16+
www.dg-yug.ru

Деловая газета.юг

Вторник | 28.03.23 | № 03 (609) Цена свободная

БИЗНЕС
Оксана Слюсарева
О льготных займах для малого бизнеса → 3

ИНТЕРВЬЮ
Дмитрий Цаплев
о возможностях господдержки для промпредприятий → 4

НОВЫЕ РЕАЛИИ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Что изменилось в производстве мебели, как повлиял на рынок уход IKEA и почему растет спрос на дизайнерские решения → 5-6

Тренинги для руководителей
ПЕРЕГОВОРЫ: ОБУЧАЕМ и ПРОВОДИМ
ЦЕННОСТИ РАЗРАБОТАЕМ
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОЕДИНКИ
Контроль ОБУЧАЕМ УПРАВЛЯТЬ
СразуДА клуб управленческой борьбы
HR МАСТЕРСКАЯ
Управление конфликтами
КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ
МИССИЯ - разработаем
ФЕСТИВАЛИ
16+ Реклама
РЕГЛАМЕНТЫ
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ
Делегирование
Assessment center
ФАСИЛИТАЦИЯ
Оргструктура
СПИКЕР КЛУБ
Разработка мотивации персонала
Технологии ВЛАДИМИРА ТАРАСОВА
Assessment center
Тренинг Бизнес
Консалтинг
Технология управления
ПОЕДИНКИ И КУРСЫ ПЕРЕГОВОРОВ ДЛЯ ДЕТЕЙ
ПРОФОРИЕНТАЦИЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ
ТУРНИРЫ И ЧЕМПИОНАТЫ
Тренинги для тренеров
ОБУЧАЕМ
ПЛАНИРОВАТЬ
УПРАВЛЯТЬ
ПРОДАВАТЬ
УБЕЖДАТЬ
ОБУЧАТЬ
ВЛИЯТЬ
ПЕРЕГОВОРЫ
Оптимизация бизнес процессов
СТАНДАРТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ
Тайм-менеджмент
с 2000 года
ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА
#СразуДА
Стратегические сессии
Мотивационные модели
Эмоциональный интеллект
СОЗДАЁМ ВОЗМОЖНОСТИ
+7(918)222-88-02
www.тбк-юг.рф

ИГОРЬ ГАЛАСЬ
первый вице-губернатор Краснодарского края

Несмотря на введенные международные санкции, экономика Кубани в первый месяц 2023 года не только сохранила курс на восстановление, но и показала значительный рост во всех основных отраслях. В большинстве случаев динамика превосходит среднероссийские параметры. В частности, рост валового регионального продукта оценен на уровне 105,8%, что больше на 3 процентных пункта января прошлого года. ВВП России по итогам января – 96,8%. Статистика позволяет говорить о сохранении благоприятной социально-экономической ситуации.

Личный опыт: как начать бизнес на грант или льготный займ

Предприниматели Краснодарского края рассказали «Деловой газете. Юг», какая финансовая поддержка помогла запустить им свое дело, какие у них были опасения и оправдались ли они.

Краснодарский край по итогам 2022 года стал лидером среди регионов России по приросту регистраций нового бизнеса, количество новых индивидуальных предпринимателей и ООО выросло на 30%. Такие данные в своем исследовании приводит Сбер.
Есть несколько источников начального капитала — личные сбережения, банковские кредиты, господдержка, включая льготные займы и гранты.

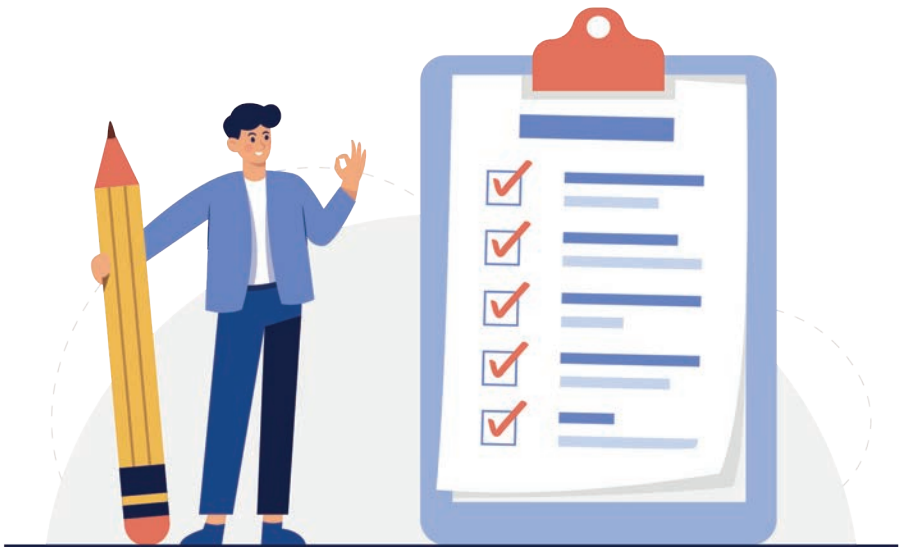


фото Freepik.com

Жительница Краснодара **Гульнара Телегина** начала свое дело на личные сбережения, а вот масштабировать производство ей помог грант. Предпринимательнца запустила свое дело в 2021 году.

«Я начинала с нуля, на деньги от пособий на ребенка. Эти вложения были совсем маленькие. По моему мнению, открыть свое дело с изначально большим бюджетом легко, а начать, например, с 15 тыс. рублей и вырастить свой бизнес — совсем другое дело. У меня больших денег не было, и я начинала в буквальном смысле с копеек», — рассказала **Гульнара Телегина.**

Средства на развитие своего проекта она привлекла по итогам участия в бизнес-навигаторе по теме экологии.

«Я позиционирую свой бренд как экологичный, поскольку у меня и ткань из натуральных материалов, и фурнитура, и упаковка вся подлежит переработке. Кроме того, я пропагандирую раздельный сбор отходов. Я стала участницей бизнес-навигатора и прошла отборочный конкурс проектов на акселератор обучения. По итогам проводился конкурс проектов, в котором моя работа стала одной из победительниц и получила грант в размере 150 тыс. рублей», — поделилась предпринимательница.
По ее словам, эта сумма дала толчок к росту ее бизнеса. Благодаря такой финансовой поддержке **Гульнара Телегина** сделала значительный шаг в развитии своего производства и начала сотрудничать с маркетплейсами.
Похожим образом начала свое дело в 2014 году и **Эльвира Пузикова,** которая запустила в Краснодаре гончарную студию. Женщина занимается проведением мастер-классов, обучением, изготовлением керамики на заказ, а также работает с дизайнерами и частными заказчиками.
Она также получила грант по программе «Мама-предприниматель» в размере 200 тыс. рублей. «Грант мне не то что помог, это были единственные на тот момент основные средства, на которые я начала развивать свое дело», — отметила **Эльвира Пузикова.**

Она добавила, что в процессе реализации проекта понадобились и личные средства, но без дополнительной финансовой помощи в виде гранта она не решилась бы начать свое дело.
Предприниматель **Ренат Хайрутдинов** для создания глэмпинга в Апшеронском районе в 2021 году воспользовался льготным займом от Фонда микрофинансирования Краснодарского края.
Основатель экоотеля получил займ на 3 млн рублей под 3% годовых на два года. В связи с геополитическими событиями предпринимателю одобрили отсрочку и отодвинули сумму уплаты основного долга на полгода.
По мнению **Рената Хайрутдинова,** если продуман бизнес-план и учтены все факторы, то особых проблем с получением займа возникнуть не должно.
«У нас все получилось. Заполняемость на сегодняшний день на уровне 60–70%. Это позволяет нам выплачивать кредит, но, конечно, хотелось бы получить еще какие-то дополнительные субсидии, чтобы развиваться дальше», — отметил основатель экоотеля.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН ДЛЯ ЗАПУСКА ПРОЕКТА

ЭДУАРД АДАМОВ ,
начальник отдела проектов инвестиционно-консалтинговой группы «Реноме»

Разработка бизнес-плана необходима для оценки того, насколько реально реализовать идею, с каким риском это сопряжено и какую финансовую или нефинансовую прибыль принесет проект.

Перед тем как приступать к созданию бизнес-плана, необходимо провести первичную оценку целесообразности реализации идеи. Начинать следует с расчета «вложения» — «доходы» — «расходы» — «прибыль». На этой стадии можно определить явно убыточные и неэффективные проекты.

При работе с бизнес-планом важно учесть круг целевых лиц, которым он будет направлен, поскольку каждая из организаций предъявляет свои требования к порядку оформления.

Банковское кредитование основывается на адаптированных международных стандартах: развернутая структура текстовой части и приложение к ней в виде финансовых расчетов. Некоторые банки предлагают свои готовые формы шаблонов финансовых моделей.

Государственная поддержка в виде займов, субсидий или грантов базируется на отраслевых рекомендациях и положениях. Например, методические рекомендации Минэкономразвития России, приказы отраслевых органов, правила подведомственных учреждений.

Банковская сфера при рассмотрении возможности финансирования большое внимание уделяет обеспечению получения (залог или поручительство) и возврата денежных средств (контракты).
При государственной поддержке оценивается также бюджетная эффективность, социальная направленность проекта. Предоставляя финансирование, государство не стремится заработать на процентах, но оценивает получаемый социальный эффект, увеличение налоговых и неналоговых отчислений.
В числе основных требований к структуре бизнес-плана можно выделить следующие разделы: описание заявителя; суть проекта; объем и источники его финансирования; объем рынка и конкурентная среда, включая потенциальный объем рынка и ожидаемую долю проекта; план реализации; возможные риски; планируемые социально-экономические результаты.

Важно не забывать о хорошем визуальном оформлении документа: соблюдение структуры, соответствие содержания разделов, логичное и последовательное изложение мысли.
Сейчас ряд организаций предлагает работу в личном кабинете, где необходимо заполнение исходных финансовых данных по проекту по заданной структуре, а расчет происходит автоматически. Остается только грамотно описать проект.

Наша миссия: *мы несем новые идеи для развития бизнеса.* **Наши ценности:** *свобода слова и независимость от мнения властей и корпораций.* **Награды:** *неоднократный финалист конкурса «Лучшая региональная газета России».*

№ 03 (609) 28.03.2023
Деловая газета.юг
16+

Адрес редакции и издателя:
350000, г. Краснодар, ул. им. Максима Горького, д. 90/76, пом. 16.
Тел. +7 (861) 290-80-80.

Главный редактор/директор:
Рогальская Е. А.

Шеф-редактор:
Стрелкова О. С.

Дизайн и верстка:
Рубашкин А. Е.

Корректор:
Багова С. В.

Реклама sale@dg-yug.ru
Редакция info@dh-yug.ru

Учредитель:
ООО «АГЕНТСТВО РЕКЛАМНЫХ РЕШЕНИЙ «ПОЛОСАТЫЙ СЛОН».

Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации (свидетельство о регистрации СМИ):
серия ПИ № ТУ23-01723, выдано Управлением Роскомнадзора по Южному федеральному округу 28.08.2018.

Типография:
АО «Издательство «Советская Кубань». 350000, г. Краснодар, ул. Рашпилевская, 106.
Заказ № 593 от 23.03.2023.
Тираж — 3000 экз. Цена свободная.

Дата выхода в свет — 28.03.2023.

Время подписания в печать:
установленное: 20:00;
фактическое: 20:00.

Под обозначением R публикуются материалы «На правах рекламы».

