ОПОРА БИЗНЕСА

ЛУЧШАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА ГОРОДА 2018

Деловая газета Екатеринбурга

№2 (38) МАЙ 2019 ГОД

Им нужны великие потрясения, нам нужна Великая Россия! *Петр Столыпин*

Пришло время собраться и «почистить» свой бизнес стр. 4

Как закрывать сделки: 6 технических приемов стр. 5

Как избавить «пионерский» бизнес от нелегалов стр. 6

Бизнес-Словакия – честно и для людей стр. 9

Мусорная реформа может погубить малый бизнес на Среднем Урале

Мусорная реформа в Свердловской области несет угрозу малому бизнесу в регионе. Об этом написал в Facebook депутат свердловского ЗакСо Вячеслав Вегнер.

Он сравнил нормативы накопления мусора объектами малого бизнеса, установленные РЭК Свердловской области и департаментом по тарифам Новосибирской области.

«Что мы видим? Что по некоторым позициям разница в десять и более раз не в пользу нашей области и предпринимателей. К чему это все приведет? Бизнес нагрузили дополнительным «налогом», который он перенесет на стоимость. Или загнется», – констатировал Вегнер.

Он предложил структуре, устанавливающей тарифы «признать ошибку и сделать шаг на тропинку реальности», то есть скорректировать тарифы. Также депутат выразил недоумение, что сами предприниматели до сих пор молчат.

«Ведь еще раз, реальность такова, что нас нагрузили двумя налогами – прямая плата за мусор и косвенный налог, который будет зашит во все услуги», – заявил Вегнер. По его словам, есть реальная сила, способная решить эту проблему: суд, прокуратура и «окрик сверху».

«Затея же была в том, чтобы каждый житель старался минимизировать свои расходы: сортировать мусор, сокращать его количество. А получилось так, что с мусором никто и не собирается бороться. Хоть будете выносить мусор, хоть не будете выносить мусор, а по тарифу надо отдавать. Вовремя и полной мерой», – с горечью подытожил народный избранник.

«Уралинформбюро»

Первое оргсобрание по созданию Союза малого бизнеса Свердловской области

«СВОБОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ОСНОВА БЛАГОПОЛУЧИЯ ГОСУДАРСТВА»

Нашему знакомству – четверть века с лихвой, когда предпринимательство в России еще только зарождалось, а бизнесменов-ученых можно было по пальцам сосчитать. Отправляясь тогда на съемку сюжета в город Реж, гадала, что же такого необычного представит нам обаятельный доктор технических наук.

Уже позднее узнала, что Анатолий Анатольевич Филиппенков является Заслуженным изобретателем РФ, генеральным директором «ФАН» – одного из первых на Урале малых научно-производственных предприятий. Технология переработки шлаковых отвалов «Режникеля», материал о которой мы привезли из поездки – не единственная уникальная разработка ученого. На его счету более 200 авторских свидетельств и патентов, «кормивших» в лихие 90-е Уральский НИИ черных металлов, где А. Филиппенков трудился более 30 лет.

О вехах биографии уральского ученого, признаюсь, напомнила специально. Его имя сегодня многие ассоциируют с проектом особого рода, имя которому– Союз малого и среднего бизнеса Свердловской области. В июле организации «стукнет» ровно 20 лет – отличный повод поговорить по душам с отцом-основателем.

– Анатолий Анатольевич, зная вас, я удивляюсь не тому, что появилась идея создать союз, а самому факту рождения организации – беспрецедентный на тот период времени. Ведь тогда еще не было ни «Опоры бизнеса», ни «Деловой России», Вы стали первопроходцем. Как удалось реализовать проект?

– Все началось, как Вы верно заметили, с идеи объединить предпринимателей. И не по профилю, а под знаменем области – создать территориальную организацию. Один ведь в поле не воин, а эта пословица актуальна во все времена. В 90-е у бизнесменов были серьезные трудности, которые нужно было решать с чиновниками и часто с руководителями первого эшелона власти. В одиночку к главе правительства, к мэру не всякий решится пойти. Организация – это сила, это многотысячное сообщество, которое желает делать свое дело, поднимать экономику, развивать бизнес. Я подумал и решил обратиться к действующему тогда губернатору Эдуарду Эргартовичу Росселю. А у него время было расписано буквально по минутам. В графике значилось огромное количество поездок по региону и за границу, потому что области нужны были инвестиции. Но мне както удалось попасть в число участников делегации, отправляющейся в Германию. Во время поездки мы и обсудили идею создания союза, и губернатор ее сразу же поддержал. Он дал команду членам областного Правительства оказать поддержку. Так в 1999 году стартовала первая на Урале и одна из первых в России общественных организаций, в состав которой вошли представители малого и среднего бизнеса, отраслевые и территориальные объединения.

