, тел. (4012) 599-309
Начальник отдела торговли – Ксения
Владимировна МАЛЫШЕВА, тел. (4012) 570-624
Департамент промышленности и науки
Начальник – Дмитрий Владимирович ХУДОБА,
тел. (4012) 599-144

Департамент недвижимости

Начальник – Сергей Тадеевич МАЗЕПА,
тел. (4012) 599-344

Центры

Государственное казенное учреждение Калининградской области

«Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг» (ГКУО «МФЦ»)
Директор – Сергей Вячеславович КОРЯГИН,
отдел поддержки малого и среднего предпринимательства –
г. Калининград, ул. Уральская, 18
(ТЦ «Мега-Маркет», 4-й этаж),
тел. (4012) 310-800, mfc39.ru

ГКУ КО «Информационно-расчетный центр» (субсидии)

Директор – Мария Юрьевна КОЛОТУШКИНА,
г. Калининград, ул. Уральская, 18, офис 403,
(ТЦ «Мега-Маркет», 4-й этаж),
тел. (4012) 303-380, www.irc39.ru

Центр поддержки предпринимательства Калининградской области

(микрокредитная компания)
Гендиректор – Кирилл Валерьевич ЛИЛО,
г. Калининград, ул. Уральская, 18, офис 442
(ТЦ «Мега-Маркет», 4-й этаж),
тел. (4012) 994-588, доб.901

Аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Калининградской области

Уполномоченный – Светлана Борисовна НИЖЕГОРОВА
г. Калининград, Московский пр., 95, офис 408.
Тел. 8 (4012) 71-76-34, e-mail: kaliningrad@ombudsmanbiz.ru,
www.ombudsmanbiz39.ru
Общественные помощники в муниципальных образованиях:

МО «Городской округ «Город Калининград»

Александр Владимирович ЛЮБЧЕНКО
Тел. +7 911 450 44 56. E-mail: lubchenko@cdcs.pro
Юрий Иванович БИЛЕЙ
Тел. +7 921 616 19 19. E-mail: yury.b@cdcs.pro

МО «Балтийский муниципальный район»

Ольга Станиславовна БАСИНА
Тел. +7 906 236 03 42.
E-mail: basina69@mail.ru

МО «Гусевский городской округ»

Дмитрий Николаевич ТРИФОНОВ
Тел. +7 906 215 78 78. E-mail: Pufasl@yandex.ru

МО «Зеленоградский городской округ»

Елена Александровна ЕВТУШЕНКО
Тел. +7 911 852 74 24. E-mail: ombzel39@mail.ru

МО «Мамоновский городской округ»

Дмитрий Романович КУРЕЛЯК
Тел.: +7 911 452 65 49, (40156) 4-03-98.
E-mail: dkureljak@mail.ru

МО «Нестеровский район»

Евгений Алексеевич БИРЮКОВ
E-mail: jurist@rusadpo.dk

МО «Полесский муниципальный район»

Евгений Викторович СЕМЕНОВ
Тел. +7 906 213 94 27.
E-mail: semen19702007@yandex.ru

МО «Черняховский городской округ»

Игорь Александрович КУЛИКОВ
Тел. +7 921 260 23 47. E-mail: raiter1@baltnet.ru

МО «Гурьевский городской округ»

Эдуард Александрович МАТТЕРН
Тел. +7 906 215 93 79. E-mail: frankonia@list.ru

МО «Краснознаменский городской округ»

Николай Николаевич МЯКЧИЛО
Тел. +7 911 458 90 89

МО «Багратионовский городской округ»

Александр Александрович ПЕТУХОВ
Тел. +7 921 615 97 77. E-mail: bagradpo@mail.ru

МО «Гвардейский район»

Александр Геннадьевич ПОПРОВ
Тел. +7 906 239 97 13. E-mail: aleksandrooo2014@mail.ru

МО «Озерский городской округ»

Андрей Викторович ЕЛИЗАРОВ
Тел.: +7 952 110 00 70, (40142) 3-33-11.
E-mail: elizarov_ozersk@mail.ru

**МО «Пионерский городской округ»,
МО «Светлогорский городской округ»**

Александр Владимирович ЖУКОВ
Тел.: +7 909 794 82 27, (40153) 2-91-95.
E-mail: alexsandr777@mail.ru

МО «Правдинский городской округ»

Николай Гайкович ГЗИРЯН
Тел. +7 911 862 28 96. E-mail: kdniko@gmail.com

МО «Светловский городской округ»

Татьяна Александровна КРЮКОВА
Тел. +7 911 860 33 31. E-mail: kryukova.tanechka@bk.ru

МО «Славский городской округ»