@DGAZETA

@DGAZETA

4,3
млрд рублей направят на Кубани в 2023 году на поддержку отраслей экономики

на **40%**
увеличат на Кубани в 2023 году объем субсидий на агрострахование

9,5
тыс. человек посетило выставку YugBuild в Краснодаре в 2023 году

Большая помощь малому делу

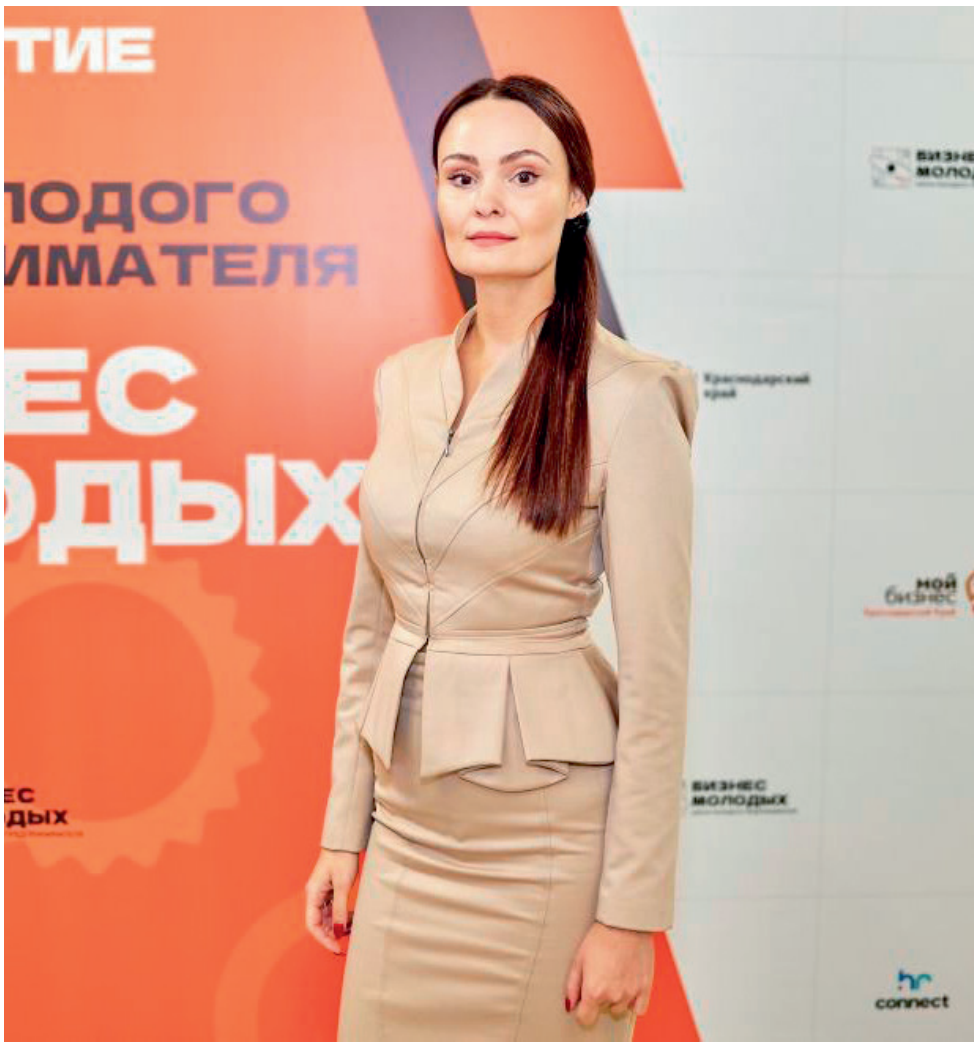
Какие льготные займы могут получить МСП Кубани. Исполнительный директор Фонда микрофинансирования Краснодарского края Оксана Слюсарева рассказала об основных программах поддержки бизнеса

Фонд микрофинансирования Краснодарского края в марте 2023 года представил новую меру поддержки бизнеса. Программа **«Реновация»,** как отмечают в пресс-службе администрации региона, поможет предпринимателям и будет содействовать благоустройству городов края.

Займ целевой — его можно направить на приведение торгового объекта к единому дизайн-коду, утвержденному правилами благоустройства территорий муниципалитетов. Максимальная сумма займа — до 5 млн рублей, средства выдают под 5% годовых на срок до трех лет.

Власти рассчитывают, что новая мера поддержки станет еще одним шагом к приведению городов к единому, более современному облику.

Всего Фонд микрофинансирования Краснодарского края представляет 21 программу поддержки бизнеса. Как рассказала его исполнительный директор Оксана Слюсарева, все программы составлены таким образом, чтобы охватить приоритетные отрасли региона.



Оксана Слюсарева, исполнительный директор Фонда микрофинансирования Краснодарского края.

фото предоставила исполнительный директор Фонда микрофинансирования Краснодарского края Оксана Слюсарева

«У нас есть программы для начинающих предпринимателей — это микрозайм **«Старт»,** где возможно получить до 3 млн рублей по ставке от 1% до 3% на развитие своего бизнеса. Есть также программы для действующего бизнеса. Поскольку край у нас аграрный, большой популярностью пользуется программа **«Фермер».** В прошлом году мы выдали по этой программе порядка 700 млн рублей», — рассказала Оксана Слюсарева РБК ТВ Юг.

В 2021 году Фонд микрофинансирования стал предоставлять микрозаймы самозанятым гражданам. Сумма кредитования в данном случае ограничена федеральным законом. Самозанятым гражданам организация может предоставлять от 100 тыс. рублей до 500 тыс. рублей.

«Если **самозанятые** только начали свое дело и действуют на территории края до одного года, у них процентная ставка составляет 2%. Те, кто уже ведут свою деятельность более года, могут получить микрозайм под 3% годовых», — пояснила исполнительный директор фонда.

Также Оксана Слюсарева обратила внимание на программу **«Бизнес молодых»,** которая предназначена для поддержки начинающих предпринимателей. В ее рамках можно получить займ от 100 тыс. до 3 млн рублей по процентной ставке 0,1% годовых. Срок, на который можно взять льготный займ, составляет от трех до 36 месяцев.

> Фонд микрофинансирования Краснодарского края работает с 2013 года. За это время организация предоставила бизнесу почти 6 тыс. микрозаймов на сумму свыше 10 млрд рублей.

«Программа разработана по инициативе губернатора Краснодарского края, является беспрецедентной», — отметила Оксана Слюсарева.

В целом размер льготных займов, предоставляемых Фондом микрофинансирования края, составляет от 100 тыс. рублей до 5 млн рублей. Процентная ставка — от 0,1% до 6,5% годовых, 7,5% годовых по микрозайму **«Торговля».**

«Заемщик не несет никаких дополнительных расходов. Он также не платит за оценку залога, она производится фондом бесплатно. Нет комиссии за выдачу микрозайма, обязательства по страхованию объекта залога и жизни заемщика отсутствуют», — сказала Оксана Слюсарева.

Она добавила, что в рамках всех программ предусмотрены более низкие процентные ставки для предприятий приоритетных отраслей. Например, ставка по займам для деревообрабатывающих предприятий и бизнеса в сфере легкой промышленности составляет 1%.

Как бизнесу внедрить управленческий учет за три месяца

Управленческий учет в бизнесе — один из важных инструментов, необходимых для роста компании, он делает все процессы прозрачными и помогает масштабироваться.

При отсутствии отчетности у предпринимателей нет инструментов и данных для принятия управленческих решений, возрастают риски неверных выводов, растут кассовые разрывы, закредитованность. В итоге компания неустойчива к изменениям и не знает, как расти. Организации, которые внедряют управленческий учет, растут без потрясений, рассказала эксперт и тьютор программ центров «Мой бизнес» и «Деловая среда», сооснователь и директор консалтинговой компании «Правила финансов» Ирина Кокшарова.

В ходе вебинара, организованного при поддержке Фонда развития бизнеса Краснодарского края, эксперт поделилась, чем полезен управленческий учет, дала советы по его внедрению, рассказала о способах постановки целей, мотивации сотрудников.

По словам Ирины Кокшаровой, оптимальный срок внедрения управленческого учета на предприятии — три месяца. О том, как это сделать, читайте в материале на сайте.

ДМИТРИЙ ЦАПЛЕВ: «Мы доказали, что господдержка — это доступно и несложно»

Директор Фонда развития промышленности Краснодарского края Дмитрий Цаплев рассказал, какие займы подойдут для малого и среднего бизнеса, по каким причинам могут отказать в льготном займе и какие критерии повышают шансы заемщика на успех.

Фото предоставлено Фондом развития промышленности Краснодарского края

— Фонд развития промышленности региона в 2022 году предоставил предприятиям 96 льготных займов на общую сумму 2,7 млрд рублей, что в три раза больше показателя 2021 года. Какие прогнозы по показателям на 2023 год?

— На начало 2023 года капитализацию фонда довели до 5 млрд рублей. Это значительная, в сравнении с другими региональными фондами промышленности, капитализация. Это позволит ежегодно финансировать проекты в отрасли промышленности в сумме от 1,5 до 2 млрд рублей. Ожидаем, что в 2023 году финансирование получат не менее 65 промышленников края.

За пять лет работы фонда мы доказали, что государственная поддержка — это доступно и несложно. Более того, отмечаем, что ряд предприятий возвращаются за новыми займами для реализации других проектов.

— Сегодня фонд предлагает 15 программ льготного заемного финансирования для промышленников региона. На предприятия каких отраслей промышленности они распространяются, какие программы пользуются наибольшей популярностью?

— Финансовой поддержкой фонда могут воспользоваться производители непродовольственных и продовольственных товаров определенного перечня. В фонде есть специальные отраслевые программы. Например, «Машиностроение» — она учитывает длительный срок окупаемости проектов в данной отрасли. Есть программа «Приоритет» для легкой и мебельной промышленности, а также «Пищевик» для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности.

Также есть оперативные программы, позволяющие быстро реагировать на возникающие потребности, такие как «Первая необходимость» или «Бизнес оборот».

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ

— На что вы обращаете внимание при выборе проектов? По каким критериям их оцениваете?

— Прежде всего мы рассматриваем все основные показатели работы предприятия-заемщика за последние два года. Оцениваем рынки сбыта, действующие или потенциальные контракты, смотрим конкурентную среду, изучаем финансовую модель. Параллельно идет работа юридической службы. Они смотрят судебную историю организации.

При этом заем должен быть чем-то обеспечен. Залогом может стать любое имущество: от станков и земельных участков предприятия до личной недвижимости учредителя. Если залога нет, может помочь краевой Фонд развития бизнеса. Он выдает поручительства для обеспечения займов.

В итоге на экспертный совет выносятся четыре заключения от профильных служб, в каждом обозначены риски и предложение о выдаче или отказе в финансировании.

— Какая доля из числа поступивших заявок удовлетворяется?

— Заявки, которые не пройдут отбор, отсеиваются, как правило, еще на этапе подготовки документов. Из 10 заявок до получения средств доходят стабильно пять-шесть.

> Ожидаем, что в 2023 году финанси рование получат не менее 65 промышленников края.

Может ли малый и средний бизнес получить льготный заем в фонде, или такой механизм поддержки больше ориентирован на крупные мероприятия?

— Да, представители малого и среднего бизнеса также могут получить заем. Как правило, производители обращаются в фонд за средствами в размере от 5 млн рублей и выше, а это подразумевает выручку на уровне не менее 20 млн рублей в год. Кроме того, получателями могут быть начинающие предприниматели с хорошо проработанными проектами.

— Можно ли в случае отказа в займе снова подать документы с этим же проектом?

— В фонде нет запрета на подачу новой заявки. В нашей практике были случаи, когда приходилось рассматривать заявку повторно, что вовсе не мешало предприятию в итоге получить заемные средства.

— На какие цели можно направить средства льготного займа?

— С помощью предоставляемых средств промышленные предприятия могут приобретать производственное оборудование, возможно приобретение спецтехники для работы в цехах. Также деньги можно направить на оплату затрат по реконструкции зданий и строительно-монтажные работы. Фонд предоставляет займы на разработку новых продуктов, технологий, инжиниринг, приобретение сырья как для пилотных партий нового продукта, так и для промышленных партий на первых этапах запуска проекта.

— Какие программы наиболее подойдут малым и средним промпредприятиям легкой промышленности, импортозамещающей продукции, пищевого производства?

— Предприятия легпрома могут взять от 5 до 30 млн рублей под 1% на три года по программе финансирования «Приоритет». Деньги можно направить на приобретение промышленного оборудования, сырья и материалов для выпуска промышленных партий продукции. Также доступны и другие программы фонда по ставке 1% годовых.

На реализацию инвестиционных проектов по замещению импортной продукции можно получить средства по программе «Импортозамещение». Заем предоставляют в сумме от 30 до 200 млн рублей под 0,1% годовых на срок не более пяти лет.

Пищевые производства получают финансирование на создание нового производства или модернизацию действующего в рамках программы «Пищевик». Размер займа может варьироваться от 5 до 50 млн рублей на срок до пяти лет, ставка составит 1–3% годовых.

Справка

→ Фонд развития промышленности Краснодарского края был создан в 2018 году. Он предлагает целевые займы субъектам деятельности в сфере промышленности по льготным ставкам от 0,1% годовых на срок от 3 до 10 лет в сумме от 5 до 200 млн рублей.