Окончание на 2-й стр.

№ 2 (38), МАЙ ОПОРА БИЗНЕСА

«Свободное предпринимательство – основа благополучия государства»

Окончание. Начало на 1-й стр.

Когда губернатор отправлялся в поездки в тот или иной район, то всегда брал с собой представителя нашего союза. Таким образом мы налаживали контакты с местными бизнесменами и муниципальными органами власти. Также мы присутствовали на еженедельных заседаниях правительства, где рассматривались важные экономические и социальные вопросы. Поэтому всегда были в курсе областной повестки, понимали, куда и как двигаться. Поддержка губернатора нам очень помогла. Свердловская область в тот период показала одну из самых высоких в РФ динамик развития предпринимательства. Занимавшего тогда пост Президента РФ Бориса Ельцина и губернатора Эдуарда Росселя вдохновили результаты развития малого и среднего бизнеса в Германии, где доля предпринимателей в экономике достигает 70 процентов, где бизнесмены не просто торгуют мелочевкой, а изготавливают комплектующие для автомобилей известных марок, потому что встроены в производственные цепочки. Помню, Россель мечтал, когда у нас число занятых в малом и среднем бизнеседостигнет показателя в 50 процентов.

– Каков этот показатель на сегодняшний день?

– В сфере малого бизнеса в Екатеринбурге занято порядка 48 процентов трудоспособного населения, в целом по области этот показатель ниже. Нам есть, куда расти. Развитие тормозит несколько причин, в том числе приверженность гигантомании и неверие в возможности и силы небольших предприятий. А именно они способны к мобильным преобразованиям, к разработкам и внедрению значительного числа инноваций. Поэтому нам было чему учиться у немцев и 20 лет назад, и сейчас.

– Позднее многие инициативы и опыт Союза были растиражированы и взяты на вооружение другими регионами. День предпринимателя, тоже, Ваша идея?

– Это произошло на Конференции малого и среднего бизнеса в Москве, в которой участвовала делегация Свердловской области. В своем выступлении я отметил, что предпринимателям нужен свой праздник, свой День предпринимателя. Первая реакция была прохладной. Тем не менее в 2007 году Президент РФ своим Указом № 1381 учредил эту знаменательную для бизнес-сообщества страны дату, и каждый год, 26 мая, мы отмечаем свой профессиональный праздник. По нашей же инициативе и при содействии аппарата Полпреда Президента РФ в УрФО на базе Уральского Федерального университета (тогда УПИ) открылась первая кафедра малого и среднего предпринимательства. Это было знаковое событие, мы понимали, что двигаться вперед невозможно без научного поиска и квалификации. Позднее эту инициативу подхватил Институт экономики (СИНХ). Союз также выступил учредителей НП «Опора России». Спустя годы, я стал задумываться о том, что малый бизнес в России и тогда, и теперь – своего рода подвиг. Выдержать пресс (проверки, налоговое бремя, недобросовестная конкуренция) и при этом остаться на плаву! Для этого нужно быть очень сильной личностью. И, что немаловажно, следовать принципам, которым следовали наши предшественники – купцы и предприниматели, принявшие в 1912 году свои Правила ведения дел в России. На постаменте, установленной в Екатеринбурге по нашей инициативе скульптуре «Уральского предпринимателя» высечена надпись: «Честь. Достоинство. Обязательность. Благотворительность». Вот суть предпринимательства во все времена. Обязуясь следовать этим принципам, ты не только ограничиваешь, ты и освобождаешь себя – от коррупции, криминала, фальсификации. А свободное предпринимательство – основа благополучия государства».

– Успехи предпринимателей на Урале в начале нулевых многие связывают и с областными законами поддержки бизнеса, многие из которых были приняты раньше федеральных. Так ли это?

– Это так, особенно в части поддержки НИОКР и инноваций. Мы первые приняли закон о технопарках, о поддержке интеллектуальной собственности. Мы вышли тогда на фонд Бортника и стали получать гранты на создание технопарков и другие проекты.Существенную поддержку в продвижении уральских инноваций оказал академик Валерий Черешнев. В Екатеринбурге мы открыли Центр поддержки инноваций, удивив Москву, а в 2007 году в уральской столице был запущен стратегический проект, направленный на поддержку и развитие инновационного малого бизнеса. Он реализуется и сегодня, правда, финансовые ресурсы выделяются небольшие. Тем не менее город старается сохранить этот инструмент поддержки. В области и на федеральном уровне делают ставку на импортозамещение. Но мир сегодня развивается таким образом, что стопроцентное импортозамещение попросту невозможно.

