

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 9 ноябрь 2021



ТЕМА НОМЕРА:

B2B

ЭЛИНА СИДОРЕНКО,
генеральный директор Платформы ЗАБИЗНЕС.РФ:

**«МЫ ЗАНИМАЕМСЯ ПРОФИЛАКТИКОЙ
СИЛОВОГО ДАВЛЕНИЯ НА БИЗНЕС»**



БАНК МБА-МОСКВА

Основан в 2002 году

при поддержке Правительства Азербайджанской Республики. Стал первым в России кредитно-финансовым учреждением с иностранным капиталом из СНГ

Современные кредитные инструменты для вашего бизнеса

- ◆ Кредитные линии для текущей деятельности
- ◆ Долгосрочное инвестиционное кредитование
- ◆ Отсрочка погашения основного долга
- ◆ Индивидуальное структурирование сделок
- ◆ Персональный менеджер на всех этапах сделки
- ◆ Кредит под залог имущественных прав на выручку по контрактам



ARD

Электронная платформа
содействия бизнесу

Платформа для поиска бизнес-партнеров в России и Азербайджане – ARD

- ◆ Подбор партнера для развития вашего бизнеса
- ◆ Комплексное сопровождение ВЭД
- ◆ Полезные сервисы от партнеров проекта
- ◆ Логистическое и таможенное сопровождение
- ◆ Финансовые продукты для экспортно-импортной деятельности



8 800 250-40-50



ibam.ru



ard.moscow

Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года. Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года. **Предложение не является офертой.**

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

**«БИЗНЕС–ДИАЛОГ МЕДИА»:
РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+**

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор – главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Елена Александрова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Наталья Фастова

Корреспонденты: Елена Александрова, Сергей Миронов, Дарья Бакарина, Эльвина Аптреева, Алексей Сокольский, Елена Золотова

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Наталья Фастова, Виолетта Скулкина, Светлана Кравец, Кира Кузмина

Фотографы: Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 02.11.2021 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: medvestnik.ru, mosreg.ru, norehovo.ru, bez-korony.ru, vk.com > sportivnikvartal

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.**Нас можно увидеть:**Стойки в Московской областной думе,
в Торгово-промышленной палате РФ,
в Доме правительства Московской области,
в загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС–ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

http://www.rbgmedia.ru/

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:			
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

«Бизнес–Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

Областной форум «Я – гражданин Подмоскovie», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмоскovie».

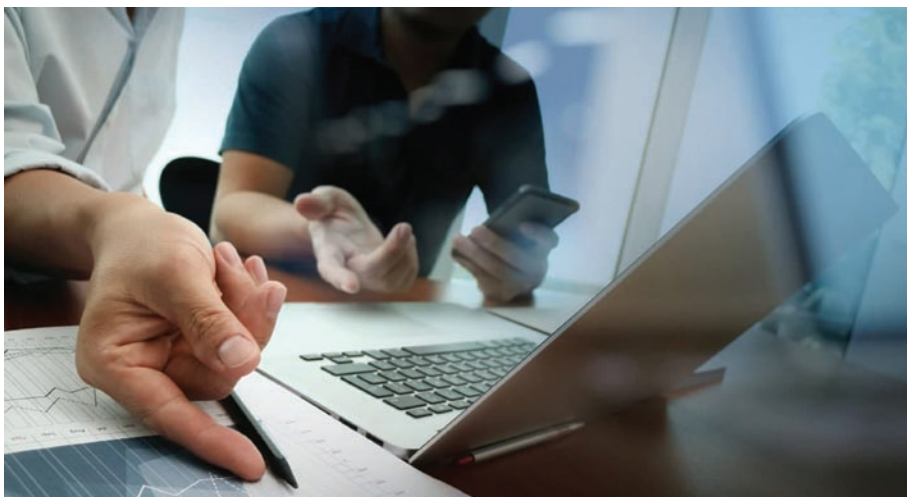
«Бизнес–Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развивать существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги ответственных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

2	Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области сообщает
6	Банковское сопровождение бизнеса: аспекты темы
7	Юридическое сопровождение бизнеса: курс на аутсорсинг
8	Элина Сидоренко, генеральный директор Платформы ЗАБИЗНЕС.РФ: «Мы занимаемся профилактикой силового давления на бизнес»
14	ГК «ЦИБИТ»: ваш надёжный партнёр в области информационной безопасности уже 12 лет!
18	«Мы ищем – вы находите!»: экспертным мнением о подборе элитного персонала делится руководитель агентства Comilfo Татьяна Гаврикова
22	Ирина Смирнова, «Ваш Бухгалтер»: «Мы делаем всё возможное, чтобы восстановить ресторанный бизнес и оказать профессиональную поддержку предпринимателям!»
26	«Вайландт Электроник» – интегратор решений для маркировки
28	Компании Московского региона – лидеры по использованию облачных сервисов в РФ: результаты опроса МТС среди предприятий Московского региона
30	Ольга Попова: «Мой бизнес» – мост между бизнесом и государством»
34	Анастасия Алдошина «1С: БухОбслуживание» – гарант качества в сфере бухгалтерских услуг!»
36	Начальник инспекции ФНС по Наро-Фоминску Наталья Симакова: «Все аспекты КЭП – из первых рук»
40	Светлана Шишкова, «Эйфория»: «Я знаю, чем пахнет счастье!»
44	Виктор Тюленев: «Компетентность стоит дорого, некомпетентность – ещё дороже»



На обложке: доктор юридических наук, профессор МГИМО МИД России, генеральный директор Платформы ЗАБИЗНЕС.РФ Элина Сидоренко
Фото из личного архива

МСП ИЗ ПОСТРАДАВШИХ ОТРАСЛЕЙ СМОГУТ ПОЛУЧИТЬ ГРАНТОВУЮ ПОДДЕРЖКУ ОТ ПРАВИТЕЛЬСТВА УЖЕ С 15 НОЯБРЯ



Правительство РФ выделит около 38,5 млрд рублей на гранты для поддержки малого и среднего бизнеса и социально ориентированных НКО из наиболее пострадавших отраслей экономики. Помощь получают компании из сфер гос-

тиничного бизнеса, общепита, спорта, дополнительного образования, бытовых услуг, культуры, развлечений и др.

«Безусловно, в Московской области эта мера поддержки будет востребована. В прошлом году, после локдауна, аналогич-

ная программа уже работала, более 170 тыс. региональных предпринимателей получило выплаты. Общий объем средств, полученных подмосковным бизнесом по этой программе, превысил 4,2 млрд рублей. Для субъектов МСП важно, чтобы эти инструменты заработали и сегодня», – отметила министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Министр также подчеркнула, что механизмы выделения поддержки уже отработаны, поэтому трудностей с подачей заявок и получением средств возникнуть не должно.

Сообщается, что компании смогут подать заявки на гранты дистанционно в течение полутора месяцев, начиная с 1 ноября. Федеральная налоговая служба будет их принимать и обрабатывать, деньги начнут поступать с 15 ноября.

<https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/25-10-2021-17-00-24-msp-iz-postradavshikh-otrasley-smogut-poluchit-gra>

МИНИНВЕСТ РАСШИРЯЕТ КОНТАКТЫ С БАНКАМИ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ МСП

Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области активно развивает партнёрские отношения с банками в рамках поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе.

«Соглашения с крупнейшими банками позволяют нам максимально упростить получение поддержки для субъектов МСП, а также предложить предпринимателям банковские продукты на выгодных условиях. Сегодня по разным программам мы напрямую взаимодействуем с девятью ведущими банками России», – рассказала министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Министр напомнила, что с сентября этого года предприниматели могут привлечь льготное финансирование в банках-партнёрах без подачи заявок в министерство. Пониженная процентная ставка обеспечивается за счёт программы по субсидированию инвестиционных кредитов и предоставляется автоматически. Льготные проценты можно получить по инвестиционным кредитам от 5 до 100 млн рублей. Процентная ставка снижается на размер ставки ЦБ. Партнёрами Мининвеста по этой программе уже стали

такие крупнейшие российские банки, как Сбербанк, Банк ВТБ, Промсвязьбанк, Банк «Открытие», «СДМ-Банк», Совкомбанк, Транскапиталбанк.

Кроме того, в центрах «Мой бизнес» подмосковные предприниматели, регистрирующие свой бизнес, могут на выгодных условиях открыть расчётный счёт у банков-партнёров: это Сбербанк, «Тинькофф Банк», «Альфа-Банк», ТКБ. Также в центрах можно получить специальные

предложения по банковским продуктам для бизнеса.

Подробную информацию обо всех мерах поддержки предпринимателей в Московской области можно узнать по телефону горячей линии 0150, а также в офисах «Мой бизнес».

<https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/20-10-2021-14-05-10-mininvest-rasshiryet-kontakty-s-bankami-v-tselyakh>



ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОДМОСКОВЬЯ СМОГУТ ПРИВЛЕЧЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ В ФОНДЕ СОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИЯМ



Фонд содействия инновациям (ФСИ) открыл приём заявок на участие в двух новых конкурсах: «Умник-Электроэнергетика» и «Международные инновации из России». Мининвест Московской области приглашает региональные компании принять участие в конкурсах фонда и воспользоваться поддержкой ведомства при оформлении заявок.

«В Подмоскovie накоплен большой потенциал в сфере инноваций, поэтому наши компании интересны как частным, так и государственным инвесторам. Только по про-

граммам конкурса «Умник» в прошлом году 17 подмосковных инновационных компаний смогли привлечь в ФСИ 8,5 млн рублей. Всего победителями конкурсов ФСИ в прошлом году стали порядка 60 региональных компаний, которые суммарно привлекли более 400 млн рублей на развитие своих проектов», – рассказала министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Конкурс ФСИ «Умник-Электроэнергетика» направлен на поддержку инновационных разработок для предприятий электроэнергетического комплекса. Победители конкурсного отбора получают по 500 тыс. рублей. Заявки на участие принимаются до 20 декабря 2021 года. Подробная информация о конкурсе доступна на сайте фонда.

Конкурс «Международные инновации из России» проводится с целью оказания фи-

нансовой поддержки малым инновационным предприятиям по выполнению НИОКР при создании экспортно ориентированной продукции. Предприятие-победитель сможет получить грант в размере 15 млн рублей. Приём заявок на участие в конкурсе проводится до 15 ноября 2021 года. Подробная информация о конкурсе доступна на сайте фонда.

Дополнительные консультации по вопросам участия в конкурсном отборе предоставляются сотрудниками подмосковного Мининвеста посредством электронной почты или по телефону: babaykinaa@mosreg.ru, 8 (498) 602-06-04, доб. 40857 (Андрей Андреевич Бабайкин); chudinovvn@mosreg.ru, 8 (498) 602-06-04, доб. 40823 (Виктор Николаевич Чудинов).

<https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/22-10-2021-13-15-25-innovatsionnye-predpriyatiya-podmoskovyia-smogut-pr>

ПОДМОСКОВНЫЙ БИЗНЕС УЖЕ СЕГОДНЯ МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ ПОДДЕРЖКУ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ НЕРАБОЧИХ ДНЕЙ

В связи с объявленными нерабочими днями с 28 октября по 7 ноября, в Доме Правительства Московской области в пятницу прошёл брифинг, в котором приняла участие министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева. Она ответила на вопросы журналистов и предпринимателей о мерах поддержки малого и среднего бизнеса Подмоскovie.

«Введение нерабочих дней – необходимая мера для борьбы с распространением COVID-19, и Московская область готова поддержать бизнес в этот непростой период. В регионе уже сегодня работают программы, направленные на поддержку предпринимателей. В частности, мы продлили приём заявок на получение субсидий при размещении товаров на маркетплейсах. Интернет-торговля, видимо, получит новый импульс для развития, поэтому мера актуальна. Также мы поддерживаем предпринимателей, планирующих взять кредит на развитие бизнеса. Они могут получить сниженную процентную ставку в банках-партнёрах министерства в размере ключевой ставки ЦБ», – рассказала министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

В рамках программы субсидирования затрат на маркетплейсы предприниматели могут компенсировать до 500 тыс. руб-



лей, но не более 50% от общего объёма расходов на оплату услуг маркетплейсов. В программе принимают участие онлайн-площадки OZON, Wildberries, «AliExpress Россия», «Яндекс.Еда», «Авито», «Лесной-Ресурс.РФ», «Ярмарка мастеров», «Яндекс.Маркет», «Детский мир» и «Сбер-МегаМаркет». Подать заявку на субсидию можно на Портале государственных и муниципальных услуг Московской области.

Недавно Мининвест запустил совместную программу с «Яндексом», в рамках которой предприниматели смогут воспользоваться маркетинговыми инструментами площадки для продвижения своих товаров и услуг по сниженной стоимости – для запуска рекламной кампании предпринимателю будет необходимо оплатить всего 10 тыс. рублей, ещё 50 тыс. руб. субсидирует правительство области. Для получения поддержки необходимо подать заявку через личный кабинет циф-

ровой платформы «Мой бизнес» либо в любом офисе «Мой бизнес» на территории Подмоскovie.

Сегодня ведомство сотрудничает с ведущими российскими банками, среди них – Сбербанк, ВТБ, Промсвязьбанк, Банк «Открытие» и другие. С сентября этого года предприниматели Подмоскovie могут привлечь льготное финансирование в банках-партнёрах без подачи заявок в министерство, пониженная процентная ставка предоставляется автоматически. Льготные проценты можно получить по инвестиционным кредитам от 5 до 100 млн рублей. Процентная ставка снижается на размер ставки ЦБ.

Министр также напомнила про федеральную меру поддержки, введённую Президентом РФ: субсидию в размере одного МРОТ на одного сотрудника. В Подмоскovie её сможет получить порядка 150 тыс. компаний.

Подробную информацию об этих и других мерах поддержки бизнеса, действующих в Московской области, можно получить по телефону горячей линии 0150 или в одном из подмосковных офисов «Мой бизнес».

<https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/22-10-2021-16-39-47-podmoskovnyy-biznes-uzhe-segodnya-mozhet-poluchit>

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ВОШЛА В ТОП-5 РЕГИОНОВ РОССИИ ПО НАУКЕ И ТЕХНОЛОГИЯМ

По итогам 2020 года Подмосковье сохранило за собой пятую строчку рейтинга регионов России по развитию науки и технологий. Ежегодное исследование проводится агентством «РИА Новости» на основании данных Росстата. При составлении рейтинга эксперты оценивали материально-техническую базу и человеческие ресурсы, задействованные в сфере науки и технологий, а также эффективность научно-технической деятельности в регионах.

«Московская область является одним из главных научных центров России. Сегодня в регионе работает почти 780 научных организаций, в которых трудится более 82,5 тыс. человек. Развитие науки и научно-технического потенциала – это один из приоритетов работы правительства Московской области. В 2020 году на эти цели из регионального бюджета было выделено более 450 млн рублей. Ещё

не менее 700 млн рублей было привлечено подмосковными компаниями и отдельными учёными в Фонде содействия инновациям. Благодаря этой поддержке в университетах, институтах и научных лабораториях региона ведутся важнейшие исследования и делаются открытия мирового значения», – прокомментировала министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

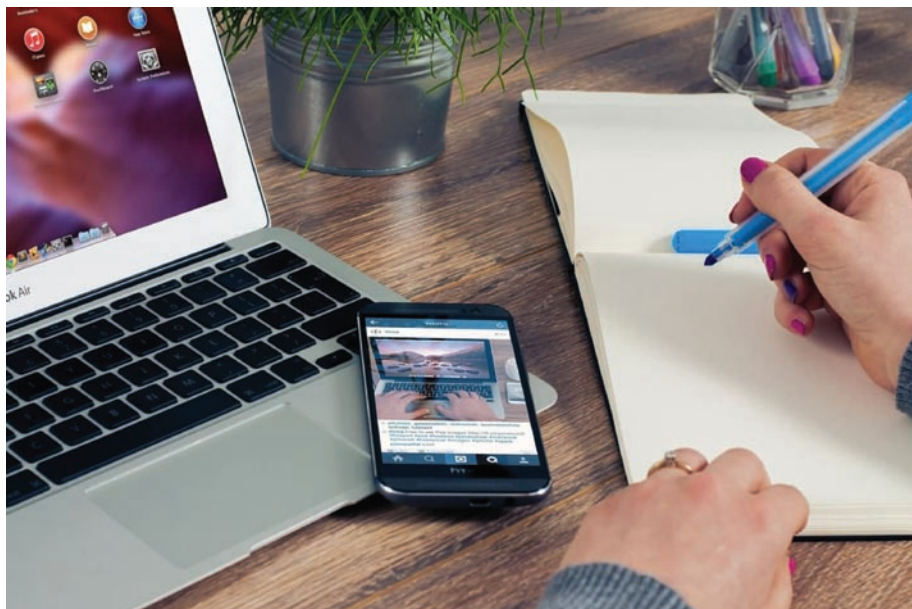


В рамках составления рейтинга специалисты подсчитали, сколько предприятий и организаций внедряют в производства инновационные технологии, сколько исследователей и высококвалифицированных работников ведут свою деятельность в регионе, каково соотношение их заработной платы к стоимости потребительских товаров и услуг, сколько патентов выдано на научные разработки и многое другое.

Примечательно, что лидирующие позиции в рейтинге научно-технологического развития регионов совпадают с рейтингом социально-экономического положения. Это ещё раз подчёркивает, что уровень развития науки и технологий тесно связан с экономикой и качеством жизни населения.

<https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/26-10-2021-11-47-27-moskovskaya-oblast-voshla-v-top-5-regionov-rossii>

ДОХОД САМОЗАНЯТЫХ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРЕВЫСИЛ 73 МЛРД РУБЛЕЙ



С момента введения специального налогового режима в 2019 году российские самозанятые заработали более 620 млрд рублей, а их количество превысило 3,1 млн человек. Московская область входит в топ-3 регионов России по количеству зарегистрированных самозанятых.

«Мы видим существенный рост числа самозанятых в Подмосковье: если на конец

2020 года у нас было зарегистрировано 168 тыс. самозанятых, то на сегодняшний день в регионе уже более 270 тыс. предпринимателей ведёт деятельность в этом статусе, а их совокупный доход превысил 73 млрд рублей с 2019 года. Подмосковные предприниматели находят себя в различных сферах бизнеса: от производства продуктов питания до организации дет-

ских праздников. Средний чек предпринимателя в Подмосковье составляет 1459 рублей», – отметила министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Налог на профессиональный доход был введён в качестве эксперимента в 2019 году в Москве, Подмосковье, Татарстане и Калужской области, а с июля 2020-го – по всей стране.

Стать самозанятыми могут граждане, оказывающие услуги и продающие товары собственного производства. Налоговый режим самозанятого позволяет комфортно вести бизнес, участвовать в программах господдержки, в том числе получать кредиты на льготных условиях и рекламировать свои услуги.

Зарегистрироваться в качестве самозанятого можно с помощью мобильного приложения «Мой налог» или кабинета налогоплательщика «налога на профессиональный доход» на сайте ФНС.

<https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/08-10-2021-09-56-19-dokhod-samozanyatykh-moskovskoy-oblasti-prevysil>

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОЛУЧАТ РЕКЛАМНЫЕ УСЛУГИ НА 13 МЛН РУБЛЕЙ

Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области подвело итоги конкурса на получение услуг по рекламе центра «Мой бизнес». Компании-победители смогут получить услуги по созданию сайтов, логотипов и брендбуков, съёмке рекламных видео- и аудиороликов, производству печатной продукции. Об этом рассказала глава подмосковного Мининвеста Екатерина Зиновьева.