→ Цель такого механизма государственной поддержки — помощь бизнесу в оперативной модернизации действующих производств и создании новых промышленных площадок.

АЛГОРИТМ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ

— Если кубанский предприниматель-промышленник хочет взять заем, например на покупку станка, какой должен быть алгоритм его действий?

— Предприниматель подает заявку на получение займа через личный кабинет предприятия на сайте фонда. Также онлайн загружает скан-копии всех необходимых документов. Фонд организует выезд на место ведения бизнеса. После проверки пакета документов экспертный совет выносит решение о предоставлении финансирования, после чего руководителя предприятия приглашают в фонд для подписания договора займа.

— По мнению некоторых экспертов, в сложившихся условиях промышленность регионов должна прирастать за счет малых и средних предприятий. Согласны ли вы с этим утверждением?

— Соглашусь, ведь именно в целях формирования новых производств в фонде действует ряд программ финансирования различных отраслей промышленности. Всего за пять лет при поддержке фонда в крае реализовали более 50 инвестиционных проектов промсектора (40 субъектами малого и среднего предпринимательства). Создано свыше 400 новых рабочих мест, в разы увеличен объем выручки предприятий в результате реализации проектов, а значит, увеличиваются и налоговые отчисления в краевой бюджет.

Комплекс мер государственной поддержки позволяет краю опережать среднероссийские темпы роста промышленного производства.

Полную версию интервью читайте на сайте

Вместо IKEA

Эксперты и предприниматели рассказали «Деловой газете. Юг», растет ли в России и Краснодарском крае производство мебели, как изменились цены на рынке и повлиял ли на продажи уход IKEA.

Производство мебели в России в 2022 году в финансовом выражении выросло на 15%, а в натуральном выражении практически не изменилось. Такие данные приводит Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР).

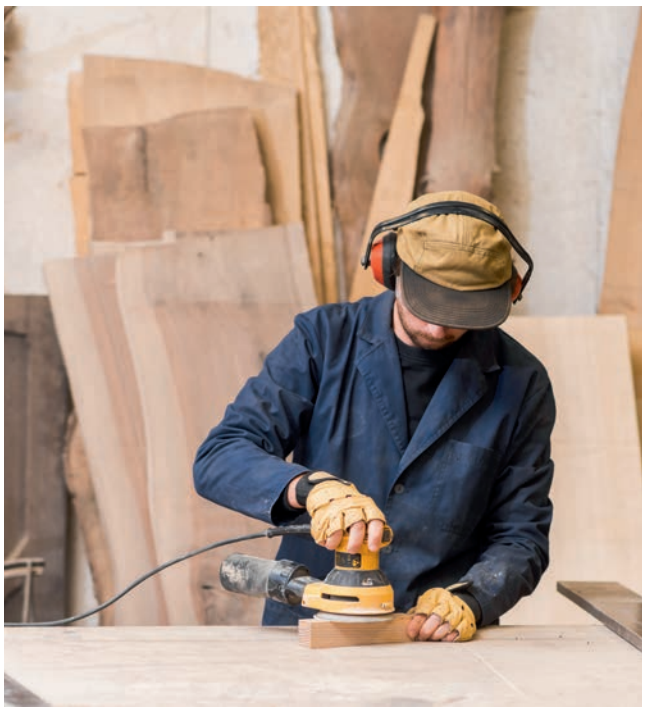


фото Freepik.com

В Краснодарском крае мебельные предприятия за 2022 год, по данным статистического наблюдения, отгрузили продукцию на сумму 7,96 млрд рублей, что на 16,8% больше, чем годом ранее. За январь 2023 года в регионе объем отгруженных товаров достиг 632,7 млн рублей, рост к аналогичному периоду 2022 года составил 6,3%, сообщает министерство промышленной политики Кубани.

По данным ведомства, сейчас в крае подавляющее большинство производителей мебели — это малые предприятия с численностью сотрудников до 100 человек. Доля крупных и средних предприятий в мебельной промышленности региона составляет порядка 1,5%.

Всего в мебельной отрасли Кубани работают более 300 предприятий, которые выпускают корпусную мебель, мебель на металлокаркасе, мебель из массива, мягкую мебель.

По мнению президента АМДПР, генерального директора «Первой мебельной фабрики» Александра Шестакова, в целом мебельная отрасль в России достойно справилась со всеми сложностями 2022 года.

«Мебельная отрасль стала одним из немногих сегментов промышленности, продемонстрировавшим рост, если говорить про финансовое выражение», — прокомментировал **Александр Шестаков.**

УХОД IKEA

Уход с мебельного рынка России зарубежной компании IKEA, по мнению президента АМДПР, не повлиял на отечественный рынок. По оценкам ассоциации, доля этой компании составляла всего 2–3%.

«Освободившуюся нишу оперативно заняли отечественные производители, в том числе и бывшие поставщики IKEA. Наши мебельщики полностью удовлетворяют потребности как по ассортименту, так и по ценовым категориям», — заявил **Александр Шестаков.**

Директор по продажам Димитровградской мебельной фабрики (ДМФ) «Аврора» **Игорь Железнов** считает, что уход IKEA оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на рынок.

«Уход IKEA повлиял на рынок мебели и предметов интерьера в нескольких аспектах. Во-первых, это привело к снижению конкуренции в данной области, что уменьшило выбор потребителей и повлияло на цены. Во-вторых, отсутствие IKEA может привести к уменьшению инноваций, так как компания была известна своими новаторскими решениями в области мебели и домашнего декора. Однако это может стимулировать другие компании улучшать свои продукты и услуги, чтобы заполнить нарастающий пробел на рынке», — сказал **Игорь Железнов.**

СПРОС РАСТЕТ

По данным руководителя категории «Строительство и мебель» платформы «Авито» Ильи Адамского, спрос на мебельные товары в России в 2022 году увеличился на 37% по сравнению с предыдущим годом.

«Согласно нашему исследованию, общий оборот товаров в этом сегменте вырос за год на 50%», — сказал **Илья Адамский.**

Чаще всего россияне приобретали мягкую мебель, ее продажи увеличились на 24%. Также популярностью пользовались шкафы, комоды и стеллажи, их продажи увеличились на 33%, на 22% увеличились продажи компьютерных столов и кресел.

Помимо мебельных товаров, отмечают в «Авито», спросом пользуются и услуги по изготовлению мебели на заказ у локальных мастеров. Как отметила руководитель категории «Ремонт и строительство» **Светлана Филимонова,** за 2022 год востребованность специалистов данной сферы возросла на 34% по сравнению с 2021 годом. За этот же период объявлений от самих мастеров стало больше на 42%. В Краснодаре спрос вырос на 22%.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

Участники рынка затрудняются прогнозировать, как будет развиваться мебельная отрасль в 2023 году.

«Точные прогнозы, как будет развиваться отрасль в 2023 году, практически невозможно дать, так как они могут измениться в зависимости от многих факторов, таких как экономическая ситуация, политические изменения, пандемия и т.д.», — сказал **Игорь Железнов.**

Президент АМДПР, генеральный директор «Первой мебельной фабрики» **Александр Шестаков** считает, что для дальнейшего развития отрасли необходима помощь государства.

«Производителям не нужны глобальные финансовые вливания. У предприятий есть незадействованные мощности, поэтому необходимо введение пошлин на импортную мебель из недружественных стран и введение меблировки квартир в стандарты строящегося жилья», — заключил **Александр Шестаков.**

Ада Цимерман

Скандинавский стиль и тренд на упрощение

Специалисты в области дизайна интерьера и создании уникальных предметов мебели рассказали «Деловой Газете. Юг», какие тренды сегодня наблюдаются на мебельном рынке, почему сохраняется спрос на скандинавский стиль и что считается дурным тоном в дизайне коммерческих помещений.

По данным экспертов, в 2023 году в тренде останутся современный скандинавский стиль, облегченный интерьер и фурнитура ручной работы.
В целом, как отмечают специалисты, тенденции новых концепций мебельного дизайна в 2023 году находятся в процессе формирования.

Руководитель студии дизайна интерьеров «Фактура Групп» **Екатерина Ловягина** считает, что главным трендом на мебельном рынке сейчас является импортозамещение. Она подчеркивает, что российские производители и дизайнеры только в начале пути.
«О каких-то творческих заявках говорить рано, сейчас главное — справиться с технологиями, с отсутствием материалов, которые интересуют, с поставщиками и логистикой», — сказала дизайнер.

Владелец «DGA» Grafika Studio **Эрик Мансапов** придерживается аналогичного мнения. По его словам, сейчас на российском мебельном рынке представлены в основном реплики.

Дизайнер отмечает, что тренды формируются тогда, когда все подчиняются некому правилу и определяют составляющие в интерьере производителей. В настоящий момент в России, говорит Эрик Мансапов, подобного нет, поэтому при выборе клиенты опираются на собственный вкус, функционал изделия и его стоимость.
«Необходимо развить концепт. Сейчас очень мало трендовых марок на отечественном рынке. Если говорить о том, что присутствует сейчас, это облегченный интерьер, где панели, плитка, латунь — все выдержано в минималистичном стиле», — отмечает **Эрик Мансапов.**

Эксперт добавил, что у многих зарубежных производителей есть наследие и креатив, сейчас сравнивать их с отечественным мебельным рынком сложно. Основную проблему отечественного рынка владелец «DGA» Grafika Studio видит в том, что креативом занимаются сами изготовители, не привлекая креативных дизайнеров.

«Производители могут хотеть создать что-то уникальное, но у них нет нужного образования, и им приходится делать и продавать реплики», — комментирует эксперт.

Самой распространенной тенденцией рынка мебели среднего и эконом-класса Екатерина Ловягина называет подражание IKEA, поскольку многие привыкли к современному скандинавскому стилю. По мнению эксперта, именно он способствовал гарантированному попаданию в приемлемый визуальный проект, но сейчас данная ниша свободна. В интерьерах класса люкс отмечается другая направленность.

Фото предоставлено владелицей студии дизайна интерьеров «Фактура Групп» Екатериной Ловягиной

«Сохраняется тенденция сочетаний глянцевых поверхностей и натуральных материалов. Используется фурнитура ручной работы, элегантные ручки, разнообразные формы, но все тяготеет к прямоугольным формам. Идет тренд к упрощению», — рассказала руководитель студии дизайна интерьеров.
Эксперт отмечает, что в изделиях на мебельном рынке становится меньше резных частей и необычных форм, которые были популярны с 2010 года, а сохранять статус люкс-класса позволяет использование дорогих материалов.

МЕБЕЛЬ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

Специалисты в сфере дизайна также рассказали об особенностях мебельного рынка для коммерческих помещений. Они отметили, что именно визуальная составляющая играет большую роль в формировании имени бренда. По мнению владельца «DGA» Grafika Studio **Эрика Мансапова,** мебель определяет статус компании.
«Порой мебель должна быть эксклюзивной, содержать элементы фирменного стиля, а также следует не забывать про функционал. Если все это учесть, то мебель будет лицом компании», — считает дизайнер.

Руководитель студии «Фактура Групп» **Екатерина Ловягина** поделилась, что сейчас тренд в дизайне коммерческих помещений — вызвать удивление клиентов. Многие пытаются усилить креативную часть и при этом минимизировать затраты, из-за чего не всегда получается достойный уникальный продукт.

«С другой стороны, в каждом бизнесе есть увлеченные люди, которые понимают, что для потребителя высока ценность хорошего интерьера и мебели. Если в заведении кухня на втором плане, внимание посетителей можно привлечь картинкой, а из чего она собирается — уже другой вопрос», — рассказала **Екатерина Ловягина.**

Антитрендами в дизайне интерьера и мебели коммерческих помещений эксперт считает вульгарные цвета, плагиат во всех проявлениях и копирование стиля другого заведения. **Екатерина Ловягина** советует использовать комфортные цветовые сочетания в зависимости от вида и формата бизнеса и, главное, учитывать заботу о впечатлениях клиентов.

«Мы не говорим о том, что дизайн интерьера — это только красивая картинка, скорее наоборот. Картинка может начать казаться красивой, если человек находится в состоянии приятного эмоционального подъема и ему физически хорошо находиться в этом месте», — заключила **Екатерина Ловягина.**

Дарья Коробская

> Используется фурнитура ручной работы, элегантные ручки, разнообразные формы, но все тяготеет к прямоугольным формам. Идет тренд к упрощению.