– К сожалению, в последние годы количество малых предприятий сокращается. По данным бизнес-омбудсмена Титова, их доля в экономике не превышает 24 процентов?

– А мы предупреждали о том, что повышение страховых платежейв бюджет негативно скажется и на динамике, и на прозрачности работы. Многие ушли «в тень», что, в свою очередь, потянуло за собой рост коррупции, криминала, фальсификата. Социальный эффект снизился.

– Задача Союза – защищать малый бизнес или развивать?

– Одна из задач– сделать все возможное для того, чтобы малый и средний бизнес не «кошмарили». Эти вопросы мы обсуждаем на Общественных координационных советах при органах власти. Многое удается решить в рамках аналогичного областного Совета, его возглавляет первый заместитель Губернатора Алексей Валерьевич Орлов.

– В конце прошлого года был принят областной закон о почетном звании «Заслуженный предприниматель Свердловской области». Кого-то уже наградили?

– В преддверии 20-летия мы выступим с инициативой о присуждения этого звания лучшим членам Союза. Здесь надо сказать отдельное спасибо Уполномоченному по защите прав предпринимателей Свердловской области Елене Николаевне Артюх, активно продвигавшей закон.

– Выбрать лучших будет непросто, так как союз объединяет несколько тысяч предпринимателей…

– Более 4 000 субъектов предпринимательской деятельности. В том числе 47 отраслевых и территориальных объединений.

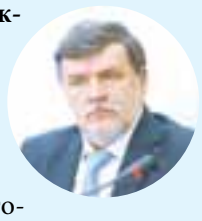
– Спасибо за интервью и удачи!

– Спасибо Вам!

Наталья Горбачева

РЕПЛИКА:

Вячеслав АРХАНГЕЛЬСКИЙ, Генеральный директор Союза малого и среднего бизнеса Свердловской области:



– Юбилей – это повод подвести итоги, и устроить праздник для членов Союза и гостей. Мы разработали план мероприятий с учетом предложений и пожеланий наших предпринимателей. К примеру, генеральный директор старейшего предприятия Урала– АО «Артинский завод» (единственный в России производитель кос) Виктор Иванович Михайлов готов проспонсировать выпуск юбилейных значков для членов союза. Сейчас завершаем работу над эскизом. В планах – издание юбилейного буклета, выставка-ярмарка товаров и услуг членов нашей организации. Рассчитываем на поддержку СМИ, которым нам есть что рассказать. Готовим деловую конференцию, где обсудим актуальные вопросы и практический опыт Союза, накопленный за эти годы. Заключительным аккордом станет поездка за город – встреча коллег и друзей в неформальной обстановке. Все-таки лето! Днем образования нашего союза считается 18 июля. Думаю, к 1 августа управимся. Ощущение праздника у меня уже появилось.

Нарушителей закона – к ответу!

В Комитет по работе с обращениями, жалобами и предложениями обратился Игорь Николаевич Усов, участник боевых действий в Афганистане, руководитель общественного объединения «Инвалиды войны», бывший депутат городской Думы Екатеринбурга, с просьбой защитить от полицейского беспредела.

Суть дела. Перед новогодним праздником, 31 декабря 2018 года, к нему на торговую точку, Щорса, 24, в Ленинском районе Екатеринбурга явилась группа работников отдела борьбы с экономической преступностью УВД г. Екатеринбурга полиции, возглавляемая сотрудником Е. Е. Полищуком. При этом полицейские даже не предъявили служебные удостоверения и документ о проведении проверки.

Они потребовали лицензию, разрешение на торговлю и другие необходимые документы и, получив их, заявили, что всё это не аргументы, а грубое нарушение правил торговли.

Вместо разъяснения сути нарушений, полицейские сломали камеру видеонаблюдения, изъяв, погрузили в свои 4 легковые машины 540 бутылок водки, коньяка, разную закуску и уехали. Акт не составили.