«Для поддержки субъектов МСП в Московской области регулярно проходят конкурсы на предоставление различных мер как финансовой, так и нефинансовой поддержки. Сейчас мы подвели итоги конкурса на получение услуг по рекламе центра «Мой бизнес». Всего предприниматели Подмоскovie подали 183 заявки, из которых 67 стали победителями. Компаниям, победившим в конкурсе, центры «Мой бизнес» окажут различные рекламные услуги на общую сумму 13 млн рублей», – сообщила министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Глава ведомства добавила, что при отборе победителей в первую очередь учи-



тывался рост компаний по численности сотрудников, выручке и налоговым отчислениям.

В ближайшее время каждый участник конкурса получит на электронную почту уведомление об итогах рассмотрения заявки.

Подробную информацию можно получить по телефону: 8 (499) 645-64-00, доб. 130 и 131.

<https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/19-10-2021-15-24-40-predprinimateli-moskovskoy-oblasti-poluchat-reklam>

БОЛЕЕ 60 ИНВЕСТОРОВ ПРИВЛЕЧЕНО В ПОДМОСКОВЬЕ С НАЧАЛА ГОДА



В январе-сентябре 2021 года Корпорация развития Московской области (КРМО) привлекла в регион более 60 инвесторов, которые создадут свыше 4,5 тыс. рабочих мест. Об этом сообщила министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

«За девять месяцев этого года при содействии региональной Корпорации развития мы подписали уже 61 инвестиционное соглашение на общую сумму свыше 50 млрд рублей. Реализация этих проектов позволит создать в регионе 4,7 тыс. рабочих мест. Инвесторы будут вести бизнес в

различных сферах: в фармацевтике, производстве строительных и отделочных материалов, цифровых технологиях и других отраслях промышленности», – рассказала Екатерина Зиновьева.

По словам министра, 13 из привлечённых в этом году инвесторов планируют реализовать проекты с объёмом вложений свыше 1 млрд рублей. Так, например, крупнейшим инвестором стала компания «Цемикс», которая построит на территории городского округа Луховицы завод по производству строительных материалов, вложив в его создание более 9 млрд рублей.

Ещё два крупных инвестора были привлечены в Домодедово: компания Mail.ru вложит в строительство центра обработки данных 8 млрд рублей, а «ИДС Боржом» реализует проект по выпуску бутилированной питьевой воды. Инвестиции в проект превысят 5 млрд рублей.

«Всего за три квартала КРМО получила более 420 заявок от представителей среднего и крупного бизнеса на подбор площадок для реализации проектов, большая часть из которых сейчас находится в проработке. Наши специалисты уже провели тысячи встреч и осуществили сотни выездов для показа объектов инвесторам. В случае подписания инвестсоглашений новые проекты могут принести экономике Московской области свыше 280 млрд рублей инвестиций, а жителям – около 30 тыс. рабочих мест», – отметил генеральный директор Корпорации развития Московской области Владимир Слипенькин.

<https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/19-10-2021-12-01-19-bole-60-investorov-privlecheno-v-podmoskove-s-nach>

БАНКОВСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ БИЗНЕСА: АСПЕКТЫ ТЕМЫ



член экспертного совета Администрации Президента РФ по вопросам противодействия коррупции Элина Сидоренко.

Аспекты субсидиарной ответственности КДЛ при банкротстве банков осветила адвокат Московской областной коллегии адвокатов Ирина Зуй. Тему применения цифровых технологий и продвинутой аналитики в обслуживании МСБ представил управляющий партнёр «BCG Москва» (Бостонская консалтинговая группа) Сергей Ишков.

Также Банк «МБА-Москва» осветил итоги совместного с Russian Business Guide исследования-аналитики по банковским услугам для предприятий и по тенденциям рынка.



Russian Business Guide при поддержке ТПП РФ провёл форум – круглый стол «Банковское сопровождение бизнеса, развитие финансового сектора и консалтинга». О цифровых маркетинговых как о будущем банковского бизнеса рассказал председатель Совета ТПП РФ по финансово-инвестиционной политике Владимир Гамза.

Владимир Андреевич отметил важность цифровой трансформации банковского сектора, а также его внимания к ESG. Он обозначил, что небольшим банкам на сегодняшний день важна узкая специализация.

О поддержке и бизнеса, и интеграции в эти процессы банков рассказали испол-

нительный директор Московского областного гарантийного фонда Светлана Березина и исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы Антон Купринов.

О формировании банками цифровых экосистем, о том, что банк теперь значительно больше, чем «банк» в его традиционном понимании, рассказали Алексей Соколовский (Россельхозбанк), Ярослав Черешнев (Совкомбанк), Олег Семененко (Сбербанк), Светлана Лунькова («МБА-Москва») и другие участники круглого стола.

О цифровой валюте в экономическом и цифровом поле рассказала профессор,

ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ БИЗНЕСА: КУРС НА АУТСОРСИНГ

Russian Business Guide при поддержке ТПП РФ провёл форум – круглый стол «Юридическое сопровождение бизнеса. Курс на аутсорсинг».

С приветственным словом выступил председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике В. А. Гамза.

Тему LegalTech для бизнеса осветила член Совета Федеральной палаты адвокатов РФ Е. Г. Авакян.

О субсидиарной ответственности бизнеса рассказал председатель Комиссии по собственности Совета по финансово-промышленной и инвестиционной политике ТПП РФ, председатель Совета Ассоциации СОАУ «Меркурий» А. В. Трапицын.

Практики юридического сопровождения бизнеса представили А. А. Азартов («Правовик-К»), М. А. Романов (московская коллегия адвокатов «Адвокаты и бизнес»), Е. Р. Джафаров («КЛИФФ»), А. М. Винокуров («ЦИБИТ»), Е. А. Теленова («ФинЭксперт»).

Об аутсорсинге юридических услуг в уголовно-правовой сфере рассказал Д. В. Саушкин («ЗКС»). Финансовые приоритеты правового аутсорсинга для биз-

неса сравнительно с инхаус-юристами показала И. В. Зуй, адвокат Московской коллегии адвокатов. О профессиональном сопровождении проектов ВЭД рассказала владелица и генеральный директор компании «Экспортдинст» М. Н. Вакуленко. Вопрос правового регулирования ГЧП в России в своём выступлении осветил А. З. Аюпов, партнёр юридической фирмы Nektorov, Saveliev & Partners.



О медиации и медиативном подходе рассказала А. А. Старовойтова-Инце.

Официальными партнёрами мероприятия выступили коллегия адвокатов «Правовик-К», адвокатское бюро «ЗКС» города Москвы, ЗАО «Юридическая фирма «КЛИФФ», ООО «ФинЭксперт», МКА «Адвокаты и бизнес», ООО «Право и Слово», ООО «Точные поставки», ГК «ЦИБИТ».



«Предлагаю создать специальную цифровую систему, с помощью которой предприниматели смогут не только сделать публичной информацию о давлении на бизнес, но и разобраться по существу».

Президент России В. В. Путин
в послании Федеральному Собранию
20 февраля 2019 г.

ЗАБИЗНЕС.РФ:

«Мы рассматриваем вопросы уголовного преследования предпринимателей, занимаемся профилактикой силового давления, а также ищем «болевые точки» регионов в сфере защиты бизнеса!»

Проблема силового давления на бизнес – тема острая и важная. И она, безусловно, требует повышенного внимания со стороны правоохранительных органов. В поддержку бизнесменов, оказавшихся в неприятной ситуации, связанной с необоснованным уголовным преследованием, была создана цифровая Платформа ЗАБИЗНЕС.РФ, на которой предприниматель может оставить своё обращение с просьбой помочь разобраться в подобной ситуации. Проект работает уже два года и смог разрешить проблемы более 500 предпринимателей. О пользе цифрового ресурса и планах по развитию проекта нам рассказала генеральный директор Платформы ЗАБИЗНЕС.РФ Элина Сидоренко.

ЭЛИНА СИДОРЕНКО –

РОССИЙСКИЙ ЮРИСТ, ДОКТОР ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР МГИМО МИД РОССИИ, ЧЛЕН ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА АДМИНИСТРАЦИИ ПРЕЗИДЕНТА РФ ПО ВОПРОСАМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ, ЧЛЕН КОМИССИИ ПО СОБЛЮДЕНИЮ ТРЕБОВАНИЙ К СЛУЖЕБНОМУ ПОВЕДЕНИЮ ЛИЦ, ЗАМЕЩАЮЩИХ ДОЛЖНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В АДМИНИСТРАЦИИ ПРЕЗИДЕНТА РФ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНО «ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

– Элина Леонидовна, насколько остро стоит проблема неправомерного преследования предпринимателей со стороны правоохранительных органов в России?

– На сегодняшний день вопросы силового давления на предпринимателей в России носят не настолько острый характер, как в 1990-е и в начале 2000-х годов, но тем не менее они актуальны и значимы. Ранее давление силовиков отличалось особой жёсткостью и приводило к захвату или полному закрытию бизнеса. Сегодня сложилась несколько иная ситуация: изменился сам характер силового давления на предпринимательство. Количество фактов насильственного воздействия на предпринимателей изменилось в большинстве субъектов Российской Федерации. Но проблема тем не менее осталась и приобрела ранее несвойственные ей черты.

Во-первых, участилась практика виртуозного перевода гражданско-правовых отношений в разряд уголовных дел. Как следствие, официальная статистика фиксирует увеличение количества случаев мошенничества в сфере предпринимательской деятельности.

Во-вторых, комплексное силовое давление на предпринимателей осуществляется через использование рейдерских, коррупционных и административных механизмов одновременно. Такого рода дела в силу своей латентности и «искусности» исполнения крайне сложны для выявления и расследования.

И наконец, в-третьих, силовое давление на предпринимательство не могло остаться безучастным к современным экономическим трендам. С одной стороны, изменение самого предпринимательского климата, с другой – цифровизация и иные формы развития и поддержки бизнеса влияют на характер и формы силового давления. Неправомерное преследование предпринимателей становится заметно «умнее», чем 20 лет назад. Появление новых, более скрытых форм давления делает его устойчивым к воздействию и трудно поддающимся анализу. Именно поэтому Президентом РФ было принято решение создать цифровую Платформу по защите прав предпринимателей, для того чтобы мы могли, с одной стороны, фиксировать все факты обращений предпринимателей, а с другой – на основе сбора материалов в регионах формировать чёткое представление о том, как сегодня эта преступность развивается и как её следует предупреждать.

– В каких регионах бесправие и давление на представителей бизнеса ощущаются сильнее всего? С какими правонарушениями бизнесмены сталкиваются наиболее часто?

– Вряд ли корректно говорить о «хороших» или «плохих» регионах. Региональ-

ный анализ гораздо глубже и сложнее. Сегодня мы можем с уверенностью назвать регионы-лидеры по количеству обращений: Москва, Санкт-Петербург, Московская область и Краснодарский край. Эти субъекты возглавляют также рейтинг по количеству бизнесменов из расчёта на 100 000 предпринимателей. И при приведении цифр к относительным показателям предпринимательский климат в этих регионах не кажется критичным. Гораздо более тревожным выглядит география регионов с нулевыми показателями обращений на Платформу ЗАБИЗНЕС.РФ. Речь идёт о Республике Тыва, Еврейской автономной области, Чеченской Республике и др. Нулевой показатель, совершенно очевидно, свидетельствует не столько об отсутствии силового давления на предпринимателей, сколько о неосведомлённости предпринимателей о Платформе или страхе воспользоваться её возможностями.

Особое внимание аналитиками Платформы ЗАБИЗНЕС.РФ уделяется регионам с усреднёнными показателями активности предпринимателей в части обращений на Платформу. В этих субъектах наиболее рельефно отражаются проблемы защиты предпринимательства. Приведу в качестве примера Ростовскую область и Республику Татарстан, где количество обращений среднее, но проблемы защиты бизнеса носят системный характер. На протяжении многих лет прослеживается волочита при расследовании уголовных дел, не разрешаются вопросы нарушения процессуальных сроков. Очевидно, что с этими явлениями и практикой необходимо бороться.

Интересен качественный анализ обращений предпринимателей. В большинстве случаев бизнес жалуется на нарушение прав при возбуждении уголовных дел. На втором месте – дела, связанные с необоснованным отказом в удовлетворении ходатайства или жалобы. На третьем месте – фальсификация доказательств по делу. Четвёртое место делят между собой жалобы на необоснованное задержание и заключение под стражу и жалобы на затягивание срока возврата изъятого имущества. Далее следует необоснованное проведение или проведение с нарушением законодательства оперативно-разыскных и следственных мероприятий. Фактически из региона на регион картина меняется, но не так существенно, чтобы можно было говорить о специфике отдельных субъектов и усомниться в том, что явление носит системный характер. Что даёт нам сегодня эта статистика? Она позволяет правоохранительным и надзорным органам изучить слабые места в правовой защите бизнеса и сосредоточить внимание именно на них при выстраивании государственной политики и коррекции системы общественного контроля.

– Какие изменения в либерализации УК и УПК РФ, связанные с предпринимательской деятельностью, произошли в последнее время?

– Я думаю, ни для кого не секрет, что законодательство сегодня развивается хаотично и спорадически. В числе современных тенденций в развитии действующего законодательства следует отметить запрет в уголовном процессе на применение меры пресечения в виде заключения под стражу за «предпринимательское» преступление (ст. 108 УПК РФ). Этот запрет зафиксирован в УПК РФ. Но проблема в том, что правоприменители умело обходят запрет на применение меры пресечения в виде заключения бизнесменов под стражу, возбуждая уголовные дела не за «предпринимательское» (ч. 5-7 ст. 159 УК РФ), а за общеуголовное мошенничество (ч. 4 ст. 159 УК РФ). Таким образом, преодолевается нормативный барьер и оказывается давление на бизнес.

Не решается и вопрос, связанный с введением в уголовное законодательство поправки – примечания к статье 210 УК РФ «Организация преступного сообщества». Согласно норме трудовой коллектив не может приравниваться к преступному сообществу. Однако на практике порой всё обстоит иначе. Объединение лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность в составе юридического лица, очень часто приравнивается к преступному сообществу, и предпринимателям «накидывают» дополнительное наказание за совокупность преступлений. В практике встречаются случаи, когда группу даже из двух человек признают преступным сообществом. Действия предпринимателя рассматриваются как тяжкие экономические преступления, а их совершение в группе даёт формальный повод для вменения ст. 210.

Если же говорить о позитивных изменениях действующего законодательства, то следует обратить внимание на повышение планки криминализации деяний. Так, например, в соответствии с примечанием к ст. 170.2 УК РФ, крупным доходом и крупным ущербом в большинстве экономических преступлений признаются доход или ущерб в сумме, превышающей два миллиона двести пятьдесят тысяч рублей, тогда как раньше эта сумма составляла полтора миллиона рублей. А это значит, что многие экономические преступления перешли в разряд административно наказуемых деяний.

Среди положительных поправок можно отметить и качественное изменение подхода законодательства к ст. 76.1 УК РФ «Освобождение от уголовной ответственности в связи с возмещением ущерба». Если ранее норма предписывала возможность освобождения виновного от ответственности, то теперь она обязывает право-



может открыто заявить о своих проблемах и рассчитывать на то, что правоохранительные органы рассмотрят его дело в приоритетном порядке. Специфика Платформы состоит в том, что она действует на основе регламентов правоохранительных органов: ФСБ РФ, МВД России, Генеральной прокуратуры РФ, Следственного комитета РФ. Этими ведомствами изданы приказы о взаимодействии с Платформой, а в рамках приказов сотрудники рассматривают обращения предпринимателей, поступившие с Платформы, на уровне центрального аппарата. Ответ на обращения даётся специалистами не ниже уровня руководителя отдела или подразделения центрального аппарата. В случае нарушения этого требования исполнители отчитываются непосредственно перед руководителем ведомства. Если предприниматель полагает, что его права нарушаются правоохранительными органами, и чувствует, что засилье кумовства и коррупции в регионе не позволяет надлежащим образом рассмотреть его дело, то он направляет свою жалобу на Платформу. И центральный аппарат собственными силами оценивает обоснованность данной жалобы и действия своих сотрудников. Могу вам сказать, что сейчас, только по официальным данным, более 10-11% обращений, поступивших в МВД, подтвердило обоснованность жалобы. Может показаться, что это не очень большая цифра, но, оценивая в целом контингент обращений, могу сказать, что она очень убедительна и говорит об эффективности Платформы. По оценке наших специалистов, около 20% обращений, поступивших на Платформу, получило положительное разрешение.

– Какие обязательные документы должен приложить пользователь к своему обращению, чтобы его заявку приняли?

– Мы очень либерально относимся к форме обращений предпринимателей. В случае необходимости предлагаем скорректировать жалобу и перенаправить нам вновь. Однако есть необходимые документы, которые в обязательном порядке должны быть приложены к письму. В первую очередь – документы, подтверждающие полномочия представителя. Если их нет, это служит основанием для отклонения обращения.

Второй важный момент состоит в том, что должна быть чётко соблюдена адресность обращения. Предприниматель может жаловаться только в четыре ведомства: Генеральную прокуратуру РФ, Следственный комитет РФ, ФСБ РФ и МВД России, и только по факту силового давления. Если на Платформу обращается физическое лицо либо предприниматель, но по своим личным вопросам, то это является основанием для отклонения обращения.

охранительные органы освободить его от ответственности, если он возместил ущерб и перечислил в федеральный бюджет денежное возмещение в размере двукратной суммы причинённого ущерба.

Сегодня Платформа ЗАБИЗНЕС.РФ накапливает эмпирику, для того чтобы на её основе выдвигать и обосновывать идеи и предложения по совершенствованию уголовного и уголовно-процессуального законодательства. Уже сегодня на нашей площадке проводятся экспертные слушания, в рамках которых деловые объединения, представители адвокатского сообщества и учёные высказывают свои идеи по изменению действующего законодательства, и они впоследствии обсуждаются в комитетах Государственной Думы. Мы уже заручились согласием депутатов Госу-

дарственной Думы совместно проработать поправки в уголовный закон. Нельзя не упомянуть и тот факт, что Платформа предоставляет возможность получить экспертную оценку и общую аналитику по экономической преступности и на основе данной информации обосновать те или иные законодательные инициативы.

– В чём заключается специфика работы вашей структуры? Опишите принцип и цель работы Платформы.

– Сегодня Платформа ЗАБИЗНЕС.РФ представляет собой цифровую площадку взаимодействия между правоохранительными органами и бизнес-сообществом с участием пула экспертов. По сути, она является ярким образцом государственно-частного партнёрства, где бизнесмен

Интересно на Платформе ЗАБИЗНЕС.РФ организована идентификация пользователей: если он называет хотя бы одну свою идентификационную характеристику, например ИНН, все остальные документы из ЕСИА будут подгружаться автоматически.

– На сайте есть информация, что авторизоваться на Платформе можно через портал «Госуслуги». Насколько это безопасно? Нет ли угрозы потери или утечки данных?

– Взаимодействие или подключение через портал «Госуслуги» не грозит риском распространения или утечки сведений. Более того, Платформа является субъектом обработки персональных данных, и мы очень трепетно относимся к соблюдению обязательств по их защите. Совсем недавно была проведена экспертиза со стороны авторитетнейших экспертов в области безопасности на предмет уязвимости Платформы. И система показала высокий уровень защищённости данных. Кроме того, обращение, поступившее на Платформу, направляется в правоохранительные органы по защищённым каналам связи, что тоже исключает любого рода утечку информации.

– Как долго рассматриваются заявки предпринимателей? И насколько быстро приходит помощь в решении вопросов, связанных с их преследованием?