КОММЕНТАРИИ

ИГОРЬ ЖЕЛЕЗНОВ,
директор по продажам Димитровградской мебельной фабрики (ДМФ) «Аврора»

«Сегодня в мебельной индустрии наблюдается тренд на натуральность. Все больше людей ориентируются на натуральные материалы при выборе мебели. Востребована мебель в стиле минимализма с чистыми линиями и минимумом деталей, она создает ощущение пространства и ненавязчиво сочетается с окружающей обстановкой.
Пользуются спросом предметы мебели из экологичных материалов, популярно многоразовое использование. Это может быть разборная мебель, очень удобная для небольших помещений, или мебель, которая может легко изменяться и адаптироваться под различные условия.

Антитрендами являются избыток декоративных элементов, большое количество деталей и украшений могут сделать мебель чрезмерно громоздкой и неэффективной в пространстве. Непопулярны экологически неустойчивые и тонкие материалы, старомодный дизайн».

АЛЕКСЕЙ ЛОПУХИН ,
гендиректор и основатель компании «МИР. Мебель. Инвестиции. Ритейл»

«Сегодня многие мебельные фабрики стремятся попасть на маркетплейсы. Самый популярный запрос — продвижение на маркетплейсах. Многие верят, что это волшебная таблетка, и туда встраиваются.

Еще один тренд — это развитие франшиз. Так как сократился рынок экспорта, многие производители идут на внутренний рынок. Фабрики создают франшизу и пытаются ее продавать клиентам — мебельным магазинам разных форматов.

В розничном направлении сейчас наблюдается небольшой спад по трафикам и продажам, и розничные магазины мебели срочно пытаются заниматься VK, поскольку некоторые другие площадки по продвижению заблокировали. По идее, там должна быть повышенная активность в плане привлечения клиентов, но не всегда это получается».

ДЕНЬГИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Кредитование малых и средних предприятий в Краснодарском крае растет ускоренными темпами. Какой бизнес активно привлекает заемные средства и что за альтернативы кредитным продуктам есть сегодня, «Деловой газете. Юг» рассказали представители банковского сектора.

В Краснодарском крае кредитный портфель бизнеса за 2022 год вырос почти на 30% и достиг 1,6 трлн рублей, подобный высокий темп в регионе наблюдается впервые с 2012 года. Об этом сообщает пресс-служба Южного главного управления Банка России.

Основной вклад в годовой прирост внес крупный бизнес, кредитный портфель таких компаний вырос на 21,3%, до 1,1 трлн рублей. При этом обязательства малых и средних предприятий перед банками за год выросли в 1,5 раза, до 529 млрд рублей.

Наиболее активно кредитной поддержкой на Кубани в прошлом году пользовались предприятия оптовой и розничной торговли, обрабатывающие производства, организации, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, а также аграрные компании.

фото Freepik.com

В Южном ГУ Банка России отмечают, что повышению доступности заемных средств в регионе в том числе способствовали льготные госпрограммы.

Согласно анализу рынка, специалисты отмечают сегодня повышение спроса на государственную программу стимулирования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, которая была разработана для поддержки российского предпринимательства АО «Корпорация МСП» совместно с Банком России.

«Важно, что данная программа рассчитана не только на представителей малого и среднего бизнеса, но и на самозанятых. Ставка по этой программе рассчитывается по специальной формуле — ключевая ставка Банка России плюс не более чем 3 процентных пункта. То есть на сегодняшний день она не может превышать 10,5% годовых», — рассказал руководитель «Абсолют Банка» в Краснодаре Денис Демьяненко.

Он пояснил, что кредиты в рамках этой программы можно привлекать как на пополнение оборотных средств, так и на инвестиционные вложения.

«В первую очередь средства по госпрограмме будут выделять компаниям, которые занимаются импортозамещением и развитием несырьевого экспорта, производством пищевых продуктов, переработкой сельхозпродукции», — отметил Денис Демьяненко.

По данным Южного ГУ Банка России, если во втором квартале 2022 года малый бизнес активно интересовался краткосрочными займами, то во втором полугодии в значительной степени вырос спрос субъектов МСП на кредиты сроком более одного года.

В целом на Кубань приходится почти 60% кредитного портфеля малого и среднего бизнеса Южного федерального округа, а доля заемных средств МСП края в совокупном объеме корпоративных обязательств в регионе достигла 32%.

ВМЕСТО КРЕДИТОВ

Эксперты рынка отмечают, что на Кубани повышенным спросом пользуются гарантии. Это хорошая альтернатива кредитным продуктам для бизнеса.

Руководитель «Абсолют Банка» в Краснодаре Денис Демьяненко отметил, что доля гарантии по госконтрактам в рамках ФЗ-44 и ФЗ-233 составляет более 60% от общего числа. В банке прогнозируют, что в 2023 году доля гарантий по госконтрактам в банковской системе увеличится до 70% и более.

На втором месте по популярности находятся гарантии по коммерческим контрактам. Также есть банковская гарантия на целевое использование субсидии от государства, она позволяет расширить возможности для участия в конкурсе на реализацию госзаказа.

Как отмечает бизнес-лидер банка «Открытие» в Краснодарском крае Елена Бакуменко, банковские гарантии являются востребованным инструментом у агропромышленных предприятий, торговых компаний и застройщиков.

«Стройка у нас ведется, несмотря на кризисы, квартиры продаются, чему способствуют в том числе государственные программы», — сказала Елена Бакуменко.

Получить гарантию можно на уплату акцизных платежей по подакцизной продукции. Сегодня банки предоставляют не только рублевые гарантии, но и в юанях, тенге и армянских драмах.

«Банковские цифровые сервисы заметно ускоряют процесс выпуска гарантий. Все проходит онлайн, время одобрения заявки — от одного часа, сам выпуск гарантии — от трех часов. Лимит устанавливается по минимальному пакету документов. Нет минимальных и максимальных сумм, можно выпустить гарантию даже на 100 рублей, если это необходимо клиенту, и на миллиарды», — сказал Денис Демьяненко.

Эксперты рынка отмечают: чем выше спрос на гарантии, тем выше спрос на контрактное финансирование, особенно по госзакупкам в рамках 44/223ФЗ.

«Для выполнения контракта компаниям необходимо своевременное пополнение оборотных средств. В связи с этим растет спрос на контрактное финансирование. Это оптимальный вариант для клиентов, у которых уже сформирована контрактная база с несколькими крупными заказчиками. Если же заказчиков много и сумма каждого контракта незначительна, то лучше использовать возобновляемую кредитную линию», — посоветовал Денис Демьяненко.

ФАКТОРИНГ КАК ФОРМА КРЕДИТОВАНИЯ

Еще одним банковским инструментом, который позволяет бизнесу получать деньги, является факторинг.

«Замена банковских кредитов на факторинговое финансирование во многих случаях имеет экономический смысл. Факторинг обладает рядом ключевых преимуществ перед кредитами. Во-первых, его гораздо проще оформить — не нужен залог. Во-вторых, факторинг никак не влияет на кредитную нагрузку компании-исполнителя, а также на ее кредитную историю. В-третьих, при рассмотрении заявки на факторинг упор в анализе делается на финансовое состояние заказчика, а не поставщика», — рассказал Денис Демьяненко.

Как отмечает заместитель регионального директора дополнительного офиса «Краснодарский» ПСБ Данил Горбунов, сейчас в банковской системе наблюдается устойчивый рост интереса к этому финансовому инструменту со стороны малого и среднего бизнеса.

«Во многом интерес обусловлен тем, что предприниматели, занимающие ниши, которые освободились после ухода части западных компаний, в настоящее время особенно заинтересованы в привлечении новых, в том числе беззалоговых, источников финансирования. За 2022 год факторинговый портфель по Краснодарскому краю вырос более чем на 30%», — сказал Данил Горбунов.

По исследованиям банка, сегодня наблюдается спрос на онлайн-факторинг со стороны машиностроительных и пищевых производств, поставщиков нефтегазовой, химической и металлургической отраслей.

В «Абсолют Банке» полагают, что спрос на факторинг в 2023 году будет только расти.

«Краснодарский край — регион с развитым и продолжающим активно расти бизнесом. Здесь много производителей и поставщиков, работающих на условиях отсрочки платежа. Бизнес сейчас все больше двигается в эту сторону. Соответственно, клиенты видят в факторинге реальную альтернативу традиционным инструментам финансирования, возможность оборачивать денежные средства максимально быстро», — сказал Денис Демьяненко.

С ним согласен заместитель регионального директора дополнительного офиса «Краснодарский» ПСБ Данил Горбунов.

«ПСБ видит большие перспективы в развитии рынка факторинговых услуг. Выстраивание новых логистических цепочек, взаимодействие ретейлеров и местных производителей, направленное внимание государства на поддержание и развитие российских предпринимателей и компаний — все это, по нашему мнению, будет в ближайшие несколько лет стимулировать развитие факторинга», — сказал Данил Горбунов.

По данным группы ВТБ, в числе основных драйверов для этого направления можно выделить развитие цифровых факторинговых платформ, в том числе in-house разработок. Также ожидается интерес к международному факторингу от поставщиков из дружественных государств ближнего и дальнего зарубежья.

Информационный обзор редакции

> В Краснодарском крае кредитный портфель бизнеса за 2022 год вырос почти на 30% и достиг 1,6 трлн рублей, подобный высокий темп в регионе наблюдается впервые с 2012 года.

Прогрессивная офтальмология и возможности лазерной коррекции зрения сегодня

В мире более 2,2 млрд человек страдают нарушениями зрения. И их численность растет с каждым годом. Такая тенденция подтолкнула лазерную коррекцию к стремительному развитию. Последние десятилетия в офтальмологии появляются новые программы диагностики заболеваний глаз и их лечения с использованием современного лазерного оборудования.

Современная офтальмология позволяет забыть о близорукости, дальнозоркости и астигматизме всего за несколько минут. Дело в том, что при этих заболеваниях глаз имеет неправильный размер или роговица — неправильную форму, из-за чего световые лучи не фокусируются на сетчатке и изображение теряет четкость. Лазерная коррекция зрения меняет профиль роговицы таким образом, что картинка начинает отображаться строго на сетчатке, в результате человек может видеть на 100% без вспомогательных средств в виде очков и контактных линз.

фото клиники 3Z

ПРОГРЕСС В ОФТАЛЬМОЛОГИИ

В офтальмологической клинике 3Z широко применяются самые популярные виды коррекции зрения. Один из наиболее современных — ReLEx SMILE (Релекс Смайл). Это микроинвазивная фемтосекундная процедура, выполняющаяся для коррекции близорукости и астигматизма с минимальным периодом реабилитации. Эффект от процедуры может быть заметен буквально с первых минут после процедуры, а дискомфортные ощущения в глазу в послеоперационный период практически отсутствуют. Воздействие лазера на роговицу одного глаза составляет всего 24 секунды. За это время в средних слоях роговицы формируется своеобразный тонкий диск (лентикула), который затем удаляется через микроразрез в 2–4 мм. Весь процесс максимально автоматизирован. Офтальмохирург задает лазеру сверхточные параметры, от этого зависит успех операции. Вот почему важно провести полную качественную диагностику зрения перед процедурой на специальном оборудовании.

КАЧЕСТВЕННАЯ ДИАГНОСТИКА — ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ

Пациентам клиники 3Z доступна комплексная диагностика, которая включает в себя не только стандартный набор обязательных обследований. Она расширена дополнительными исследованиями и консультациями. Эта услуга называется «Единая диагностика» — то есть за фиксированную стоимость пациент получает полный спектр исследований и консультаций, необходимых для конкретного случая, без дополнительной оплаты. Это занимает 2–2,5 часа. За это время проверяются все отделы глаза, пациент проходит более 10 различных исследований. Диагностическое оборудование в 3Z постоянно обновляется и совершенствуется.

По результатам диагностики врач-офтальмолог рекомендует определенный вид лазерной коррекции зрения. Это зависит от индивидуальных особенностей строения глаза, толщины роговицы и степени нарушения зрения.

ПРОЦЕДУРЫ ЛАЗЕРНОЙ КОРРЕКЦИИ ЗРЕНИЯ: ОТ СОВРЕМЕННЫХ ДО ПРОВЕРЕННЫХ ВРЕМЕНЕМ

Femto Super LASIK (Фемто Супер Лэсик) позволяет корректировать как высокие, так и очень слабые степени близорукости, дальнозоркости и астигматизма. Хирург воздействует на глаз двумя типами лазера: один формирует флеп, своеобразную «крышечку» на роговице, второй формирует новый профиль. В конце процедуры флеп возвращается на место. Реабилитационный период достаточно комфортный, полное восстановление наступает в течение месяца.