В ответ на справедливые обращения предпринимателя по поводу вопиющего нарушения полицейских предприниматели обратились к руководству УВД Екатеринбурга, Следственный комитет, в суд и прокуратуру, получили лишь отказ, штраф 300 тыс. руб. да серию усиленных проверок. Только

Игорь Николаевич Усов

за январь–февраль 2019 года их проверяли 26 раз: налоговая инспекция, Роспотребнадзор, Торгинспекция и даже миграционная служба. И. Н. Усов и его товарищи вместо разъяснений на просьбу возвратить изъятый товар слышали циничные угрозы в свой адрес, терпели другие грубые действия со стороны полиции.

Вызвала подозрение и сама дата проверки – последний день уходящего года, а также её форма – внеплановая. Возмутило вызывающе наглое поведение полицейских в отношении людей, прошедших Афганистан, которые сейчас поддерживают семьи погибших и ведут работу по военно-патриотическому воспитанию подрастающего поколения. Объективности ради следует отметить, что, конечно, предпринимателями тоже были допущены нарушения, и они это признают. В частности, штраф наложен за незаконную продажу алкоголя несовершеннолетним. Но это случилось уже через несколько недель после изъятия продукции. Тем не менее грубым и бесцеремонным действиям полицейских, допустивших нарушения при оформлении акта и протокола проверки, нет оправдывания.

Через несколько дней, видимо, осознав свою неправоту, отойдя от куража, полицейские составили акт указанного события, правда, составленный без предпринимателей, их подписей и с другими грубыми нарушениями, ну, и вернули какую-то часть товара. Комитет, возглавляемый И. А. Зятевым, оперативно отреагировал на обращение И. Н. Усова, рассмотрев его на очередном заседании. При этом абсолютно все члены комитета осудили незаконные действия полицейских, их возмутительное поведение и хамские действия. Члены комитета В. В. Кольцов, П. А. Васьков, А. Ф. Сидоров и другие высказали конкретные предложению по данному факту, дали практические советы предпринимателям и поддержали решение о направлении материалов Уполномоченному по защите прав предпринимателей по Свердловской области, в Областную прокуратуру и Координационный совет некоммерческих организаций области по противодействию коррупции.

На заседании этого совета 2 апреля 2019 года по указанному событию была заслушана информация представителя ООО «Кристина» (потерпевшей стороны) В. В. Приказчикова. Также состоялось горячее, взволнованное обсуждение действий полиции, отмечено многократное нарушение законодательства полицией, надзорными органами, безразличие этих ведомств к жалобам предпринимателей. В защиту малого бизнеса высказались С. Мазуркевич, А. Соболев, А. Филиппенков и другие.

Решено принять меры по искоренению подобных, порождающих безнаказанность, коррупцию нарушений представителями силовых ведомств, предавать гласности фамилии злостных нарушителей закона и их покровителей. Намечены дополнительные меры по противодействию коррупции. Спланировано обсудить проблемы и практику работы по этому направлению на областной конференции «Антикоррупционные практики бизнеса», в каждом конкретном случае добиваться по всей области защиты наших предпринимателей в полной мере, на что неоднократно указывали в своих выступлениях Президент и Председатель Правительства России.

» Решено принять меры по искоренению подобных, порождающих безнаказанность, коррупцию нарушений представителями силовых ведомств, предавать гласности фамилии злостных нарушителей закона и их покровителей. Намечены дополнительные меры координации усилий по противодействию коррупции.

Хватит кошмарить малый бизнес.

Обозреватель Георгий Флягин

При содействии бизнес-омбудсмена предприниматель был освобожден из-под стражи

Бизнес-омбудсмен Е. Н. Артюх в январе 2019 года получила жалобу от предпринимателя, находящегося в следственном изоляторе г. Нижнего Тагила, на незаконное уголовное преследование.

Приговором районного суда предприниматель осужден по части 4 статьи 159 Уголовного кодекса Российской Федерации (мошенничество) к наказанию в виде 3 лет лишения свободы с отбыванием в исправительной колонии общего режима и взят под стражу в зале суда в августе 2018 года.

Оперативно после получения жалобы Уполномоченный провел прием адвоката предпринимателя, который дал пояснение по обстоятельствам дела и также выразил свое несогласие с приговором. Выяснилось, что предприниматель оказывал услуги гражданам по изготовлению памятников и фототабличек на них, по установке их в месте захоронений. Несвоевременное или некачественное исполнение договоров следствием было квалифицировано как мошенничество и предприниматель привлечён к уголовной ответственности. При этом ряд его клиентов, имеющих претензии по исполнению договоров, обратились в гражданский суд, получили исполнительные листы и некоторые частично исполнены.