– Платформа действует в рамках Федерального закона от 02.05.2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации». В нём зафиксирован срок рассмотрения обращений – 30 дней. Что же касается Платформы, здесь есть одно важное исключение: Генеральная прокуратура РФ в своём внутреннем регламенте прописала, что ответ должен быть получен в течение 15 дней с момента обращения. В остальных случаях мы видим ответ правоохранительных органов в общий установленный законом срок. Если ответ не приходит, жалоба автоматически выделяется красным цветом и для аналитиков Платформы, и для правоохранительных органов. И это даёт нам основание обратиться к руководителю силового ведомства и поставить вопрос о несоблюдении внутреннего регламента. Скажу сразу, что от проблемы «просрочки» рассмотрения заявлений мы практически избавились. «Отличником» в этой сфере является МВД России. Это ведомство относится к своей работе очень ответственно. Почётное первое место за соблюдение сроков рассмотрения обращений с МВД России делит ФСБ РФ. Чуть менее дисциплинированной в этой части является Генеральная прокуратура РФ. К сожалению, сегодня мы имеем большое количество обращений, по которым нарушаются сроки ответов со стороны Следственного комитета РФ.

– Что делать тем предпринимателям, чьё дело уже направлено в прокуратуру с обвинительным актом? Какие рекомендации вы дадите в таком случае?

– Начну с основного правила: не надо ждать момента, когда ситуация приобретёт необратимый характер! Надо обращаться на Платформу сразу, как только в отношении юридического лица начала проводиться следственная проверка либо возбуждено уголовное дело. В нашей практике бывали «запущенные» случаи: бизнесмены обращались на Платформу уже в стадии направления дела на утверждение обвинительного заключения. Но даже в этом случае ещё не всё потеряно, потому что при обращении в прокуратуру есть шанс, что государственный орган услышит доводы предпринимателя и не утвердит обвинительное заключение. В нашей практике были подобные кейсы, но, к сожалению, порой сроки не позволяют оперативно помочь бизнесу. Если же обвинительное заключение утверждено и дело направляется в суд, то Платформа бессильна, помочь предпринимателю в этой ситуации мы не можем. Единственный шанс: обратиться на Платформу, когда суд признает недостаточными собранные доказательства и направит дело на дополнительное расследование. Тогда у предпринимателя вновь появляется возможность обратиться на Платформу и надеяться на положительное решение.



– С какой целью на сайте Платформы создана публичная лента обращений? В некоторых обезличенных заявках всё-таки присутствуют (хоть и неполные) имена предпринимателей и названия их фирм.

– Лента обращений сегодня позволяет предпринимателям увидеть, какие проблемы могут быть разрешены нами. Так уж получается, что в силу всеобщего правового нигилизма люди либо вообще не знают о наличии тех или иных бесплатных правозащитных ресурсов, либо не совсем понимают, в чём конкретно состоит их функционал. Лента новостей демонстрирует наши возможности и позволяет увеличить аудиторию пользователей и расширить географические границы. В решении данных задач нам очень помогают и социальные сети, где аналитики Платформы не только делятся положительным опытом, но и публикуют полезную для бизнеса информацию. Что касается персональных данных предпринимателей, которые представлены в ленте, то мы намеренно не даём их развёрнутое описание. Однако в отдельных случаях можем раскрыть часть информации, если с этим соглашается пользователь. Это делается для того, чтобы более конкретно, с указанием регионов, продемонстрировать проблему и, возможно, привлечь на сторону Платформы значительно большее количество предпринимателей, оказавшихся в подобных ситуациях.

– Какой штат юристов/специалистов/модераторов работает над проектом? Как вы подбираете людей в команду?

– На данный момент штат организации невелик, но он качественно подобран. Специалисты Платформы ЗАБИЗНЕС.РФ являются абсолютными фанатами своей работы, они глубоко вовлечены и безразличны к судьбам людей. Могу с уверенностью сказать: у нас прекрасный коллектив, состоящий из юристов с большим опытом работы. Некоторые работали в правоохранительных органах, другие являются представителями научной среды и адвокатского сообщества, но коллаборация, складывающаяся в среде наших экспертов, даёт возможность посмотреть на проблему всесторонне. Каждое обращение, направляемое в правоохранительные органы, проходит минимум две модерации: сначала с ним работает один из экспертов-аналитиков, а потом оно рассматривается непосредственно мной. И в случае его обоснованности мы направляем запрос в правоохранительные органы.

– Каких результатов вы достигли благодаря Платформе за два года работы? Сколько предпринимателям удалось помочь и в каких регионах?

– Сложно дать однозначный ответ, лучше привести цифры. Из всех заявителей, подавших обращения на Платформу, мы смогли помочь 500 предпринимателям с совершенно различными проблемами. Например, подтверждены факты необоснованного возбуждения уголовного дела, когда после обращения на Платформу принималось решение о его прекращении ввиду отсутствия события преступления. Это является убедительным доказательством качества нашей работы. Отрадно, что таких дел с каждым днём становится всё больше.

Среди частых случаев я бы отметила возврат документов и товаров, изъятых у предпринимателей, а также возбуждение уголовных дел в ситуациях, когда предприниматели стали жертвами мошенников, но, несмотря на все попытки защиты их прав, уголовное дело всё-таки не возбуждалось. Бизнесмены получали серьёзные процессуальные преимущества и льготы в части отстаивания прав, в том числе на возмещение причинённого вреда.

– Какие структуры вы привлекаете для популяризации Платформы? Какие мероприятия проводите?

– У нас отличный состав учредителей: это и государство в лице министерства экономического развития, и АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», и ведущие деловые объединения РФ – ТПП, РСПП, «Опора России», «Деловая Россия». Мы активно информируем предпринимателей о возможностях Платформы. Однако вместе с тем понимаем, что сам формат нашей работы не позволяет на каждом шагу расклеить обращения или плакаты с призывом обращаться к нам. Мы занимаемся исключительно фактами силового давления на предпринимательство, а это, к великому счастью, не казодневная проблема российского предпринимателя. Мы видим формат популяризации Платформы исключительно в диалоге с правоохранительными органами, бизнес-сообществом и губернаторами. Именно поэтому мы избрали для себя два ключевых направления в экспертной деятельности: проведение совместных мероприятий с главами регионов и подписание соглашений о сотрудничестве. На эти мероприятия мы приглашаем силовые структуры на уровне руководителей ведомств, субъектов федерации, центрального аппарата правоохранительных органов, а также представителей бизнес-сообщества для обсуждения острых вопросов бизнеса в регионах. По завершении конференции проводятся приёмы предпринимателей, на которых руководители правоохранительных органов совместно со мной и уполномоченными по защите прав предпринимателей

в регионе рассматривают кейсы и принимают по ним решения. И сегодня мы всё чаще видим практическое разрешение проблем предпринимателей ещё до того, как они непосредственно пришли на приём. А в отдельных случаях проблема решается тут же, не выходя из кабинета, и это очень отрадное обстоятельство, которое даёт нам возможность популяризировать Платформу, показать исключительную эффективность её работы. Я считаю, что это самая лучшая реклама, которую только можно себе представить.

– Расскажите о вашем дальнейшем видении развития проекта. Какие профессиональные цели вы перед собой ставите?

– Правозащитный потенциал, заложенный на Платформе, сегодня реализован лишь отчасти. В первую очередь мы видим необходимость развития в более качественном взаимодействии с правоохранительными органами в рамках анализа накопленных Платформой данных и в решении стратегических вопросов, например, экономической поддержки бизнеса или минимизации рисков привлечения к уголовной ответственности посредством разработки предложений поправок в действующее законодательство.

Другим амбициозным желанием является создание экспертной площадки на базе профильных комитетов Государственной Думы для обсуждения депутатами актуальных проблем российского бизнеса. Платформа уже проводит такого рода переговоры с депутатами нового созыва. И я надеюсь, что в ближайшее время мы сможем принять решение и объявить о создании экспертных дискуссионных площадок. Планируется, что в результате экспертной деятельности будут выработаны правильные и обоснованные, максимально полные предложения об изменении действующего законодательства.

Наконец, важной задачей является существенное расширение перечня организаций, за деятельностью которых осуществляется контроль в рамках Платформы. Речь идёт о таможенных и налоговых органах. Проект на протяжении двух лет существует как пилотный, при этом он добился чрезвычайно позитивных результатов. Мы намерены эту работу продолжать с дальнейшим выходом на предупреждение не только силового, но и административного давления на бизнес. Мы понимаем, что это две стороны одной медали и решить одну проблему, при этом закрывая глаза на другую, невозможно. Об этом свидетельствует опыт работы Платформы. За два года мы чётко поняли: если вопросы административного давления на предпринимателей не решать вовремя, они приобретут характер силового давления.

Подготовила Дарья Бакарина



ГРУППА КОМПАНИЙ «ЦИБИТ»: ВАШ НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УЖЕ 12 ЛЕТ!

Профессионализм, опыт и экспертиза



ЦИБИТ (Центр исследования безопасности информационных технологий) уже 12 лет работает в сфере информационной безопасности. За это время клиентами компании стали сотни физических и юридических лиц, коммерческих организаций и госструктур, у которых возникают потребности в защите информации и задачи соответствия требованиям.

«Мы помогаем соответствовать требованиям!» – не просто слова. Это девиз ЦИБИТ, который отражает комплексный подход к решению задач клиентов – оказание полного цикла услуг для соответствия требованиям. ЦИБИТ удовлетворяет потребности компаний: от аудита и консалтинга до обучения сотрудников, подбора кадров и комплексной защиты информации.

В составе группы компаний «ЦИБИТ» – департаменты лицензирования, аттеста-

ционных работ и финансового комплаенса, кадровое агентство, собственный отраслевой учебный центр. Таким образом, эксперты ЦИБИТ готовы закрыть весь спектр потребностей клиента в сфере защиты информации.

В рамках приведения организаций к соответствию требованиям к информационной безопасности ЦИБИТ предлагает комплекс услуг и продуктов:

- комплексная подготовка организаций к получению различных лицензий;

- аттестация объектов информатизации;
- поставка контрольно-измерительного оборудования, средств защиты информации и программного обеспечения;
- обучение в отраслевом учебном центре по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки;
- кадровый подбор и трудоустройство специалистов в области IT и информационной безопасности;

- аудит и приведение в соответствие требованиям Банка России;
- приведение организаций в соответствие № 152-ФЗ «О персональных данных»;
- приведение организаций в соответствие № 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры» (КИИ);
- поставка, внедрение и развёртывание различных средств, обеспечивающих информационную безопасность;
- комплексные услуги по сопровождению клиентов в рамках долгосрочного сотрудничества.

КОМПЛЕКСНАЯ ПОДГОТОВКА К ПОЛУЧЕНИЮ ЛИЦЕНЗИЙ ФСБ РОССИИ И ФСТЭК РОССИИ – ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Департамент лицензирования является центром компетенций, непосредственно исполняющим проекты по лицензированию и координирующим работу других задействованных подразделений группы компаний «ЦИБИТ».

Специалисты компании имеют многолетний опыт консалтинга в этой области и предлагают полный комплекс услуг по подготовке организаций к получению лицензий ФСБ России и ФСТЭК России.

Комплексная услуга по подготовке к получению лицензий ФСБ России и ФСТЭК России включает:

- консалтинг по лицензированию;
- обучение персонала по согласованным с регулируемыми органами программам;
- подбор и трудоустройство квалифицированных специалистов;
- аттестацию объектов информатизации, поставку оборудования, защиту информации.

Высокая квалификация, знание нюансов и многочисленных требований к документам, помещениям, оборудованию и персоналу позволяют минимизировать риски срыва сроков рассмотрения заявок государственными органами и получения отказа со стороны лицензирующего органа.

КОМПЛАЕНС КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

Согласно положениям и стандартам Банка России финансовые организации должны поддерживать системы защиты, удовлетворяющие требованиям регулятора.

Департамент комплаенса кредитно-финансовой сферы группы компаний «ЦИБИТ» предлагает услуги по проведению аудита на соответствие всем заявленным требованиям. Свою работу эксперты ГК «ЦИБИТ» осуществляют на основании

лицензии ФСТЭК России. По результатам проверки клиенту представляется подробный отчёт.

Услуга по проверке соответствия требованиям регуляторов предполагает:

1. Проведение аудита на соответствие требованиям Банка России:

- ГОСТ Р 57580.1-2017 «Безопасность финансовых (банковских) операций. Защита информации финансовых организаций. Базовый состав организационных и технических мер»;

- Положение Банка России от 9 января 2019 г. № 672-П «О требованиях к защите информации в платёжной системе Банка России»;

- Положение Банка России от 17 апреля 2019 г. № 683-П «Об установлении обязательных для кредитных организаций требований к обеспечению защиты информации при осуществлении банковской деятельности в целях противодействия осуществлению переводов денежных средств без согласия клиента»;

- Положение Банка России от 4 июня 2020 года № 719-П «О требованиях к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств и о порядке осуществления Банком России контроля за соблюдением требований к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств»;





• Положение Банка России от 20 апреля 2021 года № 757-П «Об установлении обязательных для некредитных финансовых организаций требований к обеспечению защиты информации при осуществлении деятельности в сфере финансовых рынков в целях противодействия осуществлению незаконных финансовых операций».

2. Проведение аудита выполнения требований SWIFT в рамках Customer Security Program.

В ходе данных аудитов наши специалисты:

- проводят квалифицированный анализ созданной системы информационной безопасности и управления данной системой на соответствие требованиям положений и стандартов;
- оценивают полноту и корректность нормативной документации;
- проверяют выполнение изложенных в документации требований;

• оценивают осведомлённость работников организации по вопросам информационной безопасности;

• оценивают отношение руководства организации к вопросам информационной безопасности.

По результатам аудита клиенту представляется подробный отчёт о текущем состоянии с указанием всех несоответствий предъявляемым требованиям.

АТТЕСТАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

10 августа был зарегистрирован Приказ ФСТЭК России № 77, который вносит существенные изменения во все процессы, связанные с проведением аттестационных работ на соответствие требованиям по защите информации. Документ вступил в силу 1 сентября 2021 года.

Департамент аттестационных работ ГК «ЦИБИТ» оказывает комплексную услугу по сопровождению объектов информатизации, которая включает:

- аттестацию;
- ежегодный контроль эффективности;
- установку актуальных обновлений программных модулей средств защиты информации;
- консультации по настройке средств защиты информации и ведению организационно-распорядительной документации;
- организацию поверочных мероприятий (для лицензиатов ФСТЭК России с контрольно-измерительным оборудованием);
- модернизацию системы защиты с учётом изменений в нормативной документации и требованиях регуляторов.

Таким образом, услуга по сопровождению объектов информатизации учитывает актуальные нововведения регулятора и включает все необходимые плановые мероприятия.

ПОДБОР КАДРОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ РЕГУЛЯТОРОВ

Кадровое агентство «ЦИБИТ» специализируется на подборе кадров и трудоустройстве в сфере IT и информационной безопасности.

Поиск сотрудников, соответствующих лицензионным требованиям ФСБ России и ФСТЭК России, является одним из самых сложных видов кадрового подбора. Требования к образованию и квалификации в данном случае регламентируются тремя постановлениями Правительства РФ: ПП-171, ПП-79 и ПП-313.

С учётом довольно жёстких требований регулирующих органов можно говорить о специфичности и многоэтапности подбора кадров в сфере информационной безопасности для компаний-лицензиатов и соискателей лицензий ФСБ России и ФСТЭК России. Все компетенции и опыт сотрудника, наличие нужного образования, прохождение программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации необходимо подтвердить документально.

Специалисты кадрового агентства «ЦИБИТ» работают на рынке IT-рекрутмента уже более семи лет. За это время нашими экспертами не только накоплены опыт и знание рынка, но и сформирована собственная уникальная база кандидатов. За счёт этого вакансии компаний-клиентов закрываются максимально оперативно, при этом кандидаты соответствуют всем заявленным регуляторами требованиям.

Стоит отметить, рекрутеры ЦИБИТ работают не только в сфере IT и информационной безопасности, осуществляя

подбор персонала и трудоустройство в любых областях, включая юриспруденцию, финансы и бухгалтерию, маркетинг, продажи и PR и т. п.

ОБУЧЕНИЕ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

По данным исследований, 6,6% сотрудников компаний скачивает или запускает вредоносное программное обеспечение. Согласно анализу экспертов, в каждой организации находится минимум один работник, который хотя бы раз кликает по фишинговой ссылке.

Такая статистика говорит о важности обучения и просвещения в области информационной безопасности и современных технологий для максимально широкой аудитории.

Учебный центр «ЦИБИТ» предлагает большой спектр обучающих курсов в области защиты информации, в том числе для общего повышения грамотности в сфере кибербезопасности, информации и цифровых технологий.

В перечне учебного центра «ЦИБИТ» целый ряд образовательных программ, согласованных с ФСБ России и ФСТЭК России. Это значит, что обучение на данных курсах обеспечивает выполнение требований, предъявляемых к соискателям лицензии и лицензиатам регулирующими органами.

Основные направления учебного центра «ЦИБИТ»:

1. Профессиональная переподготовка: включает в себя две обучающие программы «Технологии и средства обеспечения компьютерной безопасности» (540 часов) и «Техническая защита информации ограниченного доступа, не содержащей сведения, составляющие государственную тайну» (504 часа).

2. Повышение квалификации:

- программа повышения квалификации специалистов, работающих в области обеспечения безопасности значимых объектов критической информационной инфраструктуры (108 часов);

- программа «Техническая защита информации. Организация защиты информации ограниченного доступа, не содержащей сведения, составляющие государственную тайну» (108 часов);

- программа «Техническая защита информации. Способы и средства защиты информации от несанкционированного доступа» (108 часов);

- программа «Технологии и средства защиты компьютерных систем» (102 часа);

- программа «Обеспечение безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных» (72 часа);



- программа «Средства электронной подписи в защищённом документообороте» (72 часа);

- программа «Обеспечение информационной безопасности в соответствии с требованиями Положения Банка России № 382-П» (72 часа);

- программа «Безопасность бизнес-процессов при использовании мобильных технологий» (36 часов).

3. В учебном центре «ЦИБИТ» разработаны краткосрочные курсы по информационной безопасности и электронные курсы, формат которых позволяет заниматься индивидуально, без привязки к расписанию и сокурсникам. Это даёт возможность учиться в том графике и объёме, которые необходимы и комфортны слушателю.

Большой спектр предлагаемых программ обучения позволяет подготавливать специалистов самого высокого уровня, соответствующих требованиям регулирующих органов, что является прин-

ципальным моментом в процессе подбора персонала и трудоустройства в сфере IT и информационной безопасности.

Профессиональная цель ГК «ЦИБИТ» – лидерство в своей области. Сегодня компания способствует совершенствованию своей профессиональной среды и стремится задавать вектор развития для структур, работающих в сфере информационной безопасности.

Глобальная цель ЦИБИТ – через формирование понимания необходимости защиты информации в современном мире делать жизнь сообщества более безопасной и комфортной, делиться своими знаниями и опытом для развития способности общества более гибко, оперативно и безболезненно реагировать на вызовы времени и справляться с ними.

cibit.ru // +7 (495) 792-80-80 //
info@cibit.ru



МЫ ИЩЕМ – ВЫ НАХОДИТЕ!

Необходимое условие любой организационной деятельности – постановка приоритетов. Как один из важнейших аспектов организации бизнеса, эффективный подбор кадров также базируется на чётком понимании роли и функций вакантных должностей. На этом фундаменте выстраивается перечень требований, условий и способов оценивания потенциальных кандидатов.

Очевидно, что равномерно уделять пристальное внимание заполнению всех штатных вакансий – неоправданная трата времени, сил и средств. В любой структуре бизнеса есть основная масса исполнительных, технических и вспомогательных должностей, в которых индивидуальные особенности и черты сотрудников не играют решающей роли. Набрать людей на новые или освобождающиеся места в таком случае значительно проще, доступнее и быстрее без применения специальных клиентоориентированных технологий рекрутинга. При переборе соискателей первого рода акцент делается на профессиональной компетентности, опыте работы, способности сработаться с остальным коллективом, и он может производиться в массовом порядке.