В среднем время, которое пациент проводит в операционной, составляет 15 минут. Затем он отдыхает в специальной комнате около двух часов и после осмотра офтальмохирургом отправляется домой. Рекомендуется не садиться за руль сразу после операции, поэтому лучше заранее продумать трансфер из клиники.

Все хирургические вмешательства производятся под действием анестезирующих капель, поэтому болевые ощущения отсутствуют. Возможен дискомфорт сразу после операции — слезотечение, ощущение инородного тела в глазах, светобоязнь. Его продолжительность и интенсивность зависит от индивидуальной чувствительности организма и технологии, по которой была произведена операция. В среднем неприятные ощущения могут сохраняться от нескольких часов до нескольких дней. Современная микрохирургия позволяет вернуться к привычному образу жизни — заниматься спортом, водить автомобиль и работать за компьютером — уже на следующий день после операции.

фото клиники 3Z

ОПЕРКОМАНДА

В клинике 3Z применяется и вид лазерной коррекции зрения, которому уже около 40 лет. Это фоторефракционная кератэктомия (ФРК). С тех пор ее значительно усовершенствовали, и теперь она носит название Транс-ФРК. Несмотря на возраст, этот вид лазерной коррекции зрения сегодня не теряет своей актуальности для пациентов с тонкой роговицей или другими особенностями строения глаза. Во время процедуры происходит дозированное удаление эпителия роговицы и формирование ее нового профиля с помощью эксимерного лазера. Поскольку травматичность операции выше, чем у других лазерных манипуляций, в конце процедуры на глаз надевается контактная линза. Реабилитационный период длится чуть дольше, поэтому применяется Транс-ФРК только по показаниям.

ОТ ПЛОХОГО ЗРЕНИЯ ДО 100% — ОДИН ДЕНЬ

В 3Z действует хирургия одного дня. Сдать все необходимые анализы можно непосредственно в клинике перед операцией. Исключение составляет только флюорография — актуальные результаты обследования органов грудной клетки нужно иметь при себе.

После лазерной коррекции зрения измененная форма роговицы, а следовательно и результат от операции, сохранится на всю жизнь. Однако с возрастом могут появиться другие проблемы, не связанные с коррекцией зрения. Поэтому заботиться о здоровье глаз нужно в любом возрасте — независимо от остроты зрения регулярно проходить профилактические осмотры у офтальмолога минимум один раз в год. А избавиться от необходимости использования очков и контактных линз в качестве средства коррекции зрения помогут в офтальмологической клинике 3Z. Современная микрохирургия может быстро и безболезненно решить проблему плохого зрения и превратить глаз в идеальную оптическую систему, чтобы видеть мир на 100%.

> В клинике 3Z широко применяются самые популярные виды коррекции зрения.

фото клиники 3Z

3Z Прогрессивная офтальмология

3Z.RU +7 861 201-84-30

ООО «Три-З». Лицензия №ЛО41-00110-26/00589165 от 3.02.2022 г., ОГРН 1032304158193

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Реклама

В образе боярыни

Основательница детского сада «Маленькая елочка» из Краснодара Маргарита Тихонова победила в конкурсе национальных нарядов «Mrs. Russian Beauty 2023». Она рассказала «ДГ.Юг», как увлеклась созданием традиционных костюмов, какой образ принес ей победу и почему для нее важно прививать детям русскую культуру.

→ *Маргарита Тихонова, директор АНОДО ЦР-ДС «Маленькая елочка».* фото «АНОДО ЦР-ДС «Маленькая елочка»

Основательница детского сада «Маленькая елочка» из Краснодара Маргарита Тихонова посвятила отрасли дошкольного образования 37 лет. Последние 10 лет она занимается развитием детского сада «Маленькая елочка», который основала сама.

Еще одно ее большое увлечение — традиционные национальные костюмы. Это хобби она гармонично интегрировала в свой бизнес-проект. Как отмечает Маргарита Тихонова, она создала настоящий детсад-музей, где представлен русский быт, старинные вещи возрастом 100–150 лет и более.

«Дети в нашем саду проводят время в обстановке традиционного русского быта. К тому же они сами выступают в сценических костюмах по мотивам народных сказок. Воспитанники прекрасно знают, что такое кокошник или русский сарафан. «Маленькая елочка» одновременно детский сад и музей костюма. Конечно, сценическая одежда немного отличается от исторической, потому что у сцены определенные требования. Костюмы должны быть хорошо видны, и некоторые отступления от оригинальной версии необходимы для хорошей визуальной составляющей», — рассказала Маргарита Тихонова.

Часть детских костюмов женщина шьет сама, а в оформлении зачастую принимают участие дети.
«Иногда мы с ребятами занимаемся аппликацией, например пайетками или камнями, на наших костюмах. Пошивом самой сценической одежды занимаюсь я, а также наши сотрудники. Есть часть нарядов, которые создали в мастерских серьезные художники», — поделилась Маргарита Тихонова.
Интерес к русскому традиционному костюму и быту побудил основательницу детсада-музея принять участие в конкурсе костюмов и в короткие сроки подготовить наряд. «Mrs. Russian Beauty 2023» прошел в рамках Фестиваля моды и таланта «Russian Beauty 2023». Он был посвящен 85-летию народного художника-модельера Вячеслава Зайцева.
«В рамках этого торжественного мероприятия проводился показ национальных костюмов. Мы сделали реплику наряда, который был на княгине Зинаиде Юсуповой во время костюмированного бала-маскарада, посвященного 290-летию династии Романовых, в 1903 году. Дресс-код составили костюмы допетровской эпохи. Тогда княгиня Юсупова появилась в костюме боярыни. Сейчас его реплика находится в Эрмитаже», — пояснила Маргарита Тихонова.

Копия костюма Зинаиды Юсуповой была создана в детском саду «Маленькая елочка». По словам Маргариты Тихоновой, его особенность заключалась в том, что ушла от традиционного русского образа и сама княгиня, она немного приталила свой наряд.
«Мой костюм выполнен точно так же. Только на княгине Юсуповой оплечье было расшито золотыми нитками и украшено рубинами, сапфирами, изумрудами и бриллиантами. Для своего платья я решила использовать стразы, камни и искусственный жемчуг. Отшивался же сам костюм не мной, моя работа заключалась в его украшении», — отметила Маргарита Тихонова.
Она добавила, что удачно также получилось повторить душегрею и кокошник. В этом костюме Маргарита Тихонова и появилась на фестивале. В итоге работа была удостоена юбилейной золотой медали Вячеслава Зайцева, а также отмечена дипломом.

«Конечно, создание оригинального костюма было очень затратным, так как его вышивали золотом и серебром. Тогда в результате работы у них получался жаккард. На сегодняшний день технологии изменились — жаккардовое полотно сейчас можно приобрести недорого, а нитки будут шелковые или под шелк. Любой жаккард мы можем купить, и для этого не надо усаживать кучу крепостных, чтобы они расшивали его. Естественно, мы приобрели уже готовое полотно и взялись за создание фасона», — поделилась особенностями работы над образом Маргарита Тихонова.

По словам победительницы конкурса, для пошива костюма использовалось его описание, а также всевозможные фотографии. После этого уже выполнялся крой, пошив и т.д.
«Получился очень красивый и достойный костюм. Теперь он будет выставлен в нашем детском саду, ведь мы изучаем русский костюм. Поэтому все элементы одежды детям должны быть знакомы и понятны. Мне хочется, чтобы русская культура стала частью души детей, которые посещают мой детский сад», — заключила Маргарита Тихонова.

ФГИС «Сатурн»: где пройти обучение учету агрохимикатов

Учебный центр ФГБУ «Краснодарская МВЛ» проводит курсы повышения квалификации по теме «Организация учета пестицидов и агрохимикатов в ФГИС «Сатурн».

Федеральную государственную информационную систему, предназначенную для отслеживания жизненного цикла пестицидов и агрохимикатов от производства до утилизации, ввели в промышленную эксплуатацию в сентябре 2022 года. В ФГИС «Сатурн» должны быть зарегистрированы все хозяйствующие субъекты, осуществляющие оборот пестицидов и агрохимикатов.

Двухдневные курсы (16 академических часов) по ФГИС «Сатурн» в учебном центре ФГБУ «Краснодарская МВЛ» будут интересны производителям пестицидов и агрохимикатов, поставщикам, включая малый бизнес, оптовым покупателям, менеджерам по продажам продукции, бухгалтерам. Кроме того, изучение работы в ФГИС «Сатурн» необходимо всем производителям растениеводческой продукции.

«Знакомство в ходе обучения с полным функционалом программы позволит в дальнейшем сократить время на оформление сопроводительных документов, автоматизировать учет поступившей и убывшей продукции, отслеживать перемещения груза по территории РФ, минимизировать ошибки благодаря наличию готовых форм», — отметили в учебном центре ФГБУ «Краснодарская МВЛ».

В программу обучения входит рассмотрение нормативной базы для работы в ФГИС «Сатурн», обзор сопутствующего программного обеспечения («Ветис.Паспорт» и «Цербер»). Также слушатели курсов научатся проведению инвентаризации, составлению накладных, оформлению актов применения, заполнению плана применения ПАТ, заполнению карточки контрагента в ФГИС «Сатурн».

По окончании курсов проводится итоговое тестирование. Слушателям, успешно прошедшим тестирование, выдается удостоверение установленного образца.

НАБОР И ОБУЧЕНИЕ ГРУППЫ ПРОХОДИТ РАЗ В ДВЕ НЕДЕЛИ.

Фото ФГБУ «Краснодарская межобластная ветеринарная лаборатория» Россельхознадзора

ФГИС сатурн

Для записи на занятия обращайтесь:
г. Краснодар, ул. Калинина, 15

8 (861) 221-61-62; 8 (918) 323-76-12

Обучение и развитие

Зачем и как повышать квалификацию сотрудников.

Директор «Тренинг Бизнес Консалтинг» Татьяна Владимирова рассказала «Деловой газете. Юг», почему руководителю важно повышать профессиональную компетенцию сотрудников, на какие методы обучения ориентироваться и какие плюсы это может принести предприятию.

Сегодня обучение сотрудников, равно как и руководителей, — обязательная составляющая грамотного управления. В условиях, когда неопределенность сменилась непредсказуемостью, обучение и развитие персонала — основа, позволяющая достигать результата.

Действующая система обучения в компании — это двигатель, позволяющий не только оставаться стабильными, но и наращивать скорость, опережать конкурентов. Можно сказать, это часть культуры управления компанией, ее ценность. Есть опыт реальных компаний, которые и в условиях кризиса продолжают и даже усиливают акцент на обучении персонала. Важно, чтобы обучение было частью системы управления, нужно понимать, кого и чему обучать, как это делать, чтобы освоенные навыки использовались в работе, как растить персонал горизонтально и вертикально, как мотивировать, чем удерживать и т.д.

Какие технологии применяются сейчас в обучении? Спектр необъятен — от самостоятельного изучения корпоративных процедур, регламентов и стандартов (на бумажных носителях, на корпоративных порталах в базе знаний, в формате вебинаров) до активного освоения новых профессиональных навыков. Это могут быть групповые или индивидуальные тренинги, коучинг-сессии, рабочие сессии, краунд-тренинги, развивающие занятия, матер-классы, наставничество, менторинг и др.

КАКУЮ ТЕХНОЛОГИЮ ВЫБРАТЬ?

Это зависит от цели обучения и критериев результативности.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ:

1. Сформировать представление, изучить, освоить блоки новых знаний (стратегии переговоров, этапы продаж, виды потребностей, типы трудовой мотивации, типологию клиентов и др.);

2. Освоить, отработать на практике, развить профессиональные навыки (умение слушать, перехватывать инициативу в переговорах, аргументировать и убеждать, планировать работу подразделения, грамотно ставить задачу, делегировать полномочия и др.).

Эффект от обучения — повышается уверенность, осознанность применения техник, приемов, инструментов управления. В результате, когда созданы все условия для применения новых знаний и навыков в работе, растут производственные и экономические показатели деятельности.

> Уверена, руководители, которые ищут ответы на вопросы, связанные с процессом обучения, смогут найти «ключик» к каждому сотруднику.

КАК МОТИВИРОВАТЬ СОТРУДНИКОВ НА ОБУЧЕНИЕ?

Когда обучение — часть системы управления и культуры компании, сотрудники хотят получать новые знания и развиваться. Если система в процессе настройки — используйте ваш опыт и инструменты мотивирования. Для каждого сотрудника инструменты мотивирования свои: личный пример руководителя, возможность карьерного роста (и по горизонтали, и по вертикали), повышение ценности сотрудника для компании и на рынке труда, причастность к культуре компании и коллективу, рост показателей, в том числе финансового вознаграждения, и др.

Уверена, руководители, которые ищут ответы на вопросы, связанные с процессом обучения, смогут найти «ключик» к каждому сотруднику.

Навыки переговоров в помощь бизнесу

Как обучение медиации и переговорам поможет предпринимателю в развитии своего бизнеса.

Ведение переговоров — неотъемлемая часть деятельности предпринимателя. В связи с этим у представителей различных сфер бизнеса в последние годы растет запрос на совершенствование переговорных компетенций, рассказала «Деловой газете. Юг» президент Центра переговоров и урегулирования споров (медиации) Елена Морозова.

НА НОВЫЙ ЛАД

Сегодня интерес к обучению медиации проявляют не только люди, желающие сменить профессию, но и предприниматели, собственники бизнеса, топ-менеджеры, осознавшие необходимость повышения своих компетенций в вопросе проведения переговоров, профилактике споров и в целом в коммуникации.

«Один из моих клиентов, будучи руководителем компании, ушел на пенсию и решил посвятить свое свободное время хобби. Он прошел обучение и после этого создал свой бизнес, который вырос из хобби. Обучение помогло ему не просто развить навыки коммуникации с людьми разного менталитета и возраста, но и научиться понимать их потребности и интересы», — рассказала Елена Морозова.

СОЗДАЕМ ПРЕИМУЩЕСТВО

Она добавила, что на курс медиации и переговоров приходят специалисты из разных сфер, которые хотят быть конкурентоспособными на рынке аналогичных услуг.

«Например, обучаться медиации приходят психологи для совершенствования взаимодействия с клиентами при семейном консультировании. Умение выстраивать коммуникации между людьми дает им возможность совершенствоваться как специалистам в этом направлении, консультировать целые семьи и экономить время на поиске новых клиентов», — отметила Елена Морозова.

Елена Морозова, президент Центра переговоров и урегулирования споров (медиации). ФОТО: ЛИЧНЫЙ АРХИВ

Она добавила, что с запросом на обучение часто обращаются юристы и адвокаты с целью повысить свою квалификацию, конкурировать с коллегами на рынке предоставления услуг.

За последние два года на обучение приходят специалисты из частной медицины, которые ставят в приоритет коммуникацию с клиентами на новом профессиональном уровне и за счет этого выделяются в сфере, где конкуренция высока.

«Предприниматели, желающие масштабировать свой бизнес путем открытия филиалов и представительств не только по краю, ставят задачу разработать уникальное предложение своих услуг, создать особую атмосферу для потребителей, чтобы они делились положительным опытом, привлекая, таким образом, новых клиентов», — поделилась эксперт.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ

Обучение переговорным технологиям и коммуникативным навыкам, работе с сопротивлением и манипуляцией клиентов путем понимания их истинных потребностей и интересов позволит и предпринимателю, и топ-менеджеру, и специалисту расширить диапазон своей компетентности.

Спросом пользуются партнерские сессии — помощь специалиста в вопросах бизнес-партнерства или перед созданием нового бизнеса между учредителями.

По мнению Елены Морозовой, медиативные технологии и подходы будут незаменимы в любом коллективе для его сплочения и мотивации и позволят не множить претензии сторон, а находить решение, удовлетворяющее всех участников.

НАЧИНАЕМ С ДЕТСТВА

«Будущих предпринимателей и бизнесменов необходимо еще с ранних лет обучать основам переговоров, поскольку юное поколение, общаясь в основном в интернет-пространстве, испытывает трудности при выстраивании реальных коммуникаций. В Москве уже сегодня созданы центры медиации в детских садах, школах, а также семейные центры медиации, что позволяет снизить градус возмущений. Иногда родители приходят уже с отрицательной эмоцией в детский коллектив и с порога предъявляют претензию голосом, который недопустим в подобных учреждениях. В образовательных учреждениях необходимо учить детей, педагогический коллектив и родителей выстраивать комфортную коммуникативную среду между всеми участниками образовательного процесса. Проще научиться не давать почву для жалоб, и специалист-медиатор в этом поможет», — заключила эксперт.

Реклама

Мотивация игрой и пряниками

Как развивать и поддерживать у детей интерес к учебе.

ЮЛИЯ ТОЛКАЧЕВА,
руководитель службы психологической помощи ЧОУ НОШ «Счастливое детство»

ЛЮБОВЬ СОЛОПОВА,
заместитель директора по учебно-воспитательной работе начальной школы «Счастливое детство».

Успех в учебе во многом зависит от мотивации ребенка. О том, какие факторы важны для ее формирования, как правильно пробудить у детей интерес к образовательному процессу, рассказали заместитель директора по учебно-воспитательной работе начальной школы «Счастливое детство» Любовь Солопова и руководитель службы психологической помощи Юлия Толкачева.

Оба специалиста отметили, что главным фактором успешной учебы и развития мотивации является психологическая готовность ребенка к школе.

«Часто родители говорят, что их ребенок готов к школе, что он умный, отдают его на ментальную математику. Но интеллектуальная готовность — это не готовность психологическая. Важно смотреть на уровень развития произвольного поведения. Чтобы ребенок сам понимал, чего он хочет и что ему делать», — рассказала Любовь Солопова.

Как отметила Юлия Толкачева, на формирование учебной мотивации влияет то, как ребенок с первого класса погрузился в учебный процесс, насколько это было ему интересно. Порой неприятие школы формируется еще до начала обучения, если ребенок услышал негативные отзывы от старших братьев или сестер.

«В начальных классах важно, кто и как сопровождает учебу ребенка. Это и личность учителя, и поддержка родителей. Если в процессе обучения складываются напряженные отношения с учителем, происходят конфликты в семье, то ребенок в этот момент не чувствует себя в безопасности. Здесь не может быть и речи о мотивации к учебе», — поделилась Юлия Толкачева.

Для возникновения и сохранения мотивации в любом возрасте важны четыре фактора. Во-первых, ребенок должен находиться в безопасной и комфортной среде. Во-вторых, важно понимание целей работы и самостоятельная организация процессов. В-третьих, учащемуся важно чувствовать достижимость успеха. В-четвертых, он должен ощущать поддержку, рассказала Любовь Солопова.

По словам Юлии Толкачевой, для развития мотивации у ребенка важно позволять ему чувствовать ответственность за собственную учебу.

«Я советую не делать уроки с ребенком, а именно контролировать его. Проверять домашние задания, сбор рюкзака, подготовку к школе вечером. Да, это родители должны прививать. Но все остальное: ходить в школу, разбираться в каких-то моментах — это ребенок должен делать сам», — отмечает психолог.

Заместитель директора по учебно-воспитательной работе добавила, что на интерес к учебе влияют все участники образовательного процесса «родитель — ребенок — учитель». «Если одно звено выпадает, то возникают проблемы с мотивацией».

Специалисты обратили внимание, что родители могут поддержать желание ребенка учиться поощрениями. Важно эмоционально хвалить, благодарить за достижения. Возможны вознаграждения в виде подарков, стендов успеха. Однако от наказаний в привычном понимании специалисты советуют воздержаться.

«Наказания не совсем уместны. Я бы вводила санкции, если что-то пошло не так. И при этом заранее их озвучивала, чтобы ребенок знал, к чему готовиться. Я советую многим родителям писать правила для всей семьи и санкции для всей семьи. Перед тем как наказывать ребенка, надо его информировать о том, что его ждет в том или ином случае. И в правилах прописать поощрения, интересные ребенку», — советует Юлия Толкачева.

«Можно выделить условия, которые способствуют развитию познавательного интереса у учащихся: чем больше новый материал связан с усвоенными ранее знаниями, тем он интереснее для учащихся; обучение должно быть трудным, но посильным — разноуровневые задания. Чем чаще проверяется и оценивается работа школьника, тем интереснее ему работать, чем младше ребенок, тем в более образной форме должен подаваться материал. В обучении должны создаваться возможности для творчества, на уроке создаваться ситуации успеха для учащихся», — отметила Любовь Солопова.

По словам специалистов, ребенок должен чувствовать успех, видеть результаты. Это важно для сохранения веры в себя. Не следует оскорблять ребенка, сравнивать с другими детьми, это приведет лишь к негативным последствиям.

фото « предоставлены ЧОУ НОШ «Счастливое детство»

Специалисты рассказали, как лучше поступать учителям и какие методики ведения уроков применять.

«Существует множество методик обучения детей. Сейчас часто используют проектную деятельность, когда ученик вовлекается в процесс самостоятельного поиска и «открытия» новых знаний. Важно, чтобы у детей был интерес к уроку, и его можно по-разному развивать. Проведите урок по сказкам так, чтоб дети стали героями произведения, пусть на них будет хоть один выделяющийся атрибут героя, играйте с ними», — рекомендует Любовь Солопова.

Она отметила, что нестандартные уроки, имеющие нетрадиционную структуру, содержание и форму, помогают импровизировать учебные занятия, чем вызывают огромный интерес учащихся. Например, при изучении темы «Единица измерения, площадь, периметр», можно использовать тематику «Строим дом».

«Скажи мне — и я забуду, покажи мне — и я запомню, дай сделать — и я пойму» — эта китайская пословица должна стать девизом для каждого учителя. Очень важно научить детей работать с информацией об услышанном на уроке при подготовке докладов, проектов, рефератов. Не нужно нести в класс 15 страниц, найденных в интернете, а надо минимизировать информацию на полторы страницы, оставив только интересную самим ученикам. Пусть они выберут то, чем хотят поделиться с одноклассниками, и расскажут классу», — добавила заместитель директора.

По словам Юлии Толкачевой, в «Счастливом детстве» мотивируют учеников с применением технологии «эдьютеймента» — это технология обучения через развлечение, элементы игры, включающие в себя интерес, внимание и мышление. Также психолог выделила работу в группах и парах.

«Мы расставляем парты, класс делится на команды, где выбираются капитаны, и в процессе занятия самостоятельно оценивают друг друга. На занятиях дети сами ищут информацию по разбору сложных, новых, устаревших слов. У каждого ученика появляется возможность проявлять свои лучшие личностные качества и быть успешным участником программы, так как предложенный спектр заданий дает возможность каждому показать свои сильные стороны. А также этот формат помогает сплотить детей и дать каждому ребенку ситуацию успеха», — пояснила она.

Оба специалиста отметили, что при потере у детей мотивации к учебе всегда важно найти конкретную причину и работать именно с ней.

«Потеря интереса к учебе не бывает внезапной. Родитель должен наблюдать, что происходит с его ребенком. На все есть свои причины, и родителю их важно понимать», — в заключение отметила Юлия Толкачева.

> Скажи мне — и я забуду, покажи мне — и я запомню, дай сделать — и я пойму", — эта пословица должна стать девизом для каждого учителя.

6+
Реклама

ТЕСТ-ДРАЙВ EXEED ПО БЕЗДОРОЖЬЮ

С 2022 года внедорожники из Поднебесной набирают популярность в России. По данным «Автостат Инфо», в январе 2023 года 55% рынка новых кроссоверов и внедорожников пришлось на китайские автомобили. За год продажи китайских SUV выросли на 108%.

Краснодарский край по продажам внедорожников из Китая вошел в топ-5 регионов России, на Кубани за год объем рынка таких машин вырос на 87%.