Уполномоченным был изучен приговор и апелляционная жалоба на него. Признав приговор избыточным и несправедливым в части наказания, а доводы предпринимателя и защитника частично обоснованными, Е. Н. Артюх обратилась к прокурору Свердловской области с предложением изменить позицию государственного обвинения в части, квалификации, вида и размера наказания или отказаться от обвинения.

Кроме того, Уполномоченный неоднократно присутствовал в судебных заседаниях в Свердловском областном суде при рассмотрении апелляционной жалобы предпринимателя.

В феврале 2019 года Судебная коллегия по уголовным делам Свердловского областного суда изменила предпринимателю приговор, исключив 32 эпизода и соответственно количество потерпевших, снизила размер наказания до 2 лет лишения свободы (условно, с испытательным сроком 2 года), освободив его из-под стражи.

При работе с этой жалобой были выявлены типичные нарушения для «предпринимательских» уголовных дел – отсутствие заявлений о возбуждении дела целого ряда потерпевших; существенные неточности при определении размера материального ущерба, причинённого потерпевшим; изъятие на длительное время бухгалтерской документации без возврата копий предпринимателю и другие.

Марина Флюровна Шарипова, помощник Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Свердловской области

№ 2 (38), МАЙ ОПОРА БИЗНЕСА

Алиса ЛОКШИНА: «Пришло время собраться и «почистить» свой бизнес»

«Возьмемся за руки друзья, чтоб не пропасть поодиночке». Известные строчки стихотворения, написанного в 1967 году Булатом Окуджавой, нет-нет да и всплывут в памяти. Как сейчас. Навеяла, казалось бы, прозаическая история из жизни малого и среднего бизнеса – поставили задачу начать работать вбелую. В феврале этого года в своем традиционном послании о выходе бизнеса на белый свет напомнил и Владимир Путин.

Клининговой отрасли, где собираемость налогов низкая из-за серых и даже черных схем, недвусмысленно намекнули на то, что мириться с подобным не станут, посоветовали собраться с духом и общими усилиями начать процесс «обеления».

Мобилизующей силой выступила некоммерческая организация «Опора России», в отделениях которой за короткий срок были созданы специальные комиссии по клининговой деятельности и обращению с отходами производства и потребления.

Что они могут предложить участникам рынка, как будут влиять на «привычки» заказчиков торговаться по низким и нерентабельным ценам, возможно ли повысить прозрачность бизнеса, увеличить поступление налогов, не уничтожив отрасль?

На эти и другие вопросы отвечает председатель комиссии Свердловского отделения «Опоры России», **генеральный директор Агентства профессиональной уборки «Федора» Алиса Локшина.**

– Алиса Борисовна, как Вы оцените самочувствие рынка клининговых услуг на Урале?

– Ситуация в клининге характерна для рынка услуг в целом по России. Конечно, есть и знаки отличия, например в наших рядах значительное количество субъектов предпринимательской деятельности, сознательно идущих на демпинг. Однако здесь необходимо отметить, что засилье компаний, которые демпингуют и работают всерую, возникло не на пустом месте. Ситуация спровоцирована складывающейся на протяжении многих лет практикой работы с контрактной системой РФ. В рамках этой системы, согласно ФЗ № 44, при выборе подрядчика заказчик вынужден руководствоваться единственным критерием – самой низкой ценой. За последние годы сектор государственной экономики вырос, естественно, увеличился и оборот средств в сфере госзаказа. Понятно, что как для федеральных, так и региональных игроков на рынке клининга работа с государственными и муниципальными заказчиками – вопрос выживания. Поэтому конкуренция очень высока, демпингуют все, и отсюда цена, простите за сленг, – ниже плинтуса. И количество таких сверхдешевых контрактов растет, что в итоге оказывает негативное влияние на рентабельность клининговых компаний. Но не будем во всем винить заказчиков, которые в рамках 44-ФЗ, также поставлены в жесткие условия. Заказчик не может (или не всегда может) выставить контракт по более высокой цене. Мы думали, жить станет легче с вступлением в силу ФЗ № 223, в рамках которого госпредприятия разыгрывают контракты на свои средства, заработанные, к примеру, на платных услугах. Но и тут есть пробелы, связанные с тем, что каждый заказчик формирует условия выбора поставщика на свой лад, чем ограничивает конкуренцию.

– Но ведь кто-то выигрывает контракты и готов работать за мизерные деньги. На чем экономят клинеры, как им уложиться в цену контракта?

– Экономить особо не на чем. В стоимости наших услуг самая большая доля – это трудозатраты. Порядка 80 %. Мы не можем экономить на фонде оплаты труда. Даром работать никто не станет. Можно сэкономить, но немного, на расходных материалах. Или работать без прибыли, в ноль и платить налоги в зависимости от системы налогообложения. Рентабельность, если есть, то очень низкая. Два–пять процентов.

– А нужно?

– При существующем налогообложении 15–20 процентов. Поэтому многие и уходят в серые схемы. Минимизируют выплаты налогов, отчисления в ПФР.

– А выгода?

– Главным выгодоприобретателем в существующих условия является государство, которое покупает услуги почти задаром. Экономит на госконтрактах, но, в свою очередь, недополучает в бюджет.

– Но Вы, возглавив профильную комиссию в Свердловской «Опоре России», предлагаете способы обеления. Значит, они есть и в существующих условиях?

– Любой профессионал в клининговой сфере в состоянии правильно, вбелую рассчитать стоимость контракта. И, главное, придерживаться этой стоимости, выходя на закупки или вступая в переговоры с заказчиком. Конечно, переход на новые рельсы потянет за собой рост цен на наши услуги. А также потребуется кропотливая работа с заказчиком, и она уже идет. У Комиссии по клининговой деятельности и обращению с отходами производства и потребления в Москве уже наработан в этом большой опыт, там сумели убедить некоторых заказчиков в необходимости пересмотра цен и условий. Мы здесь только в начале пути и учимся у них.

– Алиса Борисовна, разве это хорошо, что бизнес сам находит какие-то меры, выкручивается. А как скоро откликнется на чаяния бизнеса федеральный законодатель?

– Мы поэтому и пошли в «Опору России», чтобы продвигать свои инициативы на законодательном уровне. Эта организация ближе всего к малому и среднему бизнесу. Московскую комиссию возглавляет Юрий Рябичев, он также входит в состав межведомственной комиссии, работающей над созданием условий для бизнеса, в том числе над поправками в ФЗ № 44.

– Как откликаются на Ваш призыв уральские клинеры?

– У нас прошло пока два заседания Комиссии, и если на первую встречу пришли 12 человек, то на второе мероприятие уже более 20 предпринимателей. Приглашая коллег в комиссию, я говорю: «Приходите сами и приводите с собой других». Однако некоторые беспокоятся, не обвинят ли клинеров в сговоре.

– А могут?

– Было бы очень странно со стороны государства обвинять нас в сговоре работать честно и платить все налоги. Мы поднимаем цены не потому, что хотим много заработать, а потому что хотим заплатить налоги и спать спокойно. И добиться желаемого мы сможем, только объединяясь и выполняя правила, принятые совместно.

– Как будете поступать в отношении тех, кто продолжит демпинговать?

– Пойдем по пути московских коллег – будем создавать черные списки, которые будем передавать в налоговые органы. Я против стукачества, но отрасли надо не просто выживать, а развиваться.

– Увидела в Вашем офисе необычные таблички с призывом убирать за своими питомцами. Что это за проект?

– Это один из социально-значимых проектов нашего агентства «Федора». Мы задумали его для того, чтобы привлечь внимание уральцев к вопросам чистоты и порядка в придомовых территориях, парках и скверах, где люди гуляют со своими любимыми питомцами, но далеко не всегда убирают за ними. Цель проекта – обратить внимание на проблему, повысить ответственность за состояние города у каждого жителя. Мы сами сделали таблички, несколько из них установили еще прошлой осенью в Ленинском и Верх-Исетском районах. Администрация Екатеринбурга, профильные организации, включая МБУ «Зеленстрой», поддержали нашу инициативу, и как только земля согреется, начнем устанавливать таблички в городских парках и скверах. Мы пошли на этот шаг, понимая, что платить за изготовление и установку придется из собственного кармана. Но мы ценим и любим свой город!

– Если кто-то захочет установить такую табличку у себя во дворе?

– Обращайтесь к нам, в «Федору».

Наталья Горбачева

КОМПАНИЯ «ФЕДОРА»
Екатеринбург, ул. Ключевская, 15
Тел: (343) 287-18-29, 287-19-29, 319-46-97, 319-46-24
Сайт: fedora66.ru

Как закрывать сделки: 6 технических приемов

Закрытие сделки – решающий момент. Как не упустить результат? Оттачиваем навыки продаж с помощью шести техник.

Закрытие сделки – переломный момент в продажах. Очень важно выбирать правильные фразы для подписания договора, ведь это решающий миг, который определяет, окажутся ваши усилия стоящими или нет.

Вы не единственный, кого пугает закрытие сделок. Без ощущения риска успешное завершение сделки не было бы таким захватывающим, заставляющим продавцов постоянно стремиться к большему. Поскольку от специалистов по продажам ожидается, что своими усилиями они достигают оптимальных результатов, со временем было разработано великое множество техник закрытия продаж. В традиционных техниках закрытия продаж обычно используются психологические уловки, чтобы подтолкнуть клиента к покупке.

Понятие закрытия сделки должно включать в себя все договоренности, фиксируемые на протяжении всего процесса продажи, а не только момент окончательной покупки. Взаимодействуя с покупателем, продавцы должны стремиться:

- узнать его потребности;
- успешно донести информацию о том, как конкретные продукты или услуги предлагают доступное и приемлемое решение этих потребностей.

Если эти требования будут надлежащим образом выполнены, то не должно возникнуть никаких препятствий для закрытия сделки.

1. СЕЙЧАС ИЛИ НИКОГДА

Здесь продавец делает специальное предложение, подталкивающее немедленно купить товар. Например:

- «Это последняя вещь по такой цене».
- «Скидка 20 % только при регистрации сегодня».
- «Если вы сейчас купите, я могу сократить для вас время выполнения заказа».

Эта техника создает у клиента ощущение, что покупка не терпит отлагательств. Она может стать стимулом, если покупатель почему-то не может принять решение. Разумеется, прежде чем предлагать скидку или акцию, всегда необходимо объявить стоимость.

2. ПОДВОДИМ ИТОГ

Используя эту технику закрытия сделки, продавцы перечисляют потенциальному покупателю интересующие его товары, подчеркивая их достоинства и преимущества, чтобы заставить его подписать договор. Например:

«Итак, это стиральная машина Centrifab с бесщеточным двигателем, 10-летней полной гарантией и бесплатными доставкой и установкой. Когда будет удобно ее привезти?»

Сводя все ранее согласованные пункты воедино, вы производите на потенциальных клиентов впечатление и помогаете им визуализировать то, что они на самом деле получают от сделки.

3. ОСТРЫЙ УГОЛ

Потенциальные покупатели, ощущая себя хозяевами положения, часто требуют скидку или бесплатные дополнительные возможности. Чтобы застать их врасплох, с согласия вашего менеджера по продажам, попробуйте технику закрытия продаж «острый угол».

На вопрос: «Сделаете скидку на несколько лишних часов адаптации сотрудников?», – сработает следующая реплика: «Конечно. Подпишете контракт сегодня, если я сделаю это для вас». Скорее всего, ваш ответ станет неожиданностью: во-первых, вы согласились на просьбу, во-вторых, предложили закрыть сделку сегодня.

4. ВОПРОС

Чтобы достичь эти две основные цели, надо прощупывать почву вопросами. Успешные продавцы сосредотачиваются на закрытии сделки, еще только начиная разговор с потенциальным покупателем. Своими вопросами они укрепляют желание клиента купить и устраняют все возражения против покупки.

В форме вопроса можно даже закрыть сделку, это позволяет продавцу устранить неснятые возражения, одновременно получая обязательство приобрести товар или услугу.

Например: «На ваш взгляд, то, что я предлагаю, решает вашу проблему?»

Этот вопрос позволяет понять, потенциальный покупатель уже готов приобрести ваш продукт или стоит пока оставить пространство для дальнейшего маневра. Если ответ «нет», клиент остается при своем мнении (пока), тем самым позволяя вам продолжать убеждать. Если ответ «да», следующий шаг – подписание договора.

Еще один вопрос: «Что-то мешает сейчас приступить к отправке товара?»

Либо этот вопрос ведет к закрытию сделки, либо вы получаете дополнительную информацию о том, почему покупатель не совсем убежден. Беспроигрышный вариант!

5. ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ

Эта техника закрытия сделки использует силу позитивного мышления. Если с самого начала переписки вы уверены, что закроете сделку, это может оказать невиданный эффект на остальную часть процесса продаж.

Здесь важно внимательно отслеживать заинтересованность, вовлеченность и возражения потенциального покупателя. После звонка или встречи спросите: «Соответствует ли эта презентация вашим ожиданиям?» Если вы только что поделились новой информацией о своем продукте или услуге, поинтересуйтесь: «Как вам кажется, представляет ли это ценность для вашей компании? Соответствует ли конкретной потребности или болевой точке?»

Будьте начеку, мыслите позитивно с самого начала, и вы не только обретете контроль над процессом продаж, но и придадите ему ранее отсутствовавшее направление.