Но стандартный подход не гарантирует удовлетворительный для работодателя результат при применении к такой важной для будущего компании процедуре, как поиск и подбор персонала топ-уровня. Эти должности не обязательно (хотя часто) расположены на верхних ступенях иерархической лестницы, но у них есть общая отличительная черта: индивидуальные качества и способности специалиста на этом посту имеют ключевое значение для успешной деятельности всего предприятия. Пренебрежительное отношение к человеческому ресурсу может оказаться губительным! На подбор элитного персонала стоит не пожалеть максимума усилий и средств, в частности на технологию Executive Search: при удаче они окупятся сторицей и создадут важное преимущество перед конкурентами.

Кого можно отнести к эксклюзивным сотрудникам, требующим строго индивидуального подхода при поиске новых кандидатов:

- ведущих специалистов или представителей редких, дефицитных профессий;
- сотрудников, в работе которых упор делается на творческую или исследовательскую деятельность.

Второй вариант, при котором эффективно помочь работодателю может только применение Executive Search, – потребность в обычном сотруднике, но с требованиями, заведомо превышающими возможности стандартных методов поиска. Эксклюзивность и индивидуальный подход оправданы, когда речь идёт о должностях, регулярно контактирующих в рамках своих обязанностей с закрытой или конфиденциальной информацией, ассистирующих непосредственно руководству (секретарь-референт, курьер для перевозки особо важных данных, водитель и т. д.).

Преимущество в вопросе заполнения ключевых должностей эксклюзивным высококлассным персоналом принадлежит профильным HR-агентствам. Способы ра-

боты внутреннего кадрового отдела изначально рассчитаны на работу с соискателями по стандартной массовой процедуре и просто технически не приспособлены для тонкого индивидуального поиска или тем более переманивания специалистов у конкурентов. Услуги настоящих профессиональных рекрутеров обязательно включают в себя индивидуальный тщательный подбор элитного персонала, основанный на комплексном подходе.

ТЕХНОЛОГИЯ EXECUTIVE SEARCH: АНАЛИТИКА И ПОИСКОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Невозможно провести действительно глубокий поиск с привлечением всего потенциала возможностей и связей рекрутера без чёткого понимания позиции заказчика, обстановки на предприятии, внешней ситуации на рынке труда и в профильной отрасли. С этого и начинается любой проект индивидуального уровня: путём ряда консультаций с потенциальным работодателем устанавливаются его потребности и условия работы, с учётом всех преимуществ и особенностей компании формируется максимально выгодное и привлекательное для перспективных кандидатов предложение, учитываются ограничения и возможные подводные камни.

Стоит принимать во внимание, что не всех элитных специалистов реально заинтересовать исключительно финансово-выгодой или компенсационным пакетом. Профессионал высокого уровня, осознающий свои возможности, и так имеет достаточное материальное и социальное обеспечение. Для достижения требуемой для перехода к новому работодателю мотивации на первый план начинают выступать амбиции: карьерный или творческий рост, более полное раскрытие собственного потенциала, престиж и репутация компании, вопросы личного характера или конфликты на текущем рабочем месте.

Получив исчерпывающую информацию о потенциальной цели, рекрутер приступает к поиску кандидатов. Специалисты экстра-класса на дороге не валяются, на биржах труда таких вакансий не встретишь. Основное оружие рекрутингового агентства – установленные за долгие годы плодотворной работы деловые и неформальные связи, рекомендации, доступ к скрытым от посторонних глаз информационным базам.

Аналитический отдел агентства непрерывно анализирует рынок, регулярно публикует обзоры зарплат и перспективных направлений в различных сферах бизнеса. Представители успешных «охотников за головами» всегда присутствуют на профильных общественных мероприятиях (на конгрессах, съездах, конференциях, семинарах), где наводят новые кон-

такты и берут на заметку перспективных специалистов. «Собственные глаза и уши» присутствуют в учебных заведениях, на курсах повышения квалификации, в тренинговых центрах, секретариатах и кадровых отделах ведущих игроков в отрасли. Чем дольше и качественнее работает HR-агентство, тем более нарабатанной и обширной становится база и актуальнее рекомендации.

HEADHUNTING

В подавляющем большинстве ситуаций оптимальные кандидатуры уже заняты делом, причём дело принадлежит прямому конкуренту. Они вполне довольны своим положением и не находятся в активном поиске другой работы. Наиболее ответственная и тонкая часть работы рекрутера – войти в контакт с перспективным соискателем и убедить его в необходимости поиска альтернативы (сыграть на том самом «вполне»: невозможно быть абсолютно удовлетворённым текущим положением, человек всегда хочет и надеется на большее). В подходящий момент предлагаются услуги заказчика и прилагаются все усилия для эффективного убеждения в правильности решения.

Технология HeadHunting – наиболее распространённый способ осуществления Executive Search (из-за чего эти понятия нередко ошибочно смешивают), он отточен десятилетиями практики жёсткой конкуренции между корпорациями и требует незаурядного мастерства от исполнителя.

Действовать следует максимально аккуратно: официально деловая этика не приветствует переманивания ценных сотрудников, сохранение конфиденциальности клиента становится необходимым условием профессионального рекрутинга. Нарушение секретности при операции влечёт за собой негатив во взаимоотношениях с партнёрами и общественностью для работодателя и несмываемое пятно на репутации агентства.

Тем более что для развитой корпоративной культуры характерны различного рода проверки на лояльность ключевых сотрудников, неумелые действия рекрутера только насторожат потенциального кандидата и приведут к закономерному отказу. Успешный HeadHunting подразумевает всесторонний предварительный анализ и налаживание контактов с целью, тонкую психологическую игру и профессиональный индивидуальный подход.

После заключения контракта кандидата с работодателем услуги рекрутера не прекращаются: по условиям договора с заказчиком он некоторое время ведёт сотрудника и отвечает за его успехи на новом месте работы согласно заранее оговорённым гарантиям.

Современный ритм жизни почти не оставляет времени на рутину. Обычные семьи нанимают нянь, репетиторов, домохозяек и других специалистов в сфере бытового обслуживания. И многие первым делом идут в агентство по подбору домашнего персонала.

Агентства стали появляться в России около 20-25 лет назад, когда произошло заметное классовое расслоение. Из регионов люди с разным уровнем образования, навыков дружно поехали покорять столицы. Уже тогда в Москве, Петербурге процветали «фирмы», обслуживающие состоятельных горожан в бытовом плане: супруги процветающих бизнесменов, «новых русских», не хотели обременять себя домашними хлопотами, да и своеобразный этикет эпохи перемен не позволял им заниматься кастрюлками, подгузниками, стиркой пелёнок, уборкой огромных квартир, особняков, обслуживанием придомовой территории.

С появлением новой профессиональной прослойки – домашнего персонала – возникла проблема фильтрации кандидатов.

Состоятельным нанимателям было важно, чтобы работник:

- выполнял свои обязанности качественно;
- был практически незаметным, тихим, деликатным, умел продуктивно взаимодействовать с нанимателем;
- имел положительные характеристики с предыдущего места работы, был честным, не стремился обрести славу за счёт нанимателя;
- не имел судимостей или связей с криминальным миром (проблема «наводчиков» на состоятельные квартиры в 90-е гг. стояла особенно остро);
- не имел серьёзных проблем со здоровьем, которые могли быть опасны для нанимателя и проживающих с ним людей.

Найти соответствующего всем требованиям помощника по дому своими силами очень непросто. Велик риск получить негативный опыт, поплатиться имуществом, здоровьем, а иногда репутацией. Поэтому в обеих столицах, а позже и в крупных городах России, стали появляться агентства, которые брали на себя заботы по поиску подходящих кандидатур.

По сути, все агентства по подбору домашнего персонала являются посредниками, имеющими крупную базу данных с представителями профессий, востребованных у состоятельных людей:

- водителей;
- телохранителей и охранников;
- гувернёров, нянь и репетиторов;
- поваров;
- уборщиков и горничных;
- экономок и личных помощников;
- сиделок, компаньонов и многих других.

База составляется на основе анкетирования непосредственно в агентстве.

Иногда к нему добавляют результаты психологического тестирования (на тип личности и характера, скрытые намерения, склонности человека), регулярного медицинского осмотра, справки из наркологического, психиатрического диспансера, характеристики, рекомендации от предыдущих работодателей, подтверждающие образование документы, фото.

1. Обращаясь в агентство, работодатель может указать требования к домашнему персоналу вплоть до внешности, возраста, уровня образования.

2. Сотрудники агентства связываются с потенциальными кандидатами, подходящими под эти требования, приглашают их на первичное собеседование.

3. Соискателей, которые согласились с условиями трудоустройства, записывают на очное собеседование непосредственно с нанимателем, после чего они могут приступить к работе на испытательном сроке.

ЭЛИТНЫЙ ПЕРСОНАЛ ДЛЯ ДОМА – АГЕНТСТВО COMILFO

Элитный персонал занимается обслуживанием клиентов с высоким статусом в обществе.

Что входит в сферу ответственности?

- Уют в доме и саду;
- забота о детях;
- организация торжественных и семейных мероприятий;
- домашняя кулинария;
- функционирование технических систем в доме;
- устранение любых бытовых неполадок;
- организация передвижения клиента;
- образование членов семьи.

Гувернантки, управляющие, водители, повара, садовники – все эти люди не просто обеспечивают потребности статусной личности в комфорте. Они делают это лучше других.

Особенности работы VIP-персонала

Элитные гувернантки – это современные няни с проживанием. Обязательно имеют высшее образование по специальности (психологическое или педагогическое). Но этим не ограничиваются.

Охарактеризовать элитную гувернантку можно так:

- если учит ребёнка языку – она либо носитель, либо близка к уровню носителя;
- если она преподаёт хореографию, скорее всего, была владелицей частной школы или уже воспитала успешных учеников.

Это настоящие знатоки в своей сфере, они имеют множество сертификатов различных направлений (языковые квалификации, награды в области детского развития и образования, сертификаты частных школ и т. д.).

Домработницы такого класса – надёжные, образованные, с хорошими мане-

рами и вкусом. Часто – с опытом работы в домах знаменитых людей и их положительными рекомендациями. Имеют сертификаты (VIP, международные) и дополнительные навыки (официантов, помощников повара и др.). Им не нужно объяснять, как ухаживать за брендовыми вещами и чистить дорогие ткани. Они вполне могут заменить помощника повара или официанта при организации крупного мероприятия.

Элитные повара: блюда ресторанов категории Мишлен – их уровень. И этим всё сказано.

Общими чертами всех представителей элитного домашнего персонала являются владение английским, уважение к личному пространству и высокий уровень культуры. Нанимают таких людей на постоянной основе или временно, когда хозяин уехал в загородный дом или другую страну.

ПОДБОР ЭЛИТНОГО ДОМАШНЕГО ПЕРСОНАЛА В МОСКВЕ

На первый взгляд, выбрать кандидата на хорошо оплачиваемую должность просто. На практике же нанимателю приходится столкнуться со сложностями. Часто требования так высоки, что на поиск и подбор элитного домашнего персонала в столице приходится тратить много времени. А сколько будет длиться проверка большого списка рекомендаций, дипломов и сертификатов?

После – череда собеседований. Устроят ли личные качества кандидата? Часто сотрудник служит так долго, что становится по-родственному дорог. Потому при выборе следует обратить внимание не только на послужной список, но и на личность.

Не хотите тратить силы и время на собеседования? А может, уже успели разочароваться? Агентство по подбору домашнего персонала Comilfo предлагает свои услуги.

- Имеем собственную базу сотрудников с рекомендациями наших клиентов;
- оперативно подбираем персонал согласно требованиям;
- претендент проходит пятидневный испытательный срок;
- курируем сотрудника в течение срока действия договора (замена, поиск помощников и др.).

Своим экспертным мнением о подборе элитного персонала с нами поделилась руководитель агентства Comilfo Татьяна Гаврикова.

– Добрый день, Татьяна Викторовна! Какими вы хотите видеть ваших клиентов? На кого рассчитаны ваши услуги?

– Элитный персонал занимается обслуживанием клиентов с высоким статусом. Кто эти клиенты? Даже кандидатам

на должность имена не всегда известны заранее. Обычно это политики, звёзды эстрады, крупные бизнесмены. Такие работники занимаются обслуживанием их частных имений, вилл, самолётов, яхт, резиденций и усадеб.

– С чего началась история развития компании?

– История развития компании началась с поиска няни для моего ребёнка. В то время было достаточно сложно найти качественный персонал, соответствовавший определённым требованиям. И именно то, что я столкнулась со сложностями, навело меня на мысль, что их испытывают и другие...

– Если бы вы не работали на этом рынке, стали бы входить на него сегодня?

– Рынок домашнего персонала непростой, но достаточно интересный, на нём много различных направлений для развития новых сфер. Несмотря на большое количество агентств домашнего персонала, на сегодняшний день я бы тоже вошла на этот рынок.

– Как справились с пандемией?

– Во время пандемии мы не приостановили свою деятельность, как многие другие агентства. Мы перешли на онлайн-формат, перестроили не только схему своей работы, но и многих наших работодателей, что значительно экономит время.

– Какие изменения за последние несколько месяцев дали самый позитивный результат?

– Мы стали к каждому работодателю подходить индивидуально, что позволяет нам подобрать безупречный персонал.

– Достаточно ли внимания вы уделяете партнёрам, от которых зависит успех вашей компании?

– Наши менеджеры всегда стараются быть на связи 24/7, и благодаря этому мы уделяем максимум внимания нашим партнёрам и работодателям.

– Насколько вероятно, что клиент порекомендует вашу компанию другу или коллеге?

– Сейчас мы вышли на новый уровень подбора персонала и работаем только с проверенным контингентом, который к нам пришёл по рекомендации от предыдущих работодателей. Либо рекомендован персоналом, с которым мы работаем не первый год, и зарекомендовал себя на рынке. Мы не берём людей с улицы. Для нас, прежде всего, важны наша репутация и высокое качество работы.

– Можно ли дать стопроцентную гарантию того, что у работодателей не

будет проблем с рекомендованным вами персоналом?

– Человек сложен, и не всегда можно понять, как он себя поведёт в дальнейшем. Но мы стараемся приблизиться к идеалу. Сейчас у каждого представителя персонала мы запрашиваем медицинские справки и проверяем его с помощью нашей службы безопасности. Также мы тщательно исследуем все рекомендации.

– В чём вы черпаете вдохновение?

– В своей семье и в путешествиях, что является неотъемлемой частью моей жизни.

– Какова ваша самая большая и дерзкая цель?

– На сегодняшний день таковой является создание и развитие консьерж-службы для состоятельных граждан.

Там они смогут заказать автомобиль премиум-класса, самолёт или яхту, включая весь обслуживающий персонал, забронировать номер в отеле или снять виллу: в общем – любая тревел-поддержка.

ИЗ ИСТОРИИ КОНСЬЕРЖ-СЕРВИСА

Почти тысячу лет назад консьерж выполнял важнейшую функцию – освещал путь своего хозяина. Слово «консьерж» происходит от французского «Comte Des Cierges», что в переводе означает «держатель свечей». Изначально представителям данной профессии отводилась весьма скромная роль – поддержание тепла и света в доме, но очень быстро к этим функциям добавились и другие обязанности. Профессия набирала популярность, и вскоре уже ни один аристократический дом не мыслил себя без консьержа, готового выполнить самые причудливые желания хозяев. Знаковой страной для консьержей стала Франция. Именно здесь в 1929 году одиннадцать консьержей из ведущих отелей Парижа собрались, чтобы организовать первое профессиональное сообщество. Цель его была проста – обмениваться опытом и совершенствовать свои навыки. С тех пор такие именитые отели, как Hilton, Marriott, Ritz и Aldemar, уделяют большое значение службе консьержей и считают её одной из основных.

Следующей ступенью развития консьерж-сервиса стали специальные службы, которые выполняли всевозможные запросы клиентов. Реализовал эту идею британец Бен Эллингтон в 2000 году. Сегодня консьерж-сервисы существуют почти во всех странах мира, а их возможности практически безграничны. Современные консьержи с лёгкостью смогут оформить эксклюзивную кредитную карту любой международной платёжной системы, забронировать столик на Эйфелевой башне, организовать трансфер в Уимблдон, предварительно заказав вам лучшие билеты



на этот теннисный турнир. А иной раз они становятся близкими и надёжными помощниками своих хозяев. Но начинаются такие истории, как правило, одинаково: с

правильного подбора персонала...

Подготовил Сергей Миронов

Не секрет, что период пандемии, локдауна и кризиса сказался на сфере ресторанного бизнеса, мягко говоря, не лучшим образом. Сегодня отрасль практически уничтожена. Из-за ограничений, связанных с распространением новой инфекции, предприниматели вынуждены сокращать площади заведений и увольнять людей, брать кредиты для восстановления своего бизнеса. Многие рестораторы не видят для себя выхода из ситуации, они претерпевают множество проверок, несут большие расходы на средства индивидуальной защиты для персонала и из-за низкой посещаемости заведений не имеют никакой прибыли. На защиту ресторанного бизнеса в этой коронакризисной войне выходят эксперты из разных областей: юриспруденции, маркетинга, бухгалтерии и налогообложения. Объединённые одной идеей: спасти ресторанный бизнес от полного краха, они встретятся на Всероссийском форуме для руководителей ресторанного бизнеса, который состоится в конце текущего года в отеле Radisson Collection. Форум для владельцев и управляющих ресторанами поможет им оптимизировать расходы и максимизировать прибыль заведений. На мероприятии будут освещаться такие темы, как налоговые проверки в общепите в 2021 году, тренды ресторанного бизнеса 2021-2022 годов, тренды налогового дизайна, организация работы ресторанного бизнеса в связи с новыми правилами Роструда, проверки СЭС, стратегии и тактики управления человеческим ресурсом. О грядущем мероприятии, помощи рестораторам и услугах своей компании, а также о современных взглядах на бухгалтерский учёт нам рассказала организатор форума, управляющий партнёр и генеральный директор ООО «Ваш Бухгалтер» Ирина Смирнова.



ИРИНА СМИРНОВА, «ВАШ БУХГАЛТЕР»:

«Мы делаем всё возможное, чтобы восстановить ресторанный бизнес и оказать профессиональную поддержку предпринимателям!»

ИРИНА СМЕРНОВА

Управляющий партнёр и генеральный директор ООО «Ваш Бухгалтер» (vash-buhgalter.net), член Экспертного совета по предпринимательству Молодёжного парламента при Государственной Думе РФ, основатель профессиональных курсов по повышению квалификации для бухгалтеров, член Торгово-промышленной палаты г. о. Домодедово, эксперт по Международным стандартам финансовой отчётности и налоговым рискам, сертифицированный налоговый консультант, профессиональный бухгалтер при ИПБР РФ, организатор более 40 профессиональных мероприятий с общим количеством участников свыше двух тысяч человек, основатель и идеолог сообщества собственников аутсорсинговых организаций «Лига защиты бизнеса», спикер по налогообложению.

<https://kemstom.com/smironova-webinar>

– Ирина, вы, как успешный предприниматель, финансовый эксперт и общественный деятель, наверное, точно можете ответить на вопрос: «Как общепиту выстоять в условиях кризиса и увеличить прибыль?»

– Ресторанная сфера всегда была под наблюдением проверяющих органов, даже безо всякой пандемии. Сейчас к представителям этой области приковано особенно пристальное внимание. Рестораны находятся под тотальным контролем целого ряда государственных ведомств: Роспотребнадзора, МЧС, УБЭП, прокуратуры, налоговой и даже полиции, так как с прошлого года этой структуре переданы функции ФМС по миграционному надзору. Пандемия и быстро меняющиеся антиковидные меры практически полностью разрушили отрасль. Рестораторы терпят убытки, многие из представителей бизнеса не смогли перестроиться и начать зарабатывать на доставке и блюдах навынос. Особенно тяжело пришлось владельцам общепита в крупных городах, большой процент заведений закрылся навсегда.