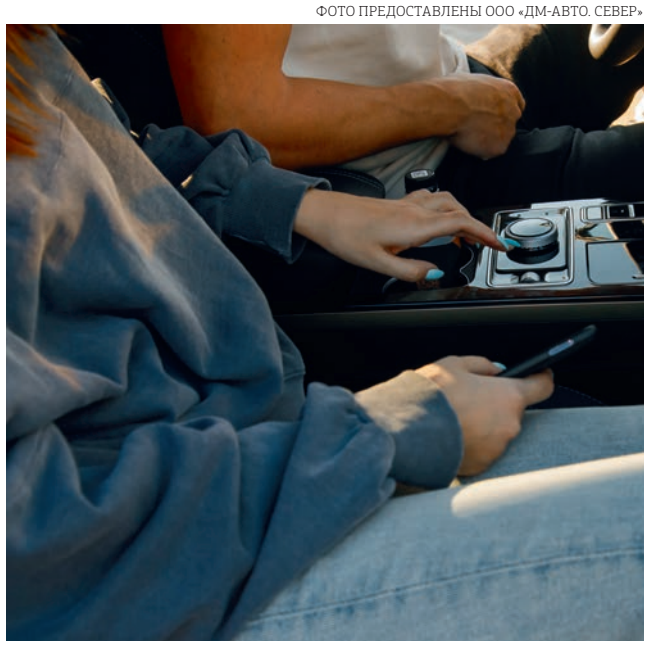
Оценить премиальные модели EXEED VX и EXEED LX AWD жители Краснодарского края могли в ходе выездного тест-драйва, организованного официальным дилером EXEED в Краснодаре, компанией «Леон Авто», 8 марта на территории КСК «Орлиное гнездо» (р-н Горячего Ключа).

Участие в мероприятии приняли 120 человек, в том числе около 30 из них активно тестировали машины в условиях естественного бездорожья. Внедорожник EXEED VX является флагманом в бренде. Он представлен в двух комплектациях — Luxury и President. В стандартное оснащение включены помощники при подъеме и спуске, датчики парковки, камеры кругового обзора, круиз-контроль с ограничителем скорости и панорамная крыша с люком.

Более того, флагман оснащен датчиками света и дождя, бесключевым доступом и запуском, электронным стояночным тормозом с функцией AutoHold. Для комфорта водителя в кроссовере имеется электропривод багажной двери с бесконтактным открытием, трехзонный «климат», обогрев и вентиляция передних сидений, медиацентр с двумя дисплеями и проекционным экраном, аудиосистема Arkamys с восемью динамиками, а также беспроводная зарядка. Обогрев мультируля, сидений, стекол и форсунок омывателя также способствует комфортному вождению.

Комплектация President выделяется наличием адаптивного «круиза» и передовыми системами безопасности, а также датчиками парковки спереди и «кожаной» отделкой Prestige с перфорацией. Дополнительно включены ионизатор воздуха и многоцветная фоновая подсветка. Водитель EXEED VX President сможет воспользоваться электрорегулировкой кресла в восьми положениях.

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ООО «ДМ-АВТО. СЕВЕР»



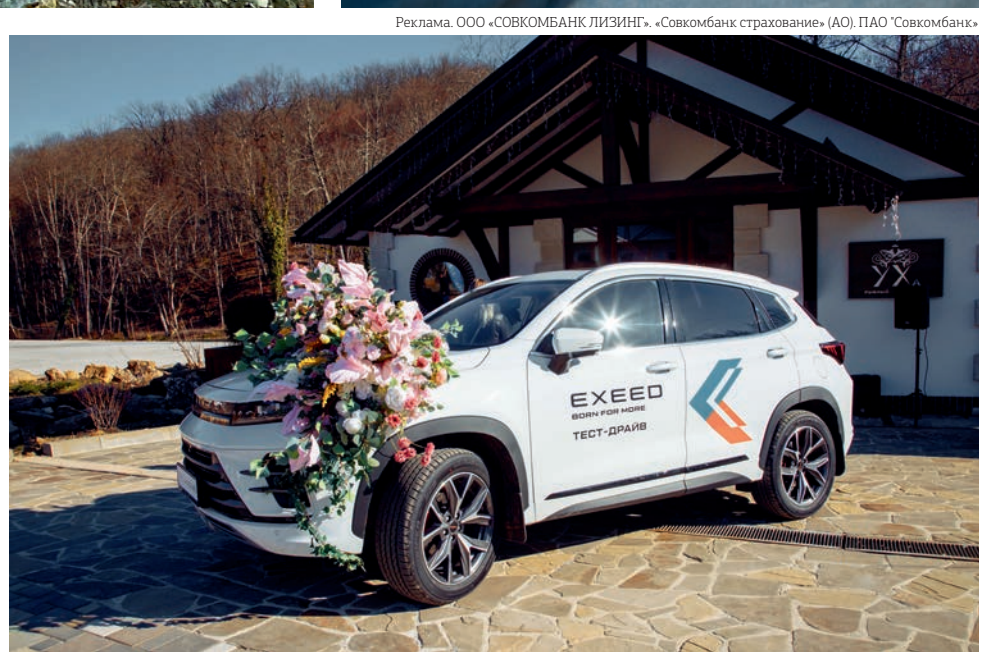
Реклама. ООО «СОВКОМБАНК ЛИЗИНГ». «Совкомбанк страхование» (АО). ПАО "Совкомбанк»

Новинка EXEED LX AWD составляет достойную конкуренцию в наиболее популярном в России сегменте компактных кроссоверов. В автомобиле предусмотрена интеллектуальная система управления, современная система полного привода, двигатель 1,6 TGDI 150 CV, системы ADAS и адаптивный круиз-контроль.

По итогам тест-драйва по горной местности с пересечением рек участники высоко оценили новинки рынка. Они отметили хорошие ходовые качества, удобное и плавное управление внедорожников.

Высокую оценку также дали современному дизайну моделей и качеству материалов и комплектующих. Лично оценить все преимущества автомобилей EXEED можно, записавшись на тест-драйв у официального дилера «Леон Авто» по контактному телефону: 8 (861) 202-59-38.

«Леон Авто» — официальный дилер по продаже автомобилей марки EXEED в Краснодарском крае. Компания предоставляет весь спектр услуг в рамках продажи и сервисного обслуживания автомобилей, а также услуги: trade-in, кредит, лизинг и страхование.



Стабилизация спроса и фиксация цен

Что происходит на рынке недвижимости в 2023 году.

Эксперты рассказали «Деловой газете. Юг», какая ситуация сложилась на рынке недвижимости Краснодарского края, что поддерживает спрос на жилье и стоит ли рассчитывать на снижение цен.

Спрос на жилую недвижимость в Краснодарском крае в первые месяцы 2023 года стабилизировался к средним значениям прошлого года. Его поддержали так называемые херсонские сертификаты и активизация межрегиональных продаж, об этом «Деловой газете. Юг» рассказали эксперты рынка.

По их прогнозам, значительных изменений цен на недвижимость на Кубани в 2023 году не предвидится, стоимость квадратного метра сохранится на текущем уровне.

> Значительных изменений цен на недвижимость на Кубани в 2023 году не предвидится, стоимость квадратного метра сохранится на текущем уровне.

СТАГНАЦИЯ ЦЕН?

По данным директора федеральной риелторской компании «Этажи-Кубань» **Вадима Камалова,** сейчас в Краснодаре средняя стоимость 1 кв. метра в однокомнатных квартирах в новостройках составляет **137 тыс. рублей,** на вторичном рынке 1 кв. метр жилья стоит порядка **119 тыс. рублей.** «Это средняя стоимость за квадратный метр. Так, цена в центре города, условно, **260 тыс. рублей,** а в микрорайоне Гидростроителей — **94 тыс. рублей.** Поэтому корректнее смотреть цены по конкретным районам», — сказал **Вадим Камалов.**

Директор агентства недвижимости «Центр-Юг» **Елена Рашевская** отмечает, что в Центральном районе Краснодара стоимость 1 кв. метра начинается в среднем от **170 тыс. рублей,** в Юбилейном и Фестивальном микрорайонах — от 150 тыс. рублей.

«Далее стоимость снижается примерно на 20–30% в зависимости от удаленности от центра города. В таких районах, как Западный обход, «Немецкая Деревня», стоимость квадратного метра составляет 115–120 тыс. рублей», — уточнила эксперт.

Елена Рашевская также добавила, что на стоимость жилья влияет наличие инфраструктуры. По ее данным, сегодня многие покупатели стремятся приобретать жилье недалеко от природных объектов — скверов, парков с прудом, озером, поскольку они создают благоприятную экологическую обстановку.

«Если рядом находится кладбище, завод, свалка или тюрьма — жилье будет стоить дешевле. Естественно, что застройщики понимают важность инфраструктуры и стараются выбирать подходящие районы или привлекают коммерческих арендаторов для создания условий для покупателей», — уточнила **Елена Рашевская.**

По мнению генерального директора агентства недвижимости «Аякс» **Александра Кутченко,** ситуацию с ценами на рынке недвижимости Краснодара можно назвать «нежной стагнацией».

«Динамика цен с начала года особо не изменилась. Рынок немного стагнирует, потому что спрос просел по отношению к прошлому году, но нет провала», — пояснил **Александр Кутченко.**

Он уточнил, что снижение цен, наблюдавшееся на вторичном рынке, остановилось.

Как отмечает эксперт Кубанской палаты недвижимости **Ольга Долгополова,** сейчас цены на рынке корректируются в зависимости от сегмента. Так,например, стоимость жилплощади в новостройках не снижается, но на вторичном рынке все не так однозначно: цены на элит- и бизнес-класс сократились на 20%, а в эконом-классе — на 5–10%.

Эксперт отмечает, что по всему Краснодарскому краю ситуация примерно равна, исключением является Сочи. В городе-курорте иной сегмент покупателей и другая форма ценообразования. «Если в Краснодар больше ехали на эконом-класс, то в Сочи могут спокойно купить недвижимость и за **20 млн рублей»,** — уточнила **Ольга Долгополова.**

«ВЫМЫВАНИЕ» РЫНКА

На спрос в Краснодарском крае в 2023 году, по мнению экспертов, влияют такие факторы, как программа выдачи жилищных сертификатов гражданам, эвакуированным в регион из Херсонской области, и отмена «околонулевой» ипотеки.

Благодаря первому фактору интерес к жилплощади на Кубани поддерживается, из-за чего, по словам специалистов, спрос держится на уровень выше, чем в других регионах России.

«Херсонские сертификаты подстегивают спрос, потому что подавляющее большинство людей, которые получили соответствующие денежные бумаги, приобретают жилье именно в Краснодарском крае, Краснодаре и городах побережья, и даже в райцентрах. Это не дало рынку сильно просесть. Недорогие объекты сегодня с рынка «вымываются», и 70% их продавцов приобретают другую недвижимость. Это поддерживает рынок, в других регионах падение более значительное», — сказал генеральный директор агентства недвижимости «Аякс» **Александр Кутченко.**

По его словам, спрос хоть и просел по отношению к прошлому году, но провала нет. Похожего мнения придерживается и эксперт Кубанской палаты недвижимости **Ольга Долгополова.**

«Спрос подстегнули херсонские сертификаты. Только по Краснодару за январь-февраль 2023 года свыше 600 сделок по этому направлению. При этом «выгребли» весь эконом-класс», — сказала специалист.

Оба эксперта отметили, что спрос на новостройки частично снизился из-за отмены так называемой «околонулевой» ипотеки — продукта, разработанного банками в коллаборации с застройщиками. По данным **Александра Кутченко,** снижение составило 20%.

«Установили порог, ниже которого нельзя опускаться по выдаваемой банками ипотеке. Это привело к тому, что спрос на первичку просел на 20% по отношению к прошлому году», — сказал гендиректор агентства недвижимости «Аякс».

Эксперт Кубанской палаты недвижимости Ольга Долгополова отметила, что спрос на новостройки есть, хотя минимальная ставка по ипотечному кредиту сейчас составляет 3,9% вместо 0,1%.

Она пояснила, что интерес к новостройкам обусловлен денежным фактором. «Ежемесячный платеж по такой ставке меньше, чем по недвижимости вторичного рынка, где ставка 11%», — сказала специалист.

По данным директора федеральной риелторской компании «Этажи-Кубань» **Вадима Камалова,** в январе 2023 года была зафиксирована положительная динамика спроса на вторичное жилье (+7,81% к январю 2022 года) и загородную недвижимость (+3,25%).

«В феврале 2023-го спрос по всем направлениям стабилизировался к средним значениям 2022 года, но нужно учесть, что в феврале прошлого года был повышенный спрос в связи с геополитической обстановкой», — говорит директор риелторской компании.

Он также подчеркнул, что если в январе 2023-го спрос на новостройки снизился на 23%, то в марте по направлению первичной недвижимости уже отмечается повышение спроса по сравнению с первыми месяцами.

По словам эксперта Кубанской палаты недвижимости **Ольги Долгополовой,** в последнее время увеличилось количество межрегиональных сделок. Она отмечает, что подобные сделки становятся тенденцией не только в Краснодаре, но и по всей Кубани.