Павел Иванович ЦЫМБАЛИЙ
Тел.: +7 921 711 13 14, (40163) 3-16-55.
E-mail: fermerslavsk@gmail.com

МО «Советский городской округ»

Ольга Владимировна ПЕРЕГИНА
Тел. +7 911 484 88 44. E-mail: bakkara@inbox.ru

МО «Янтарный городской округ»

Денис Александрович ФЕДОРОВ
Тел. +7 911 466 69 51. E-mail: fedorov-denis@mail.ru

МО «Неманский район»

Геннадий Николаевич СУРКОВ
Тел. +7 906 238 50 59. E-mail: baltagro39@mail.ru

Подать жалобу на действия органов власти можно на сайте www.ombudsmanbiz39.ru

Департамент содействия развитию и продвижению предпринимательства «За свободное предпринимательство»

Генеральный директор – Оксана БУКАУСКЕНЕ
г. Калининград, Гвардейский пр., 15, пом. 17, оф. 121а, тел. (4012) 520-068, e-mail: kdsrpp39@mail.ru

Центры поддержки малого и среднего предпринимательства

г. Балтийск, ул. Ушакова, 13, тел. (40145) 6-41-95
г. Гвардейск, ул. Горная, 2, тел. (40159) 3-23-53
г. Гусев, ул. Московская, 14, тел. (4012) 988-298
г. Зеленоградск, Курортный пр., 4, каб. 31, тел. (40150) 3-21-28
г. Мамоново, ул. Советская, 12, тел. (40156) 4-03-98
г. Озерск, ул. Пограничная, 1, тел. (40142) 3-33-11
г. Правдинск, ул. Торговая, 14, тел. (40157) 2-16-92

Профессиональные общественные объединения

Региональное отделение РСПП

Президент – Андрей Владимирович РОМАНОВ
Исполнительный директор – Мила Петровна ФОМИЧЕВА, г. Калининград, ул. Гостиная, 3,
тел./факс (4012) 674-783,
e-mail: spp@kaliningrad.ru, www.sppko.rssp.ru

Союз «Калининградская торгово-промышленная палата»

Президент – Феликс Феликсович ЛАПИН
г. Калининград, Советский пр-т, 179,
тел. (4012) 590-650, факс (4012) 95-47-88,
www.kaliningrad.tpprf.ru

Ассоциация иностранных инвесторов

Президент – Стефан ВЛАХОВИЧ,
тел. (4012) 675-000

Калининградский филиал «АСМАП»

Президент – Алексей Владимирович ЕГОРОВ,
тел.: (4012) 916-396, 950-321, 951-142

КРОО «Союз машиностроителей»

Руководитель – Александр Валерьевич ЦАПЛИН,
тел. (4012) 590-392

КРОО «Союз строителей»

Президент – Борис Владимирович КАЛИНИН,
тел.: (4012) 935-981, 998-063

НП «Балтийский деловой клуб»

Председатель – Сергей Николаевич ЛЮТАРЕВИЧ,
тел. (4012) 344-001

Ассоциация промышленников

Калининградской области

Руководитель – Валерий Анатольевич ЗАХАРОВ,
тел. (4012) 576-032

Ассоциация предприятий туристической

Калининградской области

Председатель – Светлана СЛЕПЕНКО,
тел. (4012) 46-96-55

Ассоциация мясопроизводителей

Калининградской области

Президент – Роман Анатольевич ЕСИПОВ,
тел. (4012) 716-905

Ассоциация калининградских мебельщиков

Президент – Евгений ПЕРУНОВ,
тел. (4012) 57-77-09

Калининградская областная ассоциация производителей молока

Председатель – Николай Иванович ПИЛИПЮК,
тел. (4012) 531-287

Центр информационного обеспечения бизнеса «ИНОК»

Генеральный директор – Олег МАТУКЕВИЧ
г. Калининград, ул. Горького, 55,
тел. (4012) 777-155, www.inok.ru

Фонд знаний и технологий для МСБ «Виктория»

Директор – Виктория МАТУКЕВИЧ
г. Калининград, ул. Горького, 55, офис 501,
тел. (4012) 777-156, www.fkt-sme.ru

**Поможем
вам
сохранить**
красоту,
молодость
и здоровье!

**Консультации
врачей-
специалистов:**

- дерматолог
- диетолог
- косметолог
- терапевт
- трихолог
- эндокринолог



**Медицинский центр
АМД Лаборатории**

**г. Калининград,
ул. Сержанта Колоскова, 12
Тел.: +7 (4012) 71-84-71,
+7 (4012) 39-83-98
www.amdlab39.ru**

НЕОБХОДИМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА