

антикризисный менеджмент

«Голубой океан» возможностей

— инструменты —

С 13 Также стоит сосредоточить усилия на работе с дебиторами и постараться не увеличивать дебиторскую задолженность», — уверена Галина Агуреева.

Как это реализуется на практике, рассказывает Михаил Плужников, управляющий партнер сети фитнес-клубов World Class и «Физкульт», сопредседатель Ростовского Клуба 2015. «Мы уделяем особое внимание подразделениям, которые обеспечивают доходы в бюджет, всем аспектам их работы: от подготовки, укомплектованности до активного маркетинга, поиска и реализации всех резервов деятельности, в том числе за счет нестандартных решений. Мы повысили цены не более, чем на 10–15%, несмотря на существенную инфляцию издержек — более 30%. Наша стратегия — сохранение объемов продаж в целом и выборочный рост по выделенным направлениям и проектам. И конечно, жесткий мониторинг издержек».

Маркетинг превыше всего

Когда есть полная уверенность в надежности и эффективности своей команды, и 100%-ный контроль над финансовыми потоками компании, самое время глубже посмотреть на то, как меняется ситуация на рынке. «Необходимо проявлять серьезное внимание к рынку конкурентов, клиентов, то есть к маркетингу. Сочетание классного маркетинга и классной команды дает высокие результаты», — считает Мария Шапорева.

Эксперты рекомендуют даже во время кризисной ситуации постоянно искать возможности для развития новых проектов. По словам Владимира Якубы, экономическая нестабильность — это временное и локальное явление. «Соответственно, следует уже в этот период активно развивать деловые связи, в том числе, международные. Искать выгодные решения на международном уровне, налаживать сотрудничество с наиболее перспективными



Кризис — это время инвестиций в себя, в собственное развитие и образование

компаниями». По мнению Михаила Плужникова, самое важное антикризисное решение — «не останавливать открытие новых проектов и разработать комплексный план действий для роста — и по выручке, и по доле рынка».

Тем, кто в условиях кризиса планирует создать новый бизнес-проект, генеральный директор ООО «Трейдберри» Виктор Шевченко рекомендует воспользоваться бизнес-технологией «Стратегия голубого океана», авторами которой являются профессора европейской школы бизнеса Insead. «Ее суть заключается в том, что вы создаете собственную нишу, в которой еще нет конкурентов, благодаря новизне вашего продукта. Отсюда и название — „голубой океан“. Сегмент рынка, где уже работает много компаний, — так называемый „алый океан“, „замутненный кровью“ от конкурентной борьбы за клиента. Я считаю, что во время кризиса особенно актуальными становятся вложения в такие растущие, уникальные проекты. В то время как в высококонкурентной среде происходит спад товарообо-

рота из-за снижения покупательской способности, в грамотно построенных „океаничных“ проектах наблюдается неизбежный рост в силу того, что осуществляется заполнение новой ниши».

Вложения, которые всегда окупаются

Самыми перспективными инвестициями в период нестабильной ситуации на рынке эксперты считают вложение средств в собственное образование, получение новых знаний и навыков. «Как бы это тривиально не звучало, но кризис — это время инвестиций в себя, в собственное развитие и образование. Надо пользоваться этим периодом для обновления, поиска новых идей, контактов и источников вдохновения», — уверен Юрий Колесников, управляющий партнер центра поддержки и развития бизнеса «Опора».

Представители тренинговых компаний отмечают, что в кризис частично изменился выбор конкретных программ для обучения. «Запросы есть как вполне традиционные — тренинги развития навыков управления, продаж, маркетинга, переговоров, — так и довольно редкие для обычного, внекризисного времени, — рассказывает Ма-

рия Шапорева. — Это стратегические командные сессии, деловые игры на отработку командных решений. Также явно ощущаем потребность руководителей верхнего эшелона, собственников в накоплении навыков саморегуляции, личной эффективности, растут запросы по тренировке речи и технике презентаций. Это говорит о том, что руководители становятся главной продвигающей силой своего бизнеса, главным ресурсом развития и носителем информации». По словам Владимира Якубы, рынок в настоящее время действительно обеспокоен нестабильностью. «Нам обращаются компании, которым необходимо организовать процесс сокращения/увольнения сотрудников, расторжения трудовых договоров щадящим для сотрудников способом. Также растет количество запросов на антикризисный поиск работы — это относится не только к топ-менеджерам, но и к специалистам среднего звена, которые заинтересованы в мониторинге ситуации на рынке труда и выборе оптимальных решений для карьерного роста».