Ранее в поддержку ресторанного бизнеса мной и другими высококвалифицированными специалистами, заинтересованными в помощи общепиту, уже были организованы мероприятия, на которых все присутствующие имели возможность встретиться с топовыми экспертами из различных сфер поддержки предпринимательства и получить ценные советы по развитию своего бизнеса в условиях кризиса. Именно такой форум ждёт наших гостей и рестораторов в конце 2021 года.

На мероприятии выступит Анастасия Бодрова, руководитель направления правового консультирования, автор вебинаров по вопросам трудового и корпоративного права. Она осветит такие вопросы, как организация работы ресторанного бизнеса в связи с новыми правилами Роструда, ответственность за неисполнение распоряжений ведомства. Анастасия расскажет о том, какие органы могут проверить место общественного питания и какие документы необходимо иметь при себе предпринимателю во время проверки. Собравшиеся также узнают обо всех нюансах вакцинации персонала, эксперт поделится и информацией о мерах поддержки бизнеса.

Вторым спикером в программе мероприятия выступит Наталья Черных, эксперт в области HR-технологий/методов/систем, направленных на улучшение качества и производительности труда, показателей сервиса и продаж, улучшение стандартов ресторана, масштабирование HR-функций, формирование успешных команд, улучшение профессиональных достижений в должности. Наталья – автор более 10 бизнес-игр развития профессиональных компетенций и достижений бизнес-результатов ресторана, она сертифицированный HR-директор в Институте бизнеса и делового администрирования РАНХиГС при Президенте РФ. На своём выступлении эксперт расскажет о том, в чём сила HR, поделится стратегиями и тактиками управления человеческим ресурсом. Да-

лее слово возьму я, как налоговый эксперт и профессиональный бухгалтер, и буду освещать вопросы, связанные с налоговыми проверками в сфере ресторанного бизнеса. Гостям форума я расскажу о видах налоговых проверок, о критериях их отличия друг от друга, о судебной практике по дроблению бизнеса в общепите России, о субсидиарной ответственности собственников по долгам, а также о личных кейсах компании ООО «Ваш Бухгалтер», генеральным директором которой я являюсь.

Думаю, многих заинтригует тот факт, что на форуме будет присутствовать секретный эксперт, имя которого мы пока не раскрываем. Этот специалист лучше всех знает, как ресторану без нареканий пройти проверку СЭС, и даст практические советы. Мероприятие рассчитано на целый день, за несколько часов участники форума рассмотрят четыре актуальные темы и 20 готовых инструментов по развитию и продвижению ресторана. Стоимость участия достаточно небольшая, если сравнивать её с той, которую заплатили бы предприниматели за индивидуальную консультацию с каждым из подобных экспертов. Мы на стороне бизнеса и неравнодушны к ситуации в стране, поэтому я считаю, что данный формат взаимодействия предпринимателей и экспертов в целом положительно скажется на текущем состоянии ресторанного бизнеса и улучшит его положение.



ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ
ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА
СОСТОИТСЯ В ОТЕЛЕ RADISSON
COLLECTION. ПОДРОБНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ И РЕГИСТРАЦИЯ
НА МЕРОПРИЯТИЕ НА САЙТЕ
ОРГАНИЗАТОРОВ:
[HTTPS://VBCONF.RU/](https://vbconf.ru/)

– Поговорим о вашей компании. Вы предлагаете услуги в области бухгалтерского, налогового и кадрового учёта, а также по юридическому сопровождению и аудиту. Как строился и развивался ваш бизнес?

– Ещё в юности я знала, что буду заниматься именно бухгалтерией, чувствовала, что цифры – моё призвание. Основание собственной компании было логичным шагом для меня: к тому времени накопился внушительный багаж знаний. Свою первую должность главного бухгалтера я получила, едва мне стукнуло 20 лет, а «Ваш Бухгалтер» мы основали, когда мне исполнилось 23 года. Дело я

открыла вместе со своим партнёром Евгенией Поляковой. Кстати, она – супруга моего клиента, который настолько поверил в меня, что сам предложил эту идею. Первоначальные вложения составили 200 тыс. руб. Мы арендовали небольшой кабинет, площадью около 16 кв. м, в стареньком двухэтажном бизнес-центре в Домодедово и уже через два месяца заработали первые 40 тыс. руб. Это было настоящее счастье! На данный момент мы решаем вопросы, связанные с ликвидацией и банкротством предприятий, участвуем в судах, защищая наших клиентов, помогаем получить медицинскую и образовательную лицензии, а также лицензию на продажу алкоголя. Наши юристы успешно справляются с самыми сложными задачами: около 500 млн руб. выиграно в судах именно благодаря им. В общей сложности мы вернули из бюджета 150 млн руб. Впечатляющие суммы, правда? Я этим очень горжусь. На сегодняшний день у нас два офиса: в Домодедово и в Москве, на станции «Бауманская». В планах – организация ещё одного филиала. Кстати, интересная цифра: общий оборот всех наших клиентов – более 5 млрд руб. Мы любим точность во всём!

– У вас есть и обучающий центр. Расскажите о нём.

– Центр основан на базе нашей компании, есть лицензия на дополнительное профессиональное образование. Мы рассказываем о профессии бухгалтера с нуля, обучение прошло уже более двух тысяч человек. А совсем скоро стартует группа онлайн-обучения, которую могут посетить люди из разных уголков нашей страны и зарубежья.

– Вы также основатель и идеолог сообщества собственников аутсорсинговых организаций «Лига защиты бизнеса». Что это за сообщество?

– Основная проблема в том, что на рынке много неквалифицированных специалистов. Они сильно портят нам репутацию. Я вижу свою миссию в том, чтобы изменить эту нишу, создать сообщество аутсорсинговых организаций, где будут работать настоящие профессионалы, чтобы у собственников бизнеса в нашей стране повысилось доверие к этому направлению. В лиге будут присутствовать самые лучшие специалисты разного профиля, которые расскажут про новые законы, поделятся бесценным опытом, и не только в сфере налогового учёта. У нас будут специалисты по продвижению и PR, маркетологи, психологи, коучи и бизнес-тренеры. Также я делюсь своим 10-летним опытом, как нужно руководить и строить бизнес, чтобы это приносило не только прибыль, но и удовольствие. Участие в сообществе плат-



ное, но стоимость очень невелика, если учесть, что оно обещает квантовый рост в бизнесе и жизни.

– Что для вас самое важное в бизнесе?

– Я считаю, есть пять качеств успеха: талант, трудолюбие, усидчивость, везение и любовь к своему делу. Например, я искренне переживаю за каждого, кто обратился к нам. Также важно всегда оставаться на стороне клиента. Попадая к нам, собственники бизнеса буквально забывают обо всех вопросах, связанных с бухгалтерией. Один мой клиент сказал: «Я счастлив, что вообще ничего не знаю о бухгалтерии!» Для меня это самая лучшая оценка. Владелец компании должен заниматься продвижением своего бизнеса, а не цифрами. А мы, как представители сферы услуг, позаботимся, чтобы предприятие приносило прибыль. Часто я сама обзваниваю собственников и рассказываю, какие субсидии и преференции от государства они могут получить.

– То есть современный бухгалтер должен хорошо ориентироваться в информационном пространстве?

– Безусловно. Мир настолько изменился, что бухгалтер стал специалистом, который оперативно реагирует на все тренды, изменения в законах и ежедневно получает максимум актуальной информации. Если же он просто аккуратно считает цифры, это не бухгалтер, а «счетовод».

– Мы знаем, что вы любите точность во всём и привыкли доказывать свой профессионализм не словом, а делом. Поэтому давайте расскажем о компании «Ваш Бухгалтер» в цифрах.

- 11 ЛЕТ НА РЫНКЕ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ;
- БОЛЕЕ 100 МЛН РУБЛЕЙ СЭКОНОМИЛИ КЛИЕНТАМ НА НАЛОГАХ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД;
- СВЫШЕ 500 МЛН РУБЛЕЙ ВЫИГРАЛИ В СУДАХ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД;
- БОЛЕЕ 150 МЛН РУБЛЕЙ ВЕРНУЛИ ИЗ БЮДЖЕТА ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД;
- БОЛЬШЕ 30 КОМПАНИЙ СПАСЛИ ОТ ЛИКВИДАЦИИ ПО ИНИЦИАТИВЕ ИФНС;
- В 170 КОМПАНИЯХ ВОССТАНОВЛЕН БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ;
- 10 КОМПАНИЙ ЗАЩИТИЛИ ОТ ИСКОВ СОТРУДНИКОВ В 2020 ГОДУ;
- В НАШЕМ АКТИВЕ БОЛЕЕ 350 КЛИЕНТОВ С ОБЩИМ ОБОРОТОМ СВЫШЕ 5 МЛРД РУБЛЕЙ;
- ЗА 11 ЛЕТ КОМПАНИЯ ВЫРОСЛА В 30 РАЗ.

ДА, ЭТО ТАК: МЫ – КОМПАНИЯ № 1 В РОССИИ ПО КАЧЕСТВУ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ. КОМПАНИИ «ВАШ БУХГАЛТЕР» МОЖНО ДОВЕРЯТЬ. НАША НАДЁЖНОСТЬ ПРОВЕРЕНА ВРЕМЕНЕМ!

– Значение аудита для компаний любого масштаба и системы налогообложения сложно переоценить. Что лежит в основе доверия сотен клиентов? Какие результаты важнее слов?

– Специалисты нашей компании разберутся в состоянии дел и предоставят рекомендации по налогообложению.

«Ваш Бухгалтер» оказывает аудиторские услуги:

- обязательный аудит;
- инициативный аудит;
- налоговый аудит;
- экспресс-аудит.

Мы анализируем порядок и правильность начисления всех видов налогов и сборов, осуществления хозяйственных операций и заключения сделок на крупные суммы.

В результате клиент получает:

- объективный отчёт с информацией о финансовом состоянии предприятия и оценкой качества бухгалтерского учёта;
- рекомендации относительно оптимизации ведения бухучёта и документооборота, а также минимизации налоговой нагрузки;
- официальное аудиторское заключение о достоверности отчётности организации с точки зрения контролирующих структур. Оно является официальным документом и значительно упростит взаимоотношения с налоговыми структурами, банками и таможенными органами.

– Пришло ли время для новых бухгалтеров?

– Сегодня бухгалтеру необходимо защищать права собственника организации, отстаивать их в ИФНС и даже в суде! Время комплексно решать задачи предпринимателя, при этом защищать и не втягивать его в проблемы учёта! Только так бухгалтер, как профессионал, сможет стать бесценным и сам выбирать себе клиентов или работодателей.

– Какую пользу ваша компания может оказать владельцу бизнеса в условиях кризиса?

– У нас есть программа «Помощник COVID-19». Владелец многих бизнесов сейчас необходимо сосредоточиться на одном: спасти своё дело. Но лучше – при этом ещё и заработать. Мы всегда на стороне клиента и понимаем, что теперь наши услуги для многих актуальнее, чем когда-либо. Государственная поддержка в связи с COVID-19 не предоставляется автоматически, и для получения максимальных субсидий и послаблений требуется помощь. Мы анализируем, какое влияние COVID-19 оказал на бизнес и на прогнозируемую выручку. Разрабатываем стратегию по снижению затрат и рассчитываем, как государственная поддержка влияет на денежный поток предприятия.



В рамках услуги «Помощник COVID-19» мы:

- проводим аудит финансового состояния бизнеса;
- выделяем проблемные точки, определяем доступную государственную поддержку и разрабатываем стратегию по снижению затрат;
- составляем конкретный план действий для реализации бизнес-стратегии;
- быстро выполняем задачи;
- имеем прямую связь со специалистами и быстрый доступ к важной деловой информации за счёт глубокой автоматизации процессов.

– Каков девиз компании «Ваш Бухгалтер»?

– «Вы создали бизнес не для того, чтобы заниматься бухгалтерской и налоговой отчётностью. А мы свой – именно для этого! Вы ведёте бизнес. Мы – вашу бухгалтерию».

Подготовила Дарья Бакарина



С 2019 года в РФ начала свою работу программа обязательной маркировки товаров. На сегодняшний день обязательной маркировке уже подлежат молочная продукция, упакованная вода, лекарства, табак, товары лёгкой промышленности, обувь, шубы, духи и туалетная вода, шины и покрышки, фотоаппараты и некоторые другие товары.

В настоящий момент уже завершены пилотные проекты по маркировке велосипедов и кресел-колясок, ведётся эксперимент в нескольких товарных группах: БАД, пиво и слабоалкогольные напитки, антисептики.

Одним из ключевых партнёров национальной системы маркировки товаров «Честный ЗНАК» является компания «Вайландт Электроник», более подробно об этой работе мы узнали от директора Сергея Ватажицына.

«ВАЙЛАНДТ ЭЛЕКТРОНИК» – ИНТЕГРАТОР РЕШЕНИЙ ДЛЯ МАРКИРОВКИ

– *Расскажите, пожалуйста, какие направления работы сегодня охватывает «Вайландт Электроник»?*

– На сегодняшний день мы занимаемся продажей, арендой и сервисным обслуживанием оборудования для маркировки товаров и автоматизации складского учёта, а также внедряем программное обеспечение собственной разработки для работы с системой «Честный ЗНАК» – Total Mark. В рамках участия в госпрограмме по глобальной маркировке товаров РФ и партнёрства с системой «Честный ЗНАК» осуществляется активное участие в проведении экспериментов по внедряющимся товарным группам на предприятиях.

Помимо этого, мы принимаем активное участие во всех мероприятиях ЦРПТ, направленных на популяризацию маркировки товаров.

– *Какие компании являются клиентами «Вайландт Электроник»?*

– Мы работаем с компаниями самого разного уровня: от микробизнеса до крупных игроков рынка.

– *Какова география работы вашей компании?*

– Мы осуществляем нашу деятельность практически на всей территории РФ и в странах Таможенного союза.

– *С какими товарными группами вы уже готовы работать?*

– Мы готовы к работе с производителями и импортёрами молочной продукции, воды, пива, обуви, товаров лёгкой промышленности, шин и покрышек, велосипедов, духов и парфюмерии.

– *Этот список будет расширяться?*

– Да, конечно. Мы постоянно работаем над тем, чтобы число компаний, пользующихся нашими решениями, росло. На сегодняшний день прорабатывается готовность к маркировке БАД, а также табака классического и альтернативного видов.

– Какое оборудование требуется для маркировки товаров?

– Аппликаторы, принтеры прямого нанесения, машинное зрение, управление печатью на линии. Упомянутое оборудование позволяет сделать процесс маркировки почти полностью автоматизированным, участие человека здесь сведено к минимуму.

– Такой набор оборудования требуется даже малому бизнесу?

– Для тех, кто только начал свой коммерческий путь, подойдут готовые комплекты, разработанные нашей командой. Готовые комплекты на сегодняшний день есть для производителей молочной продукции, воды в 19-литровых бутылках и пива в кегах. В данные комплекты входят необходимые тарифы программного обеспечения Total Mark, пожизненная лицензия Mobile Mark, терминал сбора данных, ручной аппликатор и принтер этикеток. Более подробное содержание комплектов доступно в разделе «Готовые комплекты для маркировки» каталога на нашем официальном сайте. При возникновении вопросов всегда можно обратиться к нашим специалистам, готовым прийти на помощь.

– Расскажите, какие проекты по внедрению решений для маркировки уже реализованы?

– Среди уже реализованных кейсов можно вспомнить следующие компа-



нии: Lindstrom, Mothercare, CCC Russia, Mercedes, Brunello Cucinelli, Guess, Mustang, ООО «Монэкс Трейдинг», ГК «Единая Европа», ЗАО НПО «Химсинтез», ООО «Эгида Поволжья», ООО «Фабрика Грёз», ООО «Фабрика Фрост», ООО «Космол», ООО «Жанетт», Zenden, Ralf Ringer, «Эмальто – обувь», ООО «Очёрский завод напитков», лимонадная фабрика «Майкопская», ООО «Сияние Севера», Совхоз им. Ленина, а также более 200 производителей и импортёров.

– Поделитесь, пожалуйста, планами компании на будущее.

– В планах, как и говорил выше, – проработка расширения товарных групп, с которыми мы готовы работать. Большой пласт работы на сегодняшний день ведётся в вопросах расширения перечня оборудования, способного работать с нашим программным обеспечением. Помимо этого, конечно, мы продолжаем улучшать Total Mark, чтобы взаимодействие с системой «Честный ЗНАК» для наших действующих и новых партнёров было ещё более простым и комфортным.

Подготовила Эльвина Антреева



КОМПАНИИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА – ЛИДЕРЫ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ В РФ

МТС совместно с редакцией RUSSIAN BUSINESS GUIDE и при поддержке ТПП РФ провели среди компаний Московского региона опрос, посвящённый использованию облачных сервисов. Число предприятий, применяющих облака, за последний год выросло в два раза. Почти две трети компаний уже используют облачные решения в работе или производстве и связывают рост эффективности бизнеса с внедрёнными решениями.



В опросе, проходившем по телефону в августе-сентябре 2021 года, приняли участие 200 компаний – членов ТПП Москвы и ТПП Московской области из промышленного сектора, сельского хозяйства, медицины, недвижимости, торговли, ЖКХ и других отраслей. Облачные сервисы используют 65% участников опроса, что выше, чем в среднем по России, на 15 п. п. Половина из них начала применять облачные технологии до пандемийного 2020 года, дополнительно подстегнувшего российский бизнес к цифровизации и миграции в облако.

«Облака становятся комфортной средой для роста бизнеса за счёт гибкости и оперативности внедрения. Даже на сегодняшнем турбулентном рынке спрос на решения облачного провайдера #CloudMTS за год вырос вдвое, постепенно растёт интерес к специализированным и комплексным решениям. Уверен, что уже в ближай-

шее время бизнес оценит весь потенциал облачных решений», – отмечает Максим Кононенко, коммерческий директор бизнес-рынка Московского региона МТС.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ

В ходе опроса участники могли выбрать несколько вариантов ответа, отмечая влияние облачных сервисов на работу предприятий. Респонденты, использующие облачные сервисы, отметили, что облака повлияли на эффективность бизнеса следующим образом:

- 37% предприятий с помощью облаков централизовали ИТ-ресурсы и доступ к ним, что позволило оптимизировать взаимодействие удалённых друг от друга подразделений и повысить качество продукции и предоставления услуг;

- 31% респондентов считают, что такие решения способствовали повышению ин-

формационной безопасности и устойчивости бизнес-процессов, обеспечив бесперебойную работу корпоративных систем;

- 26% компаний смогли развить онлайн-каналы продаж, привлечь заявки из других регионов страны и благодаря этому выйти на федеральный уровень;

- 24% компаний оценили преимущества облачных технологий при организации удалённых рабочих мест для сотрудников;

- 18% участников опроса считают, что облака помогли оперативнее запускать digital-проекты.

СТРУКТУРА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

С весны 2020 года число применяющих облака московских компаний удвоилось, свидетельствуют результаты опроса. Самый востребованный облачный сервис – аренда виртуальных серверов и размещение в облаке бизнес-систем и интер-

РЕСПОНДЕНТАМИ ОПРОСА ВЫСТУПИЛИ ГЕНЕРАЛЬНЫЕ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДИРЕКТОРА, РУКОВОДИТЕЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ФУНКЦИИ И СПЕЦИАЛИСТЫ ИТ-ОТДЕЛА.

48% участников опроса ведут бизнес одновременно в Москве и Подмосковье, 33% компаний работают только на территории Московской области, 19% ведут бизнес и в других регионах России: в Смоленской, Свердловской, Ленинградской и Иркутской областях, Республике Татарстан и пр.

Среди опрошенных больше всего представителей малого бизнеса – 40%, среднего немногим меньше – 34%, крупного – 26%.

ИЗ ОПРОШЕННЫХ КОМПАНИЙ 21% ОТНОСИТСЯ К ПРОМЫШЛЕННОМУ ПРОИЗВОДСТВУ, 13% – К АГРОПРОМЫШЛЕННОМУ ПРОИЗВОДСТВУ, 11% – К МЕДИЦИНЕ.