«Если в прошлом году люди были в психологическом застое, то в 2023 году они решили не ждать и переезжать в Краснодар. Поэтому по новостройкам много в том числе и межрегиональных сделок», — подчеркнула эксперт.

> Если в прошлом году люди были в психологическом застое, то в 2023 году они решили не ждать и переезжать в Краснодар.

БЛИЖАЙШИЕ ПРОГНОЗЫ

Говоря о прогнозах на ближайший год, эксперты сошлись во мнении, что особых потрясений не произойдет: цены продолжат корректироваться, а спрос выравниваться. **Вадим Камалов** отметил, что рост цен не прогнозируется, а снижение возможно лишь за счет скидок или акций застройщиков.

Ольга Долгополова также считает, что значительных изменений в ближайший год не предвидится. «Все будет то же самое. На вторичном рынке возможна коррекция цен на какие-то определенные объекты», — заключила эксперт Кубанской палаты недвижимости.

Дарья Коробская

Ключевые качества

Что делает успешных женщин эффективными.

Дипломированный психолог, сертифицированный коуч ICI, бизнес-тренер, преподаватель в Академии психологии и коучинга Алена Джалилова рассказала «Деловой газете. Юг», какие личные качества стоит выделять в успешной женщине, что поможет сохранить баланс между работой и семьей и как желание получать удовольствие от жизни помогает достигать целей.

КАКИЕ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ КАЧЕСТВА УСПЕШНОЙ ЖЕНЩИНЫ?

Женщина, которая строит свою жизнь в соответствии со своими ценностями и в гармонии с самой собой и окружающим миром, обычно имеет благополучную личную и профессиональную жизнь. Она не оценивает свой успех по доходу или семейному положению, а по своему внутреннему равновесию и чувству счастья от жизни. Для нее успех заключается в том, чтобы получать удовольствие от всего, что ее окружает.

Но это не означает, что ее жизнь всегда безоблачна. Она ежедневно сталкивается с множеством задач и обязанностей на работе и дома, устает, болеет и переживает трудности. Однако она не теряет свою женскую суть и магнетизм, сохраняя успешность как в бизнесе, так и в личной жизни.

СПОКОЙСТВИЕ И ДОВЕРИЕ

Когда женщина спокойна и доверяет миру, она транслирует здоровую психологическую позицию, что помогает ей и окружающим справляться с негативными событиями и приводить их к положительным результатам. Сдержанность и развитый эмоциональный интеллект помогают выбирать правильную реакцию на события.

СДЕРЖАННОСТЬ

Это умение выбирать свою реакцию. В психологии есть понятие контейнирование эмоций и чувств, которое свойственно психологически зрелым людям. В любой ситуации полезным окажется распознавать эмоции и проживать их тогда, когда это будет уместно.

Развитый эмоциональный интеллект — неотъемлемое условие для выбора реакции.

СТРЕМЛЕНИЕ И УМЕНИЕ ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

Успешная женщина умеет получать удовольствие от жизни и не сосредотачивается на поиске проблем, она находит радость в окружающем мире. Она также имеет достоинство и самоуважение, не позволяет себя обесценивать и устанавливает границы.

ДОСТОИНСТВО И САМОУВАЖЕНИЕ

Если у женщины внутри есть любовь к себе, самоуважение, границы, то и другие на бессознательном уровне будут относиться к ней так же.

Прежде всего, для успешной женщины приоритетом является ее внутренний комфорт, она не позволяет себя обесценивать. Самоуважение — это наличие внутренней планки и несогласие получать меньшее.

ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ

Не существует социального статуса или полового различия, прежде всего есть человек. Такая женщина относится с одинаковым уважением как к себе, так и к другим.

КРАСОТА

Это качество присуще всем людям — уметь видеть и признавать красоту в себе и в других. Только человек решает, кто он есть, развивая себя до желаемого уровня.

Фото: личный архив

16+

Реклама

АЛЕНА ДЖАЛИЛОВА
дипломированный психолог для успешных людей, сертифицированный коуч ICI, бизнес-тренер, преподаватель Академии психологии и коучинга

СВОЙ ТЕМП

Брать для себя ровно столько времени, сколько нужно, чтобы было так, как задумано. Разобраться в своих желаниях и способах достижения цели — это задать для себя стандарт жизни и следовать этому курсу.

Успешная женщина всегда уверена в себе и не зависит от мнения окружающих. Чем больше у нее внутренних и внешних опор, тем более зрелая жизненная позиция.

Хочу предложить вам самостоятельно определить критерии вашего успеха и поразмышлять над следующими пунктами:

1. Выпишите списком все свои успехи и достижения. Держите на этом свой фокус внимания и не позволяйте это никому обесценивать;

2. Что вы несете внутри себя, то и считывают другие люди. Определите, кто вы и заложите это в себя. Решите для себя, кто вы.

3. Мыслите позитивно. Если позитивное мышление преобладает, то в жизни удивительным образом случаются чудеса. На самом деле все просто: под наши потребности и мысли заточены все функциональные системы мозга. Что крутите в голове — то и получаете.

4. Сформируйте свое колесо баланса внутренней энергии из режима, питания, сна, окружения, физических активностей, вашей полезности миру и т. д. Как только женщина начинает следить за собой, все вокруг меняется кардинальным образом.

5. Основная единица женского успеха — это внутренняя энергия, т.е. наполненное колесо баланса. Чем больше внутренней энергии у женщины, тем больше сексуальности, а это всегда залог здоровых отношений с мужчиной.

6. Успешную женщину всегда выделяет целостность. С течением времени, путем проб и ошибок вы сможете прийти к балансу, обретете целостность и ценность себя. На пути к этому может помочь психотерапия и работа над собой. Наградой станет ресурсное чувство, которое считывается окружающими как успех женщины.

Напоследок поделюсь магическим упражнением от вице-миссис Вселенная Натальи Кашкиной: на любое событие в жизни говорите: «Радость-то какая!» — и заметите, как все в вашей жизни начнет складываться к лучшему. Легкость и улыбка станут ее неотъемлемой частью.

Живите свою женскую успешную жизнь так, как доступно только вам. Критерий только один: Вы счастливы!

ЗАПИСЬ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ

WhatsApp: +7 (918) 120-29-61
Сайт: dzhalilova.ru
Соцсети: t.me/woman_territory_dzalilova

МОДНЫЙ ЛЕН

Как модельер из Анапы начала делать одежду изо льна и создала популярный бренд.

Спрос на одежду российских брендов растет на фоне ухода из страны зарубежных компаний. Модельер из Анапы Наталья Гайдаржи производством одежды изо льна занимается более десяти лет. Она рассказала «Деловой газете. Юг», какие тренды наблюдаются на рынке, сколько средств нужно для создания собственного бренда и каково работать со звездными клиентами.

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО НАТАЛЬЕЙ ГАЙДАРЖИ

— Как вы решили заняться пошивом одежды? Как появился ваш бренд?

— Я профессиональный модельер-конструктор, окончила институт легкой промышленности в 1990 году и долгие годы шила одежду только для себя и семьи. Но однажды в магазине я увидела льняное платье с вышивкой и была очарована им. Поскольку дама я высокая и пышной комплекции, моего размера не оказалось. Можно сказать, что именно с этого случая в 2005 году и начался мой путь в мире моды.

Я сразу и безоговорочно влюбилась в лен. Тот творческий потенциал, который спал во мне много лет, начал воплощаться в жизнь. После девяти лет работы, нескольких выставок, показов и участия в неделях моды меня приняли в Международный профессиональный союз художников.

Первую зимнюю льняную коллекцию на основе традиционного стиля я создала еще в 2007 году. Впоследствии эту идею подхватили многие бренды. Тогда я поняла, что если меня копируют, значит, это верный путь.

В 2008 году мои коллекции пополнились одеждой на таких, как я, то есть женщин размера плюс-сайз. Женщинам такой комплекции вообще сложно найти что-то интересное, особенно тем, кого природа наградила высоким ростом. Ведь большая часть производителей ориентированы на миниатюрных девушек или женщин средней комплекции, что элементарно экономит ткани.

Мои самые значимые награды за годы работы — знак качества «Золотой Сирин», орден «Магистр красоты», медаль «За профессионализм и деловую репутацию», «Национальный приз в области авторской моды», золотая медаль от Вячеслава Зайцева, но самым значимым для меня стал Гран-при от Пьера Кардена, который я получила в 2010 году.

— На какого покупателя в основном ориентируетесь?

— Я делаю одежду для всех — женщин, мужчин и детей, причем очень красиво коллекции смотрятся, когда вся семья одета в одном стиле. Большое внимание уделяю моделям для полных. География продаж у меня огромная. На данный момент мои магазины расположены в Анапе и Геленджике. Кроме того, изделия высылаются по всему миру. У меня маленькое авторское производство, где кроме меня работает всего восемь человек. Продажи осуществляются онлайн, преимущественно через социальные сети. На маркетплейсах моей одежды нет.

— Среди ваших клиентов есть звезды кино. Каково работать со знаменитостями и влияет ли наличие звездных клиентов на продажи?

– У меня много звездных клиентов. В том числе и заслуженная артистка Любовь Руденко, которая является официальным лицом моего бренда. Мне с ними легко работать, ведь они такие же люди, только очень публичные. Конечно, наличие звездных клиентов выгодно влияет на продажи, так как многие поклонники артистов хотят быть хоть в чем-то похожими на них.

> Новые модели я выпускаю регулярно, без этого никак. В месяц выходит минимум 10 новинок. Всего я создала более 6 тыс. различных моделей.

— Как часто вы выпускаете новые коллекции?

— Новые модели я выпускаю регулярно, без этого никак. В месяц выходит минимум 10 новинок. Всего я создала более 6 тыс. различных моделей. Если у меня купили хотя бы одно платье, то на этом невозможно остановиться. Кроме того, благодаря моей одежде человеку легко выделиться из толпы. У многих моих клиентов целые коллекции, и каждый сезон я придумываю что-то новое именно для них.

— Согласно оценке аналитиков, в связи с уходом иностранных компаний из России спрос на отечественные модные бренды увеличился на треть. Наблюдаете ли вы рост спроса на изделия вашего бренда?

— В ситуации, когда с нашего рынка ушли западные компании, нам, конечно, нужно развивать свое, российское производство. Спрос же на мои изделия всегда был, но сейчас он особенно увеличился, так как люди наконец начинают понимать, что нужно носить одежду из натуральных тканей.

ФОТО: АНАСТАСИЯ БАТАРШИНОВА

— С какими трудностями столкнулись в связи с геополитическими событиями? Были ли проблемы с логистикой, материалами?

— Трудностей особых не было, я работаю с белорусским льном, проблем с логистикой не возникает. Единственное, жаль, что сейчас не получается отправлять посылки в Молдавию и на Украину.

— По вашим оценкам, в какую сумму сегодня может обойтись запуск своего бренда? Сколько средств нужно для выпуска коллекции?

— Конечно, на сегодняшний день запуск нового бренда обойдется в хорошую сумму. Думаю, не меньше миллиона. Я начинала дома с двумя помощницами.

Стоимость коллекции зависит от того, какие ткани использованы для моделей и с какой отделкой. Я работаю только со льном, а он на сегодняшний день одна из самых дорогих тканей. Плюс вышивка ручной работы, поэтому выпуск такой коллекции обходится недешево.

— Какие тренды в одежде, по вашему мнению, будут актуальны в ближайшее время? Что будет пользоваться спросом?

— В ближайшее время, как и всегда, будет пользоваться спросом одежда из натуральных материалов. Все большую популярность приобретает стиль бохо и так называемый русский стиль, то есть наряды по традициям наших предков. Нельзя забывать корни.

Сейчас мы видим, что некоторые девушки превратились в воительниц. Все большую популярность в одежде получают брюки. Многие девушки предпочитают мужской стиль в одежде, тем самым провоцируя новую гендерную реальность.

— Какие советы вы могли бы дать начинающим дизайнерам? На что стоит обратить внимание при запуске своего бренда одежды?

— Начинающим дизайнерам я бы посоветовала создавать только то, что надели бы сами. Делайте качественно и не допускайте небрежности в пошиве.

ИП Ферулева Оксана Александровна, огрнип 321554300064488. Реклама

born for more - рожденный для большего. Реклама

EXEED

BORN FOR MORE

ЛЕОН АВТО

EXEED ЦЕНТР
ЛЕОН-АВТО СЕВЕР

8 861 202-58-64