При этом, как отмечает коуч, бизнес-тренер, руководитель ООО «Центр коучинговой культуры» Наталья Сичкарева, последние два-три месяца собственники бизнеса озвучивают запрос следующего характера: «Я хочу найти либо новое дело, либо видоизменить существующее так, чтобы оно приносило и удовольствие, и пользу людям, и прибыль». «Здесь важно обратить внимание на последовательность», — подчеркивает Наталья Сичкарева. — Несмотря на нестабильную экономику, для предпринимателей на первое место выходит дело, которым по-настоящему хочется заниматься, к которому лежит душа. А на второе, заметьте, непременно, чтобы это было полезно для людей, для общества, для страны. Поэтому мы делаем акцент именно на эти два показателя, безусловно, прорабатывая и вопросы прибыльности бизнеса».

Наталья Гордеева

Принцип ледокола

— инвестиции —

С 13 Помимо главного спортивного объекта — стадиона на левом берегу Дона — планируется благоустройство прилегающей к стадиону зоны, строительство гостиниц, обновление транспортной и коммунальной инфраструктуры. Из объектов, включенных в федеральную программу ЧМ-2018, завершены четыре: строительство канализационного коллектора и реконструкция очистных сооружений и канализации Ростова-на-Дону, введены в эксплуатацию гостиницы Metsecure и «Эрмитаж». Еще 27 объектов находятся на стадии реализации, 52 — в стадии подготовки.

В числе объектов транспортной инфраструктуры — реконструкция мостового перехода через Дон с расширением проезжей части до шести полос, строительство Южного и Западного транспортного обхода города, а также самый крупный проект — строительство международного аэропортового комплекса «Южный».

Масштабное строительство дает целый ряд возможностей, которые власти и бизнес региона считают нужным использовать. Прежде всего, это привлечение новых инвесторов. Так, например, производители стройматериалов стремятся к потребителям: корпорация «ТехноНИКОЛЬ» начала строительство завода по производству теплоизоляции (каменной ваты) в Ростовской области. Масштабы строительства гарантируют высокий уровень спроса, а развитие транспортной инфраструктуры дает новые возможности не только для расширения своего присутствия в регионе, но и для выхода на рынки ближнего и дальнего зарубежья (Азербайджан, Грузия, Турция). По словам министра экономического развития Ростовской области Александра Левченко, крупные проекты должны не только служить примером для других инвесторов, но и создавать благодатную почву для развития собственного МСБ. «Очевидно, что для субподрядных работ будут привлекаться местные компании, возникнет значительная потребность в трудовых и материальных ресурсах», — согласен Евгений Кислицын, исполнительный директор ОАО «Ростоваэроинвест». Еще одна возможность для развития МСБ появится уже по завершении инвестпроекта, на стадии эксплуатации как стадиона, так и аэропортового комплекса: появятся и потребность в качественных услугах сразу в нескольких сегментах: транспорт, общественное питание, гостиничные услуги, вендинг, ритейл, клининг.

Трансрегиональный аспект

Еще один мегапроект, который влияет на экономику сразу нескольких регионов Юга, — это создание Южного газотранспортного хаба, в рамках которого будет вестись строительство инфраструктуры на территории сразу нескольких регионов ЮФО в рамках проекта «Южный коридор». «Южный коридор» позволит направить в регионы дополнительные объемы природного газа для развития промышленности, сельского хозяйства, коммунальной сферы. Помимо этого, реа-

лизация проекта способствует позитивным изменениям на рынке труда: согласно статистике, один работающий в газовой отрасли своей деятельностью обеспечивает работой в среднем пять рабочих мест в смежных отраслях.

Так, по Ростовской области проходит 646 км «Южного коридора», еще около 800 км «Южного коридора» пройдет по территории Краснодарского края, 485 км — по Волгоградской области. Власти регионов уверены, что столь масштабный проект позволяет задействовать промышленные и строительные компании регионов ЮФО, повысить поступления в региональные бюджеты, создать новые рабочие места и благодаря развитию газовой сети повысить инвестиционную привлекательность территорий.

Еще один «трансрегиональный» проект, влияющий на экономику сразу нескольких территорий юга России — строительство Керченского моста. Главная перспектива строительства магистрали через Керченский пролив — значительное увеличение объемов грузовых и пассажирских перевозок на Крымский полуостров, сокращение сроков, совершенствование логистики. Это должно способствовать развитию экономики нового российского региона. Но вместе с тем в этом процессе будут задействованы и соседние регионы. Так, новые перспективы для себя видят в связи с реализацией инвестпроекта производители стройматериалов. В частности, Ирек Алларов сообщил, что компания готова принимать участие в конкурсах на поставку материалов для строительства и готова обеспечить необходимые объемы.

«И для Кубани, и для Крыма это будет новый виток в развитии», — отмечает Александр Ткачев. — Это огромные инвестиции в дорожную отрасль, которые будут измеряться десятками миллиардов. В результате мы получим совершенно новую дорожную сеть как федерального, так и регионального значения. С появлением моста изменится и логистика, а значит вырастут объемы перевозок. Думаю, тогда говорить о нашем взаимном сотрудничестве можно будет уже совсем по-другому».