ЗАМЕТНО МЕНЬШЕ ДОЛИ ЗАНИМАЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ (ПО 9%), СФЕРЫ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ТРАНСПОРТА (ПО 7%), БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ (6%). В ОПРОСЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ СФЕР ТОРГОВЛИ, ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА И ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ.

НА ВОПРОС «СЧИТАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО ВАША КОМПАНИЯ – СТОРОННИК ЦИФРОВИЗАЦИИ БИЗНЕСА?» 65% УЧАСТНИКОВ ОПРОСА ОТВЕТИЛИ, ЧТО СЧИТАЮТ СЕБЯ ТАКОВЫМИ И АКТИВНО ВНЕДРЯЮТ И ИСПОЛЬЗУЮТ ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ. ПРИ ЭТОМ 35% ОПРОШЕННЫХ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ НЕ ГОТОВЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ НА СВОИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ. ОСНОВНЫМИ СДЕРЖИВАЮЩИМИ ФАКТОРАМИ ИХ ВНЕДРЕНИЯ БЫЛИ НАЗВАНЫ ОБЕСПОКОЕННОСТЬ ОТНОСИТЕЛЬНО БЕЗОПАСНОСТИ И СОХРАННОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ДАННЫХ В ОБЛАКЕ. РЕГУЛЯТОРНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЩИТЕ ДАННЫХ УПОМЯНУЛ КАЖДЫЙ ПЯТЫЙ УЧАСТНИК ОПРОСА.

нет-сайтов. Его в списке используемых сервисов указали все компании, работающие с облачными решениями.

Кроме этого, бизнес стал активнее переходить на облачные сервисы для конкретных прикладных задач. Самые популярные из облачных сервисов, решающих такие задачи, – удалённые рабочие места, которыми пользуется каждая третья компания. Около 18% опрошенных компаний использует решения по резервному копированию и восстановлению данных, 13% – услуги информационной безопасности из облака. Приблизительно 8% участников опроса пользуется корпоративными и специализированными сервисами для разработчиков и услугами облачного ИТ-аутсорсинга, около 2% применяет чат-ботов и обработку данных с использованием искусственного интеллекта.

БИЗНЕС НЕ ТОЛЬКО ПОНИМАЕТ, НО И МОЖЕТ ОЦЕНИТЬ ВЫГОДУ ОТ ВНЕДРЕНИЯ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВИДЕ СОКРАЩЕНИЯ ВРЕМЕНИ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ И ИЗДЕРЖЕК КОМПАНИИ, ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА КОНТРОЛЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ, РАСШИРЕНИЯ КАНАЛОВ ПРОДАЖ И ГЕОГРАФИИ ПРИСУТСТВИЯ.

ПЛАНЫ И ХАРАКТЕР ВНЕДРЕНИЯ

60% компаний сообщили, что смогли внедрить облака силами собственных ИТ-команд, остальным была нужна специализированная поддержка. 85% бизнеса Московского региона пользуется услугами российских облачных провайдеров.

Все респонденты сообщили, что хорошо осведомлены о том, какие облачные сервисы представлены на рынке. Несмотря на это, треть респондентов не применяет и пока не планирует применять облачные решения. Основные сдерживающие внедрение факторы – беспокойство относительно безопасности и сохранности корпоративных данных в облаке. Регуляторные требования к защите данных упомянул каждый пятый участник опроса.

Расширить набор используемых облачных сервисов в ближайшее время планируют 27% компаний, уже работающих с такими решениями.

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ ОБЛАЧНЫМИ СЕРВИСАМИ ЯВЛЯЮТСЯ ОБЛАЧНОЕ ХРАНЕНИЕ ДАННЫХ И ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ.





Многофункциональный центр «Мой бизнес» в городе Истре оказывает поддержку предпринимателям городского округа в вопросах, связанных с развитием собственного бизнеса и выходом на масштабные рынки, а также с созданием новых продуктов. Центр помогает предпринимателям в решении самых разных задач по развитию бизнеса: от поиска идеи и помощи в выборе правовой формы (ИП или ООО) до регистрации бизнеса, предоставления кейсов и готовых инструкций из разных сфер. Руководитель центра услуг для предпринимателей «Мой бизнес» Ольга Попова рассказала об основных направлениях деятельности центра, итогах уходящего, 2021 года, сложностях в предпринимательской сфере, вызванных пандемией, и поделилась планами центра и перспективами в бизнес-сфере на следующий год.

«МОЙ БИЗНЕС» – МОСТ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ГОСУДАРСТВОМ

– Центр поддержки предпринимателей «Мой бизнес» оказывает комплексную поддержку представителям бизнес-сообщества, а также консультирует в вопросах, связанных с началом и ведением собственного дела. Расскажите, каковы сегодня приоритетные направления деятельности центра?

– На данный момент на территории Подмоскovie реализовано множество программ поддержки предпринимателей: от обучающих курсов до льготного финансирования и субсидирования. Немаловажную роль в нашей деятельности играют донесение информации до предпринимателей о наших сервисах и услугах, а также помощь по любым вопросам, с которыми предприниматель сталкива-

ется. Сегодня в центрах «Мой бизнес» предприниматель может не только получить консультацию, но и воспользоваться рядом необходимых для его проекта услуг: открыть расчётный счёт, получить электронную цифровую подпись и даже найти «правильную» локацию для своего предприятия и подобрать подходящие источники финансирования.

– На территории городского округа Истра работает более семи тысяч субъектов предпринимательства, в том числе свыше четырёх тысяч индивидуальных предпринимателей. Какие сферы бизнеса развиты в городе? Возможно, за время пандемии получили развитие какие-то новые направления?

– Истра – густонаселённый муниципалитет, что способствует активному росту предпринимательства в сфере услуг. Нужно отметить, что главным сектором экономики нашего города является промышленность, на долю которой приходится более половины налоговых поступлений. На данный момент свою деятельность на территории округа ведут 46 крупных и средних промышленных предприятий. Конечно, пандемия внесла коррективы и в жизнь предпринимателей. Здесь наш муниципалитет, полагаю, не отличается от других. За последние два года в городе стремительно развиваются сервисы доставки, онлайн-обучение, многие компании и предприятия вышли на маркетплейсы, поэтому Мининвест запустил но-

вую меру поддержки по субсидированию комиссии при выходе на маркетплейсы. Сейчас, после полутора лет небольшого «затишья», бизнес в муниципалитете снова набирает обороты, всё больше людей обращается в наш офис, открываются новые предприятия. А если говорить о нас, о центре «Мой бизнес», то мы стараемся дать предпринимателям возможность сотрудничать с нами в любых условиях: онлайн-консультации, получение услуг онлайн – всё нацелено на то, чтобы работа не останавливалась. Думаю, скоро мы обгоним «доковидные» показатели.

– Каковы сегодня основные проблемы местного бизнеса?

– Как ни странно, но на первый план выходит кадровая проблема, найти персонал бизнесу непросто, особенно если требуются квалифицированные сотрудники. Близость к Москве стимулирует у нас высокую трудовую миграцию, только 30% населения работает в округе. Для решения этой проблемы в центрах «Мой бизнес» мы реализовали услугу по подбору персонала и помощи в трудоустройстве совместно с сервисом «Работа.ру». Думаю, развитие предпринимательства изменит эту статистику, ведь многие хотели бы работать рядом с домом и в родном городе.

– Как вы оцениваете условия для ведения бизнеса, бизнес-климат в Московской области?

– Как я уже сказала, сегодня на территории Подмоскovie работает множество программ поддержки. Министерство инвестиций промышленности и науки совместно с центрами «Мой бизнес» и гарантийным фондом, а также Фондом микрофинансирования закрывает практически все вопросы предпринимателей и снимает чуть ли не все барьеры. Предприниматель может пройти необходимое и, что немаловажно, бесплатное обучение. Фонды позволяют не только получить кредит за три дня, но ещё и получить поручительство, если вдруг у вас не хватает залоговых ресурсов. Мининвест субсидирует затраты на лизинг оборудования, модернизацию производства, выход на маркетплейсы, затраты социальных предприятий, а также процентные ставки по инвестиционным кредитам. Сегодня можно обратиться за любой помощью, скорее всего, вам её окажут и ещё дадут ценные советы.

– С чего начать своё дело, когда есть только бизнес-идея? А тому, у кого её пока нет, но завести собственное дело хочется, какие сферы и какие ходы вы бы посоветовали?

– Если есть бизнес-идея, я рекомендую её и развивать, а если есть конкретные

вопросы, возникшие в процессе её реализации, то лучше обратиться в центр «Мой бизнес». Офисы есть в каждом городе. Более того, если у вас есть желание начать своё дело, но нет идей, то наши специалисты помогут вам и с этим. Также советую попробовать себя в качестве наёмного сотрудника в той сфере, в которой вы планируете вести бизнес, чтобы узнать все нюансы изнутри и не допустить ошибок в будущем. Кроме того, вы можете воспользоваться уже готовым решением – приобрести франшизу. На Инвестиционном портале Московской области можно найти много идей, возможно, что-то вам подойдёт.

– Какую поддержку оказывает ваш центр предпринимателям в условиях сложной экономической ситуации в стране и мире?

– В нашем офисе мы подберём те федеральные, региональные и муниципальные меры поддержки, которые подходят именно вашему бизнесу, и поможем их получить.

– А с какими запросами предпринимателей пришлось работать в пандемию?

– Пандемия была сложным периодом для нас и бизнеса в целом. Для многих встал вопрос самого существования их бизнеса. Важным моментом было то, что многие предприятия продолжали работать, а как получить пропуска для сотрудников – не знали. Кто-то не понимал, как продолжать работать, если нет возможности перейти на «удалёнку». Было много вопросов вроде: «Где взять деньги на оплату аренды, заработной платы и налогов, если организация фактически не работает?» Мы помогали оформить пропуска и информировали обо всех изменениях в ограничительных мерах.

– Расскажите о работе центра в области межрегиональных и международных контактов.

– В Подмоскovie функционирует Фонд внешнеэкономической деятельности, информацию об услугах которого можно получить в центрах «Мой бизнес». Основные цели деятельности фонда – стимулирование и вовлечение субъектов предпринимательства в экспортную деятельность, а также содействие выходу предприятий Московской области на иностранные рынки товаров, услуг и технологий, повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий. Фонд консультирует предпринимателей по вопросам экспорта, занимается обучением субъектов предпринимательства по тематике внешнеэкономической деятельности, готовит перечень проводимых за рубежом деловых мероприятий: выставок, ярмарок, тендеров, семинаров и т. д. Центр поддержки экспорта Москов-

ской области занимается организацией участия субъектов предпринимательства Московской области в выставочно-ярмарочных мероприятиях в регионах РФ, странах дальнего и ближнего зарубежья. Фонд обеспечивает подготовку справок и обзоров потенциальных рынков сбыта за рубежом, справок о продажах аналогичных товаров за рубеж конкурентами из других субъектов Российской Федерации.



В фонде Московской области можно получить консультации по вопросам стандартизации, сертификации, лицензирования и таможни. Компетентные специалисты фонда обеспечивают перевод материалов компаний на английский и другие языки для составления экспортных и инвестиционных предложений. Перечень предлагаемых услуг центра действительно очень широк, что позволяет предпринимателям решать самые различные вопросы, связанные с экспортной деятельностью.

– Расскажите о дальнейших планах. Какие проекты собираетесь реализовать?

– «Мой бизнес» всегда в процессе создания чего-то нового. Мы постоянно на связи с предпринимателями и по их запросам внедряем новые услуги и сервисы, чтобы облегчить ведение бизнеса и снять различные административные барьеры.

Из ближайших планов – создание Штаба по защите бизнеса, внедрение сервиса самопроверок по контрольно-надзорной деятельности, внедрение новых комплексных услуг, таких как лицензирование пассажирских перевозок, а также подбор недвижимости для ведения бизнеса.

Подготовила Эльвина Антrepева

Креативное сопровождение бизнеса



ideationpro.ru

+ Графический дизайн

От визитки до упаковки
и даже больше

+ Промышленный дизайн

От изделий из пластика
до арт-объектов и инсталляций

+ Дизайн упаковки

От лендинга
до интернет-магазина

+ Продвижение в digital

От контекста и SEO
до таргета и SMM

И многое другое

Наши
награды



DuPont™
CORIAN®
SHAPE THE FUTURE OF BLACK
INTERNATIONAL DESIGN AWARD

2021 WINNER
**EUROPEAN
PRODUCT
DESIGN
AWARD**

**DESIGN AND DESIGN
INTERNATIONAL AWARD**

Мытищи, Московская область,
Россия, 141008,
улица Колпакова, 44

info@ideationpro.ru

+7 495 136-41-47



Полиграфия в классическом исполнении

ВСЕ ВИДЫ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ УСЛУГ:

Полная допечатная подготовка.

Разработка дизайн-проектов, логотипов и фирменного стиля, дизайн, верстка любой сложности.

Цифровая и офсетная печать.

Тиражи от 1-го экземпляра до больших тиражей, на любых видах офсетных и мелованных бумаг, на различных сортах плёнок и на дизайнерских бумагах; печать заказов с переменными данными.

Дополнительные работы.

Биговка, ламинация, перфорация, навивка пружин, вырубка, тиснение, нумерация, УФ-лак и др. Цифровая и постановочная фотосъемка, фотоработы.

Эксклюзивные картины.

Лошади, собаки, кошки и других животные на заказ, выполненные карандашом или пастелью.

Тел.: +7 (925) 508-71-62 • E-mail: alt-x2021@bk.ru • www.borisova.biz





«Один в поле не воин!» – принцип, которого придерживается бизнес-леди из города Одинцово. Финансовый эксперт, член Палаты налоговых консультантов, владелец центра бухгалтерского обслуживания и официальный партнёр компании «1С» Анастасия Алдошина убеждена, что без профессиональной поддержки серьёзной франчайзинговой сети на рынке бухгалтерских услуг просто не выстоять. «1С» предоставляет своим партнёрам не только бесплатное программное обеспечение, но и поддерживает их уровень знаний в области бухгалтерии и налогообложения на протяжении всего сотрудничества. Об этом и других преимуществах работы в «1С» и рассказала нам руководитель компании «Центр бухгалтерских услуг 1С: БухОбслуживание» Анастасия Анатольевна.

АНАСТАСИЯ АЛДОШИНА:

«1С: БухОбслуживание» – гарант качества в сфере бухгалтерских услуг!»

– Анастасия, вы являетесь руководителем частной компании по бухгалтерскому обслуживанию и в то же время вы официальный представитель компании «1С». Разъясните, «1С: БухОбслуживание» – это своего рода франшиза в сфере бухгалтерских услуг?

– Всё верно: я являюсь официальным представителем компании «1С». «1С: БухОбслуживание» – самая большая в России сеть профессионального ведения учёта и отчётности. В сети компании зарегистрировано более 400 партнёров из разных городов и регионов. При этом все мы владельцы частных фирм, но работаем по одним стандартам и требованиям, разработанным компанией «1С». Такой под-

ход позволяет оказывать качественные услуги по ведению бухгалтерского учёта, независимо от местонахождения представителя. Это делает нас сильным игроком на рынке услуг и позволяет долгие годы сохранять позицию лидера. Партнёры, не справляющиеся с возложенной на них ответственностью, покидают сеть. Для моих клиентов и клиентов партнёров «1С: БухОбслуживание» – гарант качества в сфере бухгалтерских услуг! Если говорить о цифрах, то в общей базе сети «1С: БухОбслуживание» порядка 36 тысяч клиентов, что, безусловно, демонстрирует уровень доверия со стороны предпринимателей и клиентоориентированность со стороны исполнителей, то есть нас!

– Расскажите, что для вас значит быть партнёром «1С»? Какие преимущества даёт это сотрудничество?

– Для меня «1С» – это стабильность, надёжность и постоянная поддержка. Помимо предоставления бесплатного ПО, компания «1С» часто проводит для своих представителей обучающие вебинары, семинары и встречи в формате нетворкинга. Принадлежность к такому крупному сообществу профессионалов даёт мне возможность быть в курсе последних изменений в законодательстве, касающихся бухгалтерии и налогообложения. Ежегодно компания «1С» организывает для франчайзи партнёрские семинары, которые я всегда посещаю с большим удовольствием: они заря-

жают идеями и вдохновением на целый год! Для главных бухгалтеров управляющая компания «1С» раз в две недели проводит обучающие вебинары, на которых освещаются актуальные темы, относящиеся к нашей деятельности. После каждой лекции специалист моего офиса обязан пройти тестирование, для того чтобы доказать, что прослушанный материал был полностью им усвоен. Каждый пришедший в компанию менеджер по работе с клиентами обязан пройти обучение и аккредитацию, чтобы стать сертифицированным специалистом и сотрудником «1С», что исключает появление в компании случайных и привыкших работать спустя рукава людей. Проверки и аудит – ещё одно преимущество сети «1С», они не оставляют партнёрам сети ни единого шанса на ошибку и контролируют все рабочие процессы с целью выявления недочётов, которые зачастую могут обернуться для наших клиентов-бизнесменов проблемами. Я чувствую поддержку управляющей компании и стараюсь соответствовать той высокой планке, которую задаёт нам главный офис. Вместе с «1С» мы развиваемся и трудимся на благо клиентов, предоставляя безупречное обслуживание в области бухгалтерского учёта, кадрового учёта, расчёта заработной платы и формирования отчётности!

– Как давно компания «Центр бухгалтерских услуг 1С: БухОбслуживание» работает на рынке? Кто ваши клиенты? Из каких они регионов, какой деятельностью занимаются?

– Мы работаем под брендом «1С: БухОбслуживание» с 2018 года, некоторые из наших клиентов уже более двух лет доверяют нам ведение своей бухгалтерии, при этом расстояние не является преградой для наших профессиональных взаимоотношений. Мы ведём клиентов по всей Московской области и работаем удалённо. Аутсорсинг давно занял своё место на рынке и успешно развивается. Редкий клиент просит, чтобы его делами занимался конкретный бухгалтер, которого он мог бы видеть в своём офисе хотя бы один раз в неделю, но даже в таком случае мы готовы прийти на помощь. Наши клиенты – прогрессивные компании с различными сферами деятельности, которых объединяет одно: они ценят своё время и доверяют современным методам ведения документации. Среди них есть индивидуальные предприниматели, владельцы стартапов, некоммерческие организации, общества с ограниченной ответственностью, кооперативы, ТСЖ.

– Какие пакеты услуг вы предлагаете на сегодняшний день?

– Мы предлагаем несколько пакетов услуг, а также бесплатное пользование ПО «1С: БухОбслуживание» на одного поль-

зователя, что позволяет нашим клиентам иметь доступ к базе 24/7. У них нет необходимости при первом же вопросе обращаться к своему бухгалтеру, чтобы достать из программы необходимый документ. Имея свой личный кабинет, клиент может самостоятельно работать с первичной документацией, а ведение отчётности делегировать нам.

Если говорить подробнее о предоставляемых услугах, то у нас есть следующие пакеты:

- тариф «Комплексный сервис»;
- тариф «Отчётность»;
- тариф «Расчёт заработной платы и кадровый учёт»;
- тариф «Расчёт заработной платы»;
- тариф «Программа и консультация»;
- регистрация ЮЛ и ИП, внесение изменений;
- услуги налогового консультанта.

Все базы наших клиентов находятся на защищённом сервере «1С» в облаке, что гарантирует абсолютную безопасность сохранности данных.

– Какое количество сотрудников работает на благо ваших клиентов? Как в вопросах образования специалистов вас поддерживает компания «1С»?

– У нас не самый большой штат сотрудников, но мы чётко выполняем свои задачи. Для меня, как для руководителя, важно качество предоставляемых услуг, а не количество компаний-клиентов. Надо отдавать должное, что управляющая компания «1С» снимает с меня, как с руководителя, ответственность за полноту знаний моих специалистов, мне совершенно не нужно самой заботиться об их образовании и проверять, насколько действия моих специалистов правильны и логичны. Дважды в год главные бухгалтеры моей компании проходят серьёзное тестирование от «1С» для подтверждения квалификации, после которого они могут вновь приступить к своим обязанностям.

– Как кризис отразился на деятельности ваших клиентов? Как вы помогли им преодолеть все сложности локдауна и посткризисного ведения бизнеса?

– К счастью, почти все мои клиенты смогли переквалифицироваться, сохранить сотрудников и перестроить свой бизнес таким образом, чтобы избежать закрытия. Моя команда, в свою очередь, помогала им собирать документы для получения субсидий и кредитов. За какие-то услуги мы вовсе не брали с клиентов деньги, так как понимали, что сейчас всем приходится очень тяжело, а в каких-то случаях делали большие скидки, чтобы самим оставаться на плаву.

– Мы знаем, что вы не только бизнес-леди, но и налоговый консультант. Рас-

скажите об этой деятельности: что входит в ваши должностные обязанности? С какими вопросами представители бизнеса обращаются к вам за помощью, как к эксперту?

– Да, я аттестованный консультант по налогам и сборам, член Палаты налоговых консультантов РФ и, вопреки всеобщим представлениям, не работаю в налоговой инспекции. Но я хорошо знаю налоговый кодекс и консультирую предпринимателей по тому, как правильно в рамках налогового законодательства общаться с налоговыми инспекторами, какую систему налогообложения выбрать, какими налоговыми льготами они могут воспользоваться и как грамотно с точки зрения налогообложения оформить сделку. Моя задача – предостеречь предпринимателя от всевозможных ошибок. Налоговый консультант – это больше, чем просто бухгалтер: его ценность заключается в глубоком понимании вопросов, связанных с налогообложением, проверками и требованиями налоговой инспекции. Я постоянно прохожу повышение квалификации и подтверждаю свои знания, так как сертификат на право ведения данной деятельности действует только в течение двух лет.

– Расскажите о ваших достижениях и результатах работы за последние годы. К каким профессиональным показателям вы стремитесь сегодня?

– Недавно в Палате налоговых консультантов я стала участником социального проекта. Он подразумевает работу на горячей линии, куда налогоплательщики (физические и юридические лица) со всей страны могут обратиться к нам с различными вопросами – как письменно, так и по видеосвязи. Мы консультируем людей на безвозмездной основе, повышаем их грамотность в вопросах налогообложения и налогового кодекса. Этот проект потребовал от меня, помимо профессиональных знаний, ещё и развития личностных качеств. Налоговый консультант должен быть и психологом, иметь большую стрессоустойчивость и уметь общаться с разными типами людей. Эта работа требует ответственности, внимания и опыта. Если говорить о профессиональных планах моей компании, то, конечно, я стремлюсь к развитию, неравнодушна к судьбе своих клиентов и всячески поддерживаю их в решении финансовых вопросов. Я не гонюсь за определёнными показателями, но выступаю за гармонию и благополучие своих клиентов и сотрудников. Бизнес для меня – не просто способ зарабатывания денег, приобретения престижа и статуса. Это мой жизненный ресурс, моё вдохновение, источник сил и энергии!

Подготовила Дарья Бакарина

КЭП:

**ВСЕ АСПЕКТЫ
ИЗ ПЕРВЫХ РУК**



С июля 2021 года в сфере электронной подписи начались масштабные изменения. Они повлияют на всех, кто предоставляет отчётность посредством телекоммуникационных каналов связи или использует подпись при получении государственных услуг. О том, как не остаться без электронной подписи в этот период, расскажет начальник инспекции Федеральной налоговой службы по городу Наро-Фоминску Московской области Наталья Петровна Симакова.

– Наталья Петровна, расскажите о новых возможностях, предоставляемых Федеральной налоговой службой для налогоплательщиков.

– Быстроразвивающиеся сервисы налоговой службы помогают бесконтактному и оперативному взаимодействию бизнеса с налоговыми органами по решению практически всех вопросов в режиме онлайн. При электронном взаимодействии юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с налоговыми органами применяется квалифицированная электронная подпись. С 1 января 2022 года на ФНС России возлагаются функции по выпуску таких подписей. У аккредитованных в настоящее время удостоверяющих центров срок действия выпущенных ими квалифицированных сертификатов электронной подписи действует до окончания срока действия сертификатов ключей проверки такой электронной подписи. Когда срок действия КСКПЭП закончится, можно будет использовать только сертификаты, выданные Удостоверяющим центром ФНС России. С 1 июля 2021 года ФНС России наравне с указанными удостоверяющими центрами уже обеспечивает выпуск квалифицированных электронных подписей. Данная государственная услуга является бесплатной. С перечнем инспекций, предоставляющих такую услугу, можно ознакомиться на сайте: www.nalog.ru (Главная страница / Иные функции ФНС России / Удостоверяющий центр ФНС России / Порядок получения электронной подписи).

– Почему налоговый орган решил заняться выдачей сертификатов ЭЦП?

– В последние годы участились случаи противоправных действий с использованием электронных подписей: например, мошенники вместо бухгалтера подают уточнённые декларации в сумме, превышающей прошлогоднюю выручку, сдают декларацию за компанию (и компания теряет деньги). Да и вообще, случаи обнуления деклараций случаются всё чаще.

Один из вариантов, как злоумышленник мог завладеть ЭЦП, – через недобросовестный удостоверяющий центр или отдельных сотрудников, которые сделали дубликат ключа и продали недоброжелателям компании.

В этом году МВД предложило ввести уголовную ответственность за преступления с электронной подписью. Предполагается, что за неправомерное владение КЭП мошеннику будет грозить наказание – от 100-300 тыс. рублей штрафа до лишения свободы на срок до трёх лет.

В этом контексте передача госструктуре такой важной задачи весьма логична.

К тому же переход права выпуска ЭЦП к ФНС обеспечит дополнительный контроль за выпуском ЭЦП со стороны госорганов и даст уверенность в надёжности цифровой подписи и предоставляемых в налоговый орган данных.

– Существуют ли ограничения для получения квалифицированной электронной подписи?





– Да, выдача электронной подписи производится с учётом некоторых ограничений:

1. Удостоверяющий центр ФНС России бесплатно выдаёт квалифицированные сертификаты только для юридических лиц (генеральному директору, который действует от лица компании без доверенности), индивидуальных предпринимателей и нотариусов.

2. Квалифицированный сертификат физического лица, а также лица, планирующего действовать от имени юридического лица по доверенности, можно получить в коммерческих аккредитованных удостоверяющих центрах.

3. Квалифицированные сертификаты выпускаются территориальными налоговыми органами по предварительной записи. Заявитель должен лично представить заявление на выпуск КЭП, все необходимые документы и пройти процедуру идентификации.

4. Электронный носитель информации (USB-флешка) должен быть сертифицирован Федеральной службой по техническому и экспортному контролю России или ФСБ России. Это необходимо для обеспечения конфиденциальности ключей электронной подписи пользователя, исключения риска их компрометации и использования без ведома владельца. Приобрести носитель ключевой информации можно у дистрибьюторов производителей и в специализированных интернет-магазинах. Можно использовать имеющиеся

носители ключевой информации при наличии действующих сертификатов соответствия на этот носитель.

– Как организация или индивидуальный предприниматель может получить электронную цифровую подпись и кто может обратиться за получением?

– За получением квалифицированного сертификата в инспекцию может обратиться:

- юридическое лицо (лицо, имеющее право действовать без доверенности – руководитель);
- индивидуальный предприниматель;
- нотариус.

Налогоплательщику необходимо лично обратиться в любую налоговую инспекцию. Кроме того, можно предварительно записаться на приём с помощью электронного сервиса ФНС России «Онлайн-запись на приём в инспекцию», а также посредством личного кабинета налогоплательщика.

При себе необходимо иметь:

- паспорт гражданина РФ (оригинал);
- СНИЛС (оригинал);
- USB-носитель ключевой информации (токен) для записи квалифицированного сертификата и ключа электронной подписи, сертифицированный ФСТЭК России или ФСБ России. Такие как Rutoken, JaCarta, E-Smart, «Рутокен ЭЦП» и другие носители.

Индивидуальные предприниматели могут подать заявку на выпуск квалифици-

рованного сертификата через личный кабинет. Данные заявителя будут проверены автоматически. Пользователю сервиса останется посетить налоговую инспекцию для прохождения процедуры идентификации личности и получить электронную подпись на сертифицированный носитель ключевой информации.

Полученные в рамках «пилотного» выпуска квалифицированные сертификаты являются легитимными, имеют срок действия 15 месяцев и могут использоваться для сдачи отчётности и ведения хозяйственной деятельности в рамках Федерального закона от 06.04.2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

– Закон о выдаче КЭП начнёт действовать с 1 января 2022 года, но удостоверяющие центры ФНС России начали выдавать эти подписи уже сейчас. Сколько налогоплательщиков получило подписи по новым правилам?

– Как и говорилось ранее, с 1 июля 2021 года ФНС России приступила к полномасштабному выпуску сертификатов ключей проверки электронной подписи.

По состоянию на 26.08.2021 г. Удостоверяющим центром ФНС России в Московской области выпущено 3069 КСКПЭП.

В нашей налоговой инспекции состоят на учёте 5225 индивидуальных предпринимателей и 3778 юридических лиц. Из них уже получили подписи 52 компании и 61 предприниматель. Мы ожидаем планомерного увеличения обращений к началу действия поправок в Федеральном законе «Об электронной подписи». Инспекцией, в свою очередь, принимаются все необходимые меры для постепенного и комфортного перехода налогоплательщиков на новые правила использования КЭП.

Кроме того, у ФНС России в этом функционале есть партнёры. В соответствии с законом доверенными лицами являются ПАО «Сбербанк России» и АО «Аналитический центр». К таким организациям предъявляются самые высокие требования, как к самой структуре, так и к технологическим возможностям.

– Наталья Петровна, напоследок скажите, можно ли где-нибудь ознакомиться с подробной информацией, если у кого-то остались вопросы?

– Безусловно: Федеральной налоговой службой создана промостраница, находящаяся на сайте: www.nalog.gov.ru (Главная страница / Иные функции ФНС России / Удостоверяющий центр ФНС России). Также можно обращаться по телефону единого контакт-центра ФНС России: 8-800-222-22-22.

Подготовила Елена Александрова





«Мои клиенты – мои друзья!» – фраза, которую Светлана Шишкова не устаёт повторять. Уже много лет бизнесу во многом благодаря неординарным способностям к коммуникации. «Эйфория» – не просто магазин натуральной косметики, это пространство для женщин, где они могут интересно провести время, приобрести натуральные средства для ухода за кожей и волосами, а также получить профессиональную консультацию сертифицированного ароматерапевта. Совместно с экспертами в области косметологии, психологии и медицины владелица бизнеса проводит обучающие и развлекательные мастер-классы в своём магазине. О лечении ароматами, о любви ко всему истинно женскому и о развитии социального проекта «Мир бизнес-мам» рассказала общественный деятель Дмитрова Светлана Шишкова.

СВЕТЛАНА ШИШКОВА, «ЭЙФОРИЯ»: «Я знаю, чем пахнет счастье!»

– Светлана Васильевна, с чего началось ваше увлечение ароматами?

– С самого детства у меня была страсть ко всему благоухающему! Помню, как часто я дарила маме на день рождения или Новый год ароматное мыло: его легко было достать, так как мы жили в Прибалтике. Это место у многих людей советского периода ассоции-

руется с косметической фирмой «Дзинтарс», продукция которой пользовалась огромной популярностью. Мои родители часто привозили бабушке, жившей в Подмоскowie, подарки, в том числе и парфюмерию. Духи «Рижская сирень» считались большой роскошью. Во времена товарного дефицита в столице можно было встретить только одни

духи – «Красная Москва». С возрастом мой детский интерес к миру ароматов усилился и из любительского перерос в профессиональный. Интуитивно я часто прибегала к ароматерапии, пользовалась эфирными маслами в лечебных и косметических целях, но не думала, что это увлечение станет приносить мне доход.

– Расскажите, что подвигло вас создать свой магазин натуральной косметики?

– Моё мировоззрение сильно изменилось после рождения детей. За время декрета я переосмыслила свою прошлую профессиональную деятельность и решилась на серьёзный шаг: открыть собственный магазин. В 2007 году я арендовала небольшое помещение в центре города и начала продавать натуральное мыло собственного производства. В домашних условиях я варила мыло, добавляя в него качественные эфирные масла и природные компоненты, такие как маковые или кофейные зёрна, овсяные хлопья. Я много экспериментировала с ассортиментом товаров своего магазина, до того как пришла к сегодняшней концепции.

– Какие этапы развития проходил магазин «Эйфория»? Кто ваши партнёры? Какой ассортимент представлен в магазине сегодня?

– Проект магазина «Эйфория» был создан без какого-либо бизнес-плана. Мы открыли его вместе с мужем, и я счастлива, что близкие поддерживали меня в этом начинании. До декрета я долгое время работала в сфере торговли: заказывала товары, оформляла накладные и занималась бухгалтерией. Этот опыт помог мне научиться взаимодействовать с людьми и быстро находить с ними общий язык. На этапе открытия своего магазина я познакомилась с коллегами, которые поделились со мной собственным опытом организации бизнеса и помогли в решении некоторых вопросов. Опираясь на свои знания и опыт коллег, я открыла магазин, на прилавках которого, как я говорила, сначала было только мыло. Отдел был крохотный, не больше 17 квадратных метров. Позже по просьбам клиентов я стала расширять линейку товаров и завезла уходовую косметику американских, болгарских и белорусских производителей. К этому моменту я хорошо разобралась в своей целевой аудитории и поняла, в каком направлении хочу развиваться. Спрос на белорусскую косметику преобладал над продукцией других производителей, и в течение 3-5 лет я поставляла только её, пока город не заполнили конкуренты. Постепенно магазинчики и отделы с белорусской косметикой стали появляться на каждом шагу. Это сильно меня огорчало, но я не опустила руки и решила, что пришло время для роста. Мои клиенты – моё спасение! Ведь именно они всегда помогают найти новые пути решения. Одна из моих постоянных покупательниц пришла в магазин «Эйфория» с пустым флаконом из-под крема новосибирской косметической фирмы TM ChocoLatte. Этот крем она приобрела на одной из

выставок, и он ей очень понравился, но о том, где купить его вновь, она не знала, поэтому обратилась ко мне. Спустя время на осенней выставке InterCHARM я встретила этот бренд и лично познакомилась с руководством косметического производства. Мне понравилось, что фирма очень клиентоориентирована и внимательна к своему потребителю. У косметической компании TM ChocoLatte есть целая линейка скрабов для тела: с солью, с мёдом, с мёдом и сахаром, только с сахаром. Такое разнообразие связано с тем, что основные клиенты компании – веганы и вегетарианцы. Это люди, которые заботятся о своём здоровье и не употребляют в пищу определённые продукты, мёд в том числе. И вот представьте, что при создании скраба для тела их потребности тоже учитываются! Конечно, теперь мы тесно сотрудничаем с компанией TM ChocoLatte, я с удовольствием продаю товары этой фирмы у себя в магазине. У нас в ассортименте есть не только косметика для ухода за лицом, волосами и телом, но и всевозможные ароматные соли и гейзеры для ванн. Они очень красиво оформлены в виде аппетитных пирожных и волшебно пахнут. Также недавно мы расширили линейку товаров различными приятными мелочами, в продаже появились аромасвечи, аромакулоны, благовония и всё необходимое для того, чтобы создать в доме поистине женское пространство.

– Кто ваша целевая аудитория? На кого ориентированы продажи? Клиентки какого возраста и каких профессий обращаются к вам чаще всего?

– В основном это женщины среднего возраста. В профессиональном отношении они или менеджеры среднего и высшего звена, или собственники бизнеса. Это люди моего круга, наша деятельность очень схожа, и мы часто ведём совместные общественные проекты. В качестве примера могу рассказать об одной из моих клиенток, которой я открыла глаза на настоящую натуральную косметику. Девушка – владелец бизнеса, и до нашего знакомства она пользовалась уходовыми средствами известного французского бренда. Производитель позиционирует себя как компанию, создающую натуральную косметику. При этом если детально изучить состав их продуктов, то можно убедиться, что средства в большей степени содержат синтетические, то есть искусственные ингредиенты. В свою очередь, я могу похвастаться тем, что на наших полках стоит абсолютно натуральная косметика, можно сказать даже: органическая, то есть состоящая на 80% из растительных компонентов. Я учу своих знакомых детально разбираться в составе продуктов, которыми они пользуются,

и надо сказать, что после моих консультаций ещё никто из них не возвращался к своей прежней косметике. Если говорить о психологии моих клиентов, то это увлечённые люди, которые ценят своё время, любят проводить его с пользой для здоровья и личностного развития. С одной стороны, с ними всегда есть о чём поговорить, они интересны, начитаны и ведут осознанный образ жизни. Но, с другой стороны, к сожалению, их довольно мало. Стоит признать, что у меня нет большого числа посетителей магазина, хотя есть стабильные и постоянные клиенты. Вместе мы давно вырабатывали концепцию: в магазине «Эйфория» всегда будут представлены только отечественные бренды с европейским качеством. Я искренне стараюсь, чтобы и составы, и качество, и цена полностью удовлетворяли моих покупателей.

– Период самоизоляции 2020 года подтолкнул вас к созданию интернет-магазина. Насколько увеличились шансы сохранить бизнес после перехода в онлайн?

– Весной 2020 года магазин пришлось временно закрыть, как того требовала ситуация. Нужно было что-то предпринимать для сохранения клиентской базы, поэтому я решила в кратчайшие сроки создать интернет-версию магазина «Эйфория». На протяжении 13 лет я продавала товары только в офлайн-формате, хотя являюсь активным пользователем социальных сетей и успешно веду свой блог. До кризиса 2020 года я не видела смысла в онлайн-продажах. В период локдауна мне пришлось срочно разработать новую концепцию взаимодействия с клиентами и начать работу. Я проводила консультации в мессенджерах, помогала людям подобрать средства по уходу за собой и самостоятельно доставляла товары в пределах города. При заказе свыше 1000 рублей доставка была бесплатной. Пока длился режим самоизоляции, клиенты активно пользовались сайтом, но после того как представителям торговли разрешили вернуться к привычному режиму работы, количество заказов через интернет уменьшилось. На сегодняшний момент сайт работает для иногородних покупателей, которые приходят к нам по рекомендациям друзей. В интернет-магазине «Эйфория» они могут выбрать понравившиеся товары и оформить заказ, который мы соберём за короткий срок. Мы тесно общаемся со своими клиентами и отправляем заказы по всей Московской области и за её пределы. За 14 лет бизнеса я поняла, что сарафанное радио – лучший способ рекламы.

– В каких социальных проектах вы участвуете?

– Я являюсь активным общественным деятелем, председателем Комитета ремесленников при Союзе «ДМТПП» и членом Комитета по развитию женского предпринимательства МОО «Опоры России». Мне приятно вспоминать о тех проектах, в которых я участвовала вместе с общественными организациями. Один из наиболее ярких – выставка «МАМА МОЖЕТ ВСЁ». Официальное открытие состоялось 5 марта 2019 года в Доме Правительства. Губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьёв лично приветствовал женщин-предпринимателей и благодарил их за инициативу. Далее фотографии и бизнес-истории всех участниц, а их было более 200, перемещались из города в город и в конце апреля 2019 года приехали в Дмитров. Здесь на территории музея-заповедника «Дмитровский кремль» я открыла выставку с предпринимателями из нашего города. К сожалению, это событие произошло на пороге локдауна – все выставочные залы и музеи вынуждены были закрыться на долгое время. Организаторы выставки приняли решение перейти в онлайн-формат и создали новый проект, который получил название «Женщины Подмоскovie – Бренд». Для этого каждая из участниц записала видеовизитку, в которой рассказала о себе и своих возможностях. Инициатором проекта выступила председатель Комитета по развитию женского предпринимательства МОО «Опоры России» – Любовь Герасченко. С комитетом МОО «Опоры России» я посещала много стран, где знакомилась с представителями женского бизнеса. Это очень полезный опыт, он вдохновляет и поддерживает.