Безусловно, наиболее значимыми последствиями реализации этого проекта будут для Крыма. По мнению замминистра Российской Федерации по делам Крыма Андрея Соколова, это не только оживит туристическую отрасль региона, но и даст новый стимул к развитию АПК и промышленного сектора. С одной стороны, итогом реализации проекта станет снятие инфраструктурных ограничений, решение вопросов логистики, связи с остальной Россией, а с другой — сделает Крым действительно инвестиционно привлекательной территорией, уверен замминистра.

«Когда мы говорим о длительном экономическом эффекте, то такие проекты могут стать той базой, оттолкнувшись от которой экономика страны сможет „встать на новые рельсы“ — диверсифицироваться, обрести потенциал и интерес для инвесторов и таким образом приобрести новые стимулы к развитию», — констатирует Юлия Стефаняншина.

Лариса Никитина

«В какие направления стоит инвестировать средства во время кризиса?»

— прямая речь —

ШАПОРЕВА МАРИЯ, руководитель тренинговой компании «Классный час»

Хорошая профессиональная команда и качественный маркетинг — вот во что необходимо вкладывать деньги и на чем нужно сконцентрировать внимание собственников и управленцев. Кроме того, вклады в себя не отменит никакой кризис, поэтому сейчас самое время обратить внимание на свой багаж знаний и умений; возможно, что-то испытанное нужно отложить «про запас», а что-то новое купить с целью расширения кругозора и возможностей. Сейчас очень актуальны междисциплинарные знания — на стыке наук и отраслей экономики. Открытия и озарения совершаются как раз тогда, когда мы ищем ответы в других бизнесах, в других сферах жизни. Неожиданно из мира искусства и театра может прийти идея развития бизнеса или нового проекта. А тренинг или семинар может стать площадкой полезного общения, знакомств, пробы

новых методик, источником вдохновения и энергии созидания.

СЕРГЕЙ ШАМШУРА, директор КВЦ «ВертолЭкспо»

Я считаю, что для предприятий, работающих в сфере производства, первоочередная задача сейчас — автоматизация процессов. Это даст не быстрый, но ощутимый экономический эффект в снижении издержек и расходов. А вот для компаний, работающих, как и наша, в сфере услуг, одна из главных возможностей — повышение квалификации персонала. Это непременно приведет к росту производительности труда и, как следствие, росту прибыли компании. Несмотря на сложное время и понятное желание каждого руководителя оптимизировать свои расходы, я считаю необходимым вкладывать средства в обучение своих сотрудников.

ВИКТОР ШЕВЧЕНКО, генеральный директор ООО «Трейдберри»

Прежде чем принимать какие-либо серьезные решения о денежных

вложениях, необходимо исключить эффект паники и осознать, что кризис — это всего лишь одна из фаз экономического цикла. Такая же, как рост или стагнация. В каждой фазе свои плюсы и минусы, свои правила игры.

Один из главных плюсов кризиса в том, что во время него происходит трансформация рынка, появляются возможности, которых не было в состоянии стабильности, когда все роли между игроками отрасли были расписаны. Нужно остановиться и присмотреться к изменениям, определить, что в новых условиях будет востребовано.

Например, особенности сложившейся на данный момент экономической ситуации позволяют поиграть на теме импортозамещения. Российская мода — хороший пример. Или воспользоваться тем, что крупные компании в целях оптимизации расходов отказываются от непрофильных функций, передавая их на аутсорсинг. Прекрасная возможность для стартапов, создав небольшую компанию по обеспече-

нию этих функций, сразу получить серьезных клиентов.

КОНСТАНТИН ШВАЛЕВ, генеральный директор ООО «АДДК»

По моему глубокому убеждению, главной задачей любой компании является своевременное исполнение всех взятых на себя обязательств перед клиентом, даже в условиях кризиса. Поэтому все финансовые ресурсы должны быть направлены именно на это. Наша компания уже имела опыт работы в кризисный период. В 2008 году Азово-Донская девелоперская компания осуществляла строительство многоэтажного жилого комплекса „Адмирал“ в городе Краснодаре. Несмотря на тяжелейшую ситуацию на рынке недвижимости, строительство продолжалась согласно намеченному плану и было завершено в срок, что позволило нам завоевать репутацию одного из самых надежных застройщиков на юге России. Сейчас мы также намерены завершить в срок строительство ЖК „Манхэттен“ и „Щепкин союз“.