Также хочу рассказать о своей постоянной работе в проекте «Мир бизнес-мам». Я очень рада, что когда-то стала продвигать это сообщество в нашем городе. Считаю, что именно этот проект помог расширить мою клиентскую базу и спас мой бизнес в кризис 2020 года. Каждый месяц мы проводим встречи, где у новых членов сообщества есть возможность рассказать о себе и познакомиться с другими представителями женского бизнеса. Проект создавался в 2016 году в Московской области двумя бизнес-леди, которые были озадачены нехваткой клиентов и отсутствием поддержки со стороны. Сложная ситуация подтолкнула их к организации бизнес-сообщества. Проект помог объединить предпринимателей из разных областей, тем самым расширил аудиторию клиентов. На встречах дамы делились опытом, рассказывали о своих достижениях и провалах, а также придумывали новые коммерческие и благотворительные проекты. Собрания членов сообщества и сейчас проходят в формате рго-ланча и, как правило, в каком-нибудь

красивом месте, например в моём магазине, в студии красоты или ресторане. Каждый рго-ланч состоит из трёх блоков: это нетворкинг, самопрезентация и выступление эксперта. Нетворкинг – своего рода игра, главное условие которой – познакомиться с наибольшим количеством людей и обменяться контактами. Во время самопрезентации девушкам даётся не более трёх минут, чтобы рассказать о себе и своём деле. В завершение вечера приглашённый эксперт проводит семинар на волнующую многих тему, касающуюся ведения бизнеса. Иногда вместо семинара мы проводим мастер-классы или другие приятные мероприятия. Хочу заметить, что стать частью сообщества «Мир бизнес-мам» может любая женщина, независимо от того, имеет ли она свой бизнес. Наличие детей также необязательно для вступления. Главное – быть инициативной и иметь желание развиваться! Очень часто новенькие после второй-третьей встречи находят себе партнёра для общего дела и открывают совместный бизнес.

Я руковожу нашим дмитровским сообществом с 2018 года. Уже в первый год работы мы провели большую ярмарку, где мастерицы и женщины-предприниматели демонстрировали свои возможности перед широкой аудиторией. За помощь в организации этого мероприятия я хочу поблагодарить Союз «ДМТПП». Руководство торгово-промышленной палаты радушно приняло нашу идею и предоставило под мероприятие выставочный зал коворкинг-центра «НА СТАРТ», где 45 участниц рассказывали посетителям о своих товарах и услугах.

– Что такое ароматерапия? Расскажи-те, как проходит процесс создания персональных духов?

– Ароматерапия – это лечение ароматами. В своё время мне было интересно изучать свойства масел и узнавать об их влиянии на настроение и состояние человека. Путь моего обучения был долгим, я занималась у разных мастеров и впитывала знания как губка. После прохождения первого базового курса по ароматерапии мне захотелось самостоятельно создавать ресурсные духи, которые позже я назвала ароматным лекарством. Для этого я отправилась на курсы к Анне Зворыкиной – парфюмеру, создателю натуральных духов и автору книги «От гвоздики до Сандала. Ольфакторная азбука и путеводитель по миру натуральных ароматов». На этом обучении у нас было много практики. Анна творческий человек и учит именно сочетать масла, её вклад в моё образование, безусловно, очень большой. Но для меня было важно создавать не только ароматные, но ещё и полезные композиции. В своей практике я не использую син-

тетические масла, только натуральные. Возможно, аромат таких духов покажется непривычным, но важно то, что они работают. В зависимости от рецептуры и выбора ингредиентов духи помогают избавиться от бессонницы, снять тревогу, придать уверенность в себе. Ароматы воздействуют на наши природные инстинкты, меняют наше настроение и даже, не побоюсь сказать, наш характер. Перед началом индивидуальной работы с клиентом мы выбираем из 80 масел те, что ему больше всего понравились. В процессе дегустации клиент делает заметки на соответствующем бланке, где масла разделены на группы: специи, пряности, хвойные, цитрусовые, цветочные масла. Каждая группа ароматов отвечает за то или иное состояние или чувство. Специи или пряности отвечают за нашу энергию, цитрусовые – за коммуникацию, хвойные – за логику. Выбор аромата указывает на истинные проблемы человека. Если, например, клиент боится одиночества или старости, то он, скорее всего, выберет масло лайма. Или, к примеру, человеку не хватает энергии и его мучает хроническая усталость – его притягивает запах масла бергамота.

Далее под моим руководством, соблюдая известные пропорции, мы составляем духи из 6-8 фаворитов. Ресурсные духи не обладают стойкостью и шлейфом. Они держатся на нашей коже не более четырёх часов. Через два часа после нанесения в каждой клеточке вашего организма будет эфирное масло, даже если аромат духов не ощущается. Для подтверждения своих слов могу рассказать об одном простом эксперименте: если взять натуральное эфирное масло апельсина и капнуть себе на ладонь, через 10 минут вы почувствуете вкус апельсина во рту.

– В каких странах наиболее развита об-ласть ароматерапии?

– Есть всего три развитые в этой сфере страны: Франция, Великобритания, Америка. Я являюсь wellness-консультантом компании doTERRA. Это американский производитель эфирных масел. Я счастлива быть частью этой большой команды. У нас есть своя аромашкола, где выступают диетологи, нутрициологи и врачи, которые активно используют в своей практике эфирные масла. Каждый четверг у нас проходят онлайн-занятия, а также очные встречи. Компания проводит крупные мероприятия: форумы, конференции. Одна из таких встреч проходила на Гавайях. Это одно из масштабных мероприятий, куда съезжались все желающие члены сообщества doTERRA. Среди членов команды есть просто люди, которые используют эфирные масла в повседневной жизни, а есть профессиональные врачи и представители бизнеса. У эфирных масел широ-

кий спектр применений: они укрепляют иммунитет, помогают в решении проблем с ЖКТ, восстанавливают эмоциональный настрой и применяются в косметологии. Все эти мероприятия очень полезны, так как на них мы делимся опытом и приобретаем новые знания.

– Не так давно вы написали собственную книгу. О чём она и кому будет полезна?

– Прошлый год знаменателен для меня тем, что я наконец-то выпустила свою книгу «Чем пахнет счастье? Исповедь ароматерапевта». Для неё я собирала рецепты с 2016 года. К написанию авторской работы меня подвигли мои подруги и клиенты, охотно посещающие мои мастер-классы. Это уникальная книга, не похожая на другие из области ароматерапии. Я не описывала химический состав масел, не писала, где и какое растение произрастает и каким путём из него добывают эфирное масло. Я делилась именно личным опытом и рассказывала о том, какие эфирные масла я использую в своей повседневной жизни, делилась рецептами красоты и здоровья и рассказывала о том, как эфирные масла могут повлиять на нашу жизнь и характер. Книга может быть полезна довольно широкой аудитории. В ней я поделилась своими знаниями о литотерапии и рассказала про работу с камнями и кристаллами. Она будет интересна всем, кто увлекается эзотерикой, следит за своим здоровьем, ищет альтернативные способы помощи своему организму.

– Светлана, вы очень инициативный и позитивный человек, многие берут с вас пример. Скажите, как при такой занятости вам удаётся активно вести социальные сети? Какие ещё способы привлечения клиентов вы используете?

– Есть такое мнение, что любой женщине надо в день проговаривать не менее 22 тыс. слов. Сегодня эту потребность легко удовлетворяет интернет – главный ресурс по обмену информацией. Ведение социальных сетей я не считаю работой, потому что тот материал, который я там транслирую, идёт от души. Я не использую всевозможные рекламные ходы, но часто веду прямые эфиры в сети Instagram с популярными блогерами-нутрициологами и специалистами в области здорового образа жизни. Также я провожу развлекательные и познавательные мастер-классы для взрослых и детей в своём уютном магазине. По праздникам с детьми варю ароматное мыло или составляю духи. Для коллег и постоянных клиентов провожу тренинги с известными специалистами из области косметологии. Иногда у меня заказывают проведение мастер-классов на день рождения или свадьбу, такой формат очень популярен. Совместно с заказчиком

мы выбираем уютное место и небольшой компанией знакомимся с миром ароматов и свойствами эфирных масел. В завершение программы каждая девушка создаёт свои духи под индивидуальный запрос: для восстановления здоровья или эмоционального состояния.

– Как вы оцениваете свой проект и какие цели перед собой ставите в будущем?

– Я не скажу, что всегда была на вершине успеха, но мой проект даёт мне ощущение нужности и важности. Я чувствую себя полезной обществу, веду активный и

здоровый образ жизни и пропагандирую его. Специалисты в области эзотерики неоднократно говорили мне, что мой проект «Эйфория» – это часть меня, без него я не буду самой собой. В будущем я с большим удовольствием продолжу заниматься организацией встреч бизнес-сообщества «Мир бизнес-мам». Это проект даёт мне силы, вдохновляет и помогает развиваться, и с его помощью я рассказываю о своём бизнесе людям из других городов и регионов.

Подготовила Дарья Бакарина



ВИКТОР ТЮЛЕНЕВ:

«Компетентность стоит дорого, некомпетентность – ещё дороже»



Музей для обычного человека – это что-то вроде портала, который переносит нас в другой мир, предлагая на выбор разные страны, эпохи и произведения искусства. Именно музеи дают нам возможность увидеть то, что в повседневной жизни нам недоступно, погрузиться в какие-то исторические события, прикоснуться к тайнам давно ушедших личностей. Но мало кто из нас задумывается, что нужно для того, чтобы всё в музее правильно работало и выставка исправно принимала посетителей. О том, что собой представляет застройка музеев и выставок, нам рассказал генеральный директор компании «МКС Музейное строительство» Виктор Тюленев.

– *Ваша компания ведёт свою деятельность с 2000-х годов. С чего вы начинали и как перешли в музейно-выставочную сферу?*

– Мы начинали как строительно-монтажная организация, вели застройку коммерческих выставок, ярмарок и форумов. Сегодня к этой деятельности мы возвращаемся редко, только если речь идёт о крупных выставках и крупных клиентах.

Хотя сама организация «МКС Музейное строительство» и появилась в 2013 году, основной костяк коллектива начал складываться ещё в далёком 2002-м. Прорывным для нашей компании стал 2017 год:

мы сделали значительный шаг вперёд и сразу перешли из лёгкой весовой категории в тяжёлую, начав застраивать постоянные и временные музейные экспозиции. До этого мы работали только над экспозициями, направленными на рекламу и маркетинг компаний, музеи же представляют собой совсем другой вид деятельности.

– *Аббревиатура «МКС» в вашем названии расшифровывается как «Мы Команда Специалистов». Ваша специализация сегодня – это именно строительство музеев?*

– Да, наша идеология – «Мы Команда Специалистов», и мы всегда её придерживаемся. В наш коллектив не попадают случайные люди, в том числе и потому, что временами нам приходится работать и с ценными экспонатами, сделанными из золота или драгоценных камней. Поэтому наши сотрудники должны быть честными и порядочными людьми.

И сегодня мы полностью сосредоточились именно на направлении комплексной застройки постоянных и временных музейных экспозиций под ключ в тесном сотрудничестве с архитектурными бюро. На данный момент мы стараемся работать с наиболее успешными из них, ведь от профессионализма архитекторов в числе прочего зависит и наш успех. Они генерируют идею: делают 3D-визуализацию, описывают функционал работы экспозиции, а мы воплощаем её в жизнь, разрабатываем технологию и спецификацию используемых материалов с соблюдением всех музейных норм.

Для грамотной реализации у нас есть все необходимые компетенции. В первую очередь это собственное производство со столярным, слесарным и сварочным участками. Когда мы перешли к работе с музеями, нам пришлось освоить обработку и сварку всех металлов, включая нержавеющую, латунь и другие сплавы.

– *Уверена, что в вашей сфере деятельности не так много предложений от профессионалов. Насколько востребованы услуги вашей компании на рынке?*

– Действительно, в нашей отрасли представлено не так много компаний. Наверное, наши услуги – одни из самых дорогих на этом рынке. Но компетентность обходится дорого, а некомпетентность – ещё дороже. К нам, как правило, попадают сложные проекты, от которых другие отказались или отмахнулись. Мы смело берёмся за любые проекты, и ещё не было случая, чтобы мы что-то не выполнили. Более того, за годы работы у нас не было ни единого замечания или взыскания, не говоря уже о каких-то судебных тяжбах.

– *Ваша компания является одним из лидеров на рынке музейного строительства. Какие конкурентные преимущества обусловили это положение?*

– Наши конкурентные преимущества – это прежде всего профессиональные ком-

петенции коллектива. Когда мы работали с коммерческими выставками, там на монтаж отводилось 3-4 дня, а на демонтаж – один день, это очень быстрый темп работы, который можно сравнить с ремонтом в квартире за эти же сроки. В музейных экспозициях всё немного по-другому: на монтаж временной выставки отводится 10-14 дней, что в три раза быстрее, чем наш привычный темп работы. Поэтому мы эти проекты, что называется, щёлкаем как орешки. Работа в таком темпе – наше большое конкурентное преимущество.

Также нашу компанию выгодно отличает от многих конкурентов наличие необходимого парка производственного оборудования, среди которого – фрезерные, форматно-раскроечные, столярные, слесарные, сварочные и другие станки. На каждом участке работы мы можем полагаться на собственные силы, не опираясь на субподрядчиков. Изготавливая объект под ключ, мы отвечаем за работу на всех её этапах.

– А что с постоянными экспозициями? Их за 14 дней не организуешь.

– С постоянными экспозициями ещё интереснее. За полгода мы должны пустое бетонное помещение превратить в музей. В нашей работе масса нюансов: нужно обеспечить защиту от проникновения с магнитно-контактными и ультразвуковыми системами безопасности, инфракрасными датчиками и т. д., а также защиту от пыли. Плюс у каждой витрины должен быть свой микроклимат: определённое сочетание влажности и температуры. Персонал должен уметь обращаться с музейными экспонатами.

Кстати, ещё одно наше конкурентное преимущество состоит в том, что по окончании проекта мы сдаём заказчику исполнительную документацию, куда входят чертежи, рабочие проекты и пр., которые полностью соответствуют текущей обстановке, так как именно по ним изготавливалось и монтировалось всё оборудование. И спустя 10 лет при необходимости



можно открыть эти документы и посмотреть, где и что расположено, всё будет на положенных местах.

– Когда вы приступаете к застройке, проект музея уже существует или вы ищете архитекторов, которые его разрабатывают?

– Жизнь проекта протекает следующим образом. Сначала появляется идея в виде некоего технического описания. Далее в работу включаются сценаристы, которые ставят себя на место будущих посетителей. Опираясь на их сценарий, архитекторы разрабатывают свой проект музея и превращают сценарий в более конкретную форму. Часто клиент заказывает у нас весь комплекс услуг: и сценарий, и проект, и застройку. Этот вариант намного эффек-



тивнее, потому что чем меньше звеньев в цепи, тем меньше потеря информации. Архитектор, проектируя музей, уже чётко представляет, что и из каких материалов будет изготавливаться. По проекту делаются сборочные чертежи, это уже чисто техническая работа. После изготовления осуществляется монтаж экспозиции, затем – выкладка экспонатов, пусконаладочные работы, проверка всех систем и, наконец, открытие выставки.

У нас всегда присутствует гарантийное обслуживание: в случае временных выставок – на весь период, в постоянных экспозициях – минимум на год. Новая экспозиция как новый автомобиль: две недели происходит её «обкатка». На этот период мы оставляем на выставке дежурный персонал, который оперативно может что-то исправить или заменить. Если всё сделано качественно, а у нас обычно так и бывает, то дальше никаких проблем быть не должно. Первый музей, Музей Минфина России, мы делали в 2013 году, до сих пор по поводу него нет никаких нареканий, всё работает как часы. Мы заинтересованы в том, чтобы изначально сделать всё качественно и не выезжать потом по гарантии.

Будет нелишним подчеркнуть, что мы имеем весь необходимый пакет разрешительной документации, сертифицированы по системе ISO применительно к проектированию и застройке музейных экспозиций. Мы имеем лицензию МЧС, дающую возможность проводить мероприятия по огнезащитной обработке материалов, так как часто в качестве них используются дерево и ткани, которые легко воспламеняются.

– За годы работы в портфолио «МКС Музейное строительство» появилось множество объектов. Какие из них являются для вас самыми яркими и любимыми?

– Сложно выделить какой-то отдельный объект. Могу рассказать об уникальном проекте, которым мы гордимся. В 1967 году архитектор Вячеслав Колейчук построил самонапряжённую светокинетическую скульптуру «Атом» около Института Курчатова, где она простояла два дня, после чего была демонтирована и впоследствии исчезла. Этот проект никто не мог повторить после. Когда проводился конкурс на реализацию постройки «Атома», желающих, кроме нас, не нашлось. И вот спустя 50 лет мы его снова построили, опираясь только на описание и эскизы Колейчука, который буквально месяц не дожил до монтажа скульптуры.

Конструкция уникальна тем, что она самонапряжённая. Мы делали её для музея «Гараж» к выставке кинетического искусства в парке Горького. Так как конструкция цветодинамическая, она ещё и вращалась от силы ветра. Сейчас «Атом» хранится в запасниках музея «Гараж».



Мы сотрудничаем с такими крупными площадками, как Третьяковская галерея, Государственный исторический музей, музей «Новый Иерусалим», музей «ДРЗ им. А. Солженицына», музей современного искусства «Гараж», организуя для них временные и постоянные экспозиции.

Наша компания стоит на рынке довольно обособленно, у нас достаточно узкая специализация. Мы заимствовали что-то от строителей, отделочников и сборщиков мебели, объединив все эти компетенции в одной организации. Такие компании можно пересчитать по пальцам в нашей стране. У нас, конечно, есть достойные конкуренты, которых мы хорошо знаем и уважаем, таких компаний не больше шести единиц. И руководители музеев и выставок об этом прекрасно знают.

Иногда конкурсы на застройку экспозиций выигрывают непрофильные компании, ведь в аукционе побеждает наименьшая цена, в этих случаях заказчики буквально хватаются за голову. Бывало, что такие компании на середине пути отстраняли от работы и нас просили закончить за ними, чтобы выставка могла открыться вовремя.

Организаторами выставок выступают, как правило, музеи. Часто бывает так, что экспонаты везут из-за рубежа, откуда предварительно приезжает специалист-эксперт, который принимает помещение и проект экспозиции, проверяя всё на предмет безопасности, правильного хранения и освещения. И если помещение и вся застройка не отвечают строгим требованиям, крупный музей свои экспонаты на эту выставку не отправит. В 2018 году мы делали в Третьяковке экспозицию Roma Aeterna «Все шедевры музеев Ватикана», где выставлялись картины таких великих мастеров, как Рафаэль, Караваджо и др. Страховая стоимость каждой картины была очень высокой, но нам, как застройщику выставки, доверили эти ценные произведения искусства. Этим доверием мы гордимся по праву.





BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM



YES I CAN

■ проживание

■ долгосрочное
проживание
в апартаментах

■ услуги ресторана «Лерой»

■ проведение мероприятий
(конференции, банкеты, свадьбы,
корпоративы) – 2 конференц-зала
и 2 банкетных зала

■ услуги
трансфера

■ услуги
бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**

sales@piodin.ru



STAHLBERG

Проектируем, производим и строим
здания из металлоконструкций

Завод металлоконструкций Штальберг:
генеральное проектирование и подряд

8-800-350-50-75
www.stahl-berg.ru