Управляющий филиалом Банка ГПБ (АО) в г. Ростове-на-Дону Огурцова Ольга

УДОБСТВА И ПРЕИМУЩЕСТВА «ЗАРПЛАТНЫХ» ПРОЕКТОВ ГАЗПРОМБАНКА ПО ДОСТОИНСТВУ ОЦЕНЕНЫ ДЕСЯТКАМИ ТЫСЯЧ КЛИЕНТОВ

За 25 лет успешной работы на банковском рынке Газпромбанк (акционерное общество) стал универсальным финансово-кредитным институтом, предоставляющим широкий спектр банковских и инвестиционных продуктов корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, институциональным и частным инвесторам. В списке стратегически важных направлений деятельности банка особое место занимает работа с сотрудниками корпоративных клиентов. Осуществляя свою деятельность в федеральном масштабе, обладая уникальным опытом в реализации «зарплатных» проектов, Газпромбанк обеспечивает комплексное обслуживание, предоставляет многофункциональный и удобный сервис системы безналичного расчета с использованием банковских карт. Банк является принципиальным членом международных платежных систем VISA, MasterCard и имеет мощный процессинговый центр. Важно отметить, что в прошлом году Газпромбанк приступил к выпуску международных банковских карт китайской платежной системы UnionPay, а в марте этого года приступил к эмиссии карт международной платежной системы JCB, которая является третьей по числу точек приема карт после VISA и MasterCard.

Удобства, которые получают предприятия, участники «зарплатного» проекта, — это значительное упрощение процедуры выплаты заработной платы, сокращение

затрат на инкассацию наличных денежных средств, оптимизация работы бухгалтерии и кассы и много других выгод. Для предприятий, имеющих филиалы в различных регионах России, неоспоримым преимуществом является наличие у Газпромбанка развитой сети филиалов и дополнительных офисов, а также возможность заключения единого договора на обслуживание в рамках «зарплатного» проекта предприятия и его структурных региональных подразделений, предусматривающего единые финансовые условия.

Сотрудники предприятий также получают возможность получать заработную плату и другие осуществляемые работодателем выплаты в банкоматах или кассах дополнительных офисов и филиалов Газпромбанка. Газпромбанк является участником Объединенной расчетной системы (ОРС), в состав которой на сегодня входят более 189 кредитных организаций (адреса банкоматов указаны на сайте www.ors.ru). Это дает возможность держателям «зарплатных» карт получать наличные денежные средства в банкоматах Газпромбанка и участников ОРС без взимания комиссий. Важно, что в банкоматах Газпромбанка можно осуществлять платежи 320 поставщикам различных услуг, например производить оплату сотовой и стационарной связи, оплачивать коммунальные услуги и совершать другие платежи.

В рамках «зарплатного» проекта Банк выпускает и обслуживает банковские карты категории Classic и выше. При этом для сотрудников предприятия обслуживание карт, которые выпускаются сроком на три года, осуществляется по льготным тарифам. Держателям «зарплатных» карт Банк предлагает на льготных условиях воспользоваться кредитными продуктами Банка. Ключевыми моментами данных программ являются отсутствие различных комиссий (за рассмотрение заявки и выдачи кредита, за ведение ссудного счета и др.). Также Газпромбанк может выпустить держателю «зарплатной» карты дополнительно кредитную карту с льготным периодом кредитования. В интересах клиентов в качестве кредитной карты может быть выпущена совместная кобрендинговая карта Банка и одного из его партнеров для участия в программе лояльности: «Газпромбанк — Travel Miles», «Газпромбанк — Газпром-нефть», «Газпромбанк — Трансасро».

Банк предлагает держателям карт Газпромбанка использовать возможности «Домашнего Банка» (интернет-банк), доступ к которому осуществляется через компьютер и переносные устройства (ноутбук, планшет и т.д.), и системы «Телекард» («мобильный банк») — доступ через мобильный телефон. Данные сервисы позволяют дистанционно, не заходя в банков-

ский офис, производить оплату коммунальных и иных услуг, переводить денежные средства с карты на карту, оплачивать налоги и штрафы ГИБДД, а также услуги мобильной и других видов связи. Все дистанционные сервисы Банка обладают достаточной степенью защиты и используют современные технологии обеспечения безопасности. Также Банк предлагает подключить услуги SMS-информирования для получения сообщений на мобильный телефон о совершенных операциях с банковской картой (услуга предоставляется без взимания дополнительной платы). Более детальную информацию можно получить на официальном сайте Банка — www.gazprombank.ru.

Сегодня максимальное удобство и безусловные преимущества «зарплатных» проектов Газпромбанка по достоинству оценены десятками тысяч пользователей услуг в различных регионах Российской Федерации. В числе клиентов банка — более 3 млн частных клиентов и около 45 тыс. юридических лиц.

Ждем Вас в Ф-ле Банка ГПБ (АО) в г. Ростове-на-Дону, по адресу: г. Ростов-на-Дону, пр. Ворошиловский, д. 20/17; тел. (863) 249-77-23, 233-45-37.

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354.

реклама