6. ОТНЯТЬ ИГРУШКУ

Если у вас есть дети, вы, вероятно, замечали: если отнять игрушку, ее будут хотеть как никогда. Используйте этот психологический метод в общении с потенциальными покупателями.

Если они отказываются от цены, удалите опцию или услугу и покажите им предложение со скидкой. Скорее всего, они будут думать том, что вы удалили, а не о сниженной цене.

Искусное закрытие сделок – пожалуй, одна из самых важных техник, которой может овладеть продавец. Найдите наставника или коллегу, преуспевших в этом, и учитесь у них.

Источник: Адам Виггинс, hubspot
Перевела с английского
Олеся Разумова

№ 2 (38), МАЙ ОПОРА БИЗНЕСА

Как избавить «пионерский» бизнес от нелегалов

Металлолом был и остается ценным сырьем. А потому привлекает не только добросовестных предпринимателей, но и нелегалов. Как бороться с этим явлением? Как сделать рынок цивилизованным? Об этом шел серьезный разговор за круглым столом, который организовал и провел Союз малого и среднего бизнеса Свердловской области.

В работе круглого стола на тему «О совершенствовании правил в сфере обращения лома черных и цветных металлов во исполнение поручения Президента РФ В.В. Путина и основных проблемах, сдерживающих развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере переработки лома черных и цветных металлов» приняли участие:

Анатолий Филиппенков, президент Союза малого и среднего бизнеса Свердловской области

Вячеслав Архангельский, генеральный директор Союза малого и среднего бизнеса Свердловской области

Алексей Наношкин, председатель комитета по переработке лома черных и цветных металлов Союза малого и среднего бизнеса Свердловской области

Олег Фомин, представитель Министерства промышленности и науки Свердловской области

Александр Воронин, председатель комитета промышленной политики и развития предпринимательства администрации города Екатеринбурга

Виктор Бачурин, начальник отдела оперативного контроля УФНС России по Свердловской области

Сергей Мочалин, вице-президент НО «Фонд борьбы с организованной преступностью»

Как отметил президент Союза малого и среднего бизнеса Анатолий Филиппенков, тема, которую предстоит обсудить, очень актуальная. И не удивительно, что за круглым столом собрался столь представительный форум: представители министерств, ведомств и контрольно-надзорных органов, а также делегаты от предприятий, занимающихся сбором и переработкой лома.

ЭХО 90-х

Металлу никогда не позволяли гнить на свалке. Раньше к его сбору привлекали пионеров, в лихих 90-х их заменили бомжи. Все заборы были обклеены объявлениями типа «Покупаем лом. Дорого!», а в сараи и гаражи, превращенные в приемные пункты, тащили ворованные цистерны, бочки, бидоны, оградки с кладбищенских могил.

Потом рынок вторичных металлов вроде приобрел цивилизованные формы. Пришли лицензированные сборщики лома. Но сейчас опять повеяло ветром из 90-х. У легальных сборщиков появились нелегальные конкуренты, которые вздувают цены, не интересуются происхождением б/у металлических изделий. От этого страдают все. И в первую очередь, экономика региона, страны.

– В реестре лицензий Министерства промышленности и науки Свердловской области зарегистрировано 378 организаций, 25 организаций из других регионов, имеющие на территории нашей области более 600 заготовительных участков, – сообщил представитель министерства Олег Фомин. – Но помимо лицензиатов, которые трудятся добросовестно, создают рабочие места, платят белую зарплату и налоги, во всех муниципалитетах действуют нелегальные сборщики. Раньше эти вещи жестко пресекались. И я предлагаю обратиться к руководителям муниципалитетов с предложением вместе с правоохранительными органами проводить рейды, выявлять и привлекать к ответственности тех, кто работает незаконно.

– Ваши выступления помогли мне понять, почему в последнее время несколько снизилось качество поставляемого нам лома, – отметил еще один негативный результат активизации нелегалов коммерческий директор Северского трубного завода Олег Тимофеев. – Видимо, просачивается вторсырье от нелегальных сборщиков. Попадают взрывоопасные предметы – баллоны и даже снаряды, допускается смена классности металла.

КРЫША ДЛЯ НЕЛЕГАЛА

Как подчеркнул Анатолий Филиппенков, больше всего хулиганит нелегальный малый бизнес в малых городах. Местные власти, правоохранители всех этих дельцов знают, но закрывают глаза, а может, и прикрывают. Хотя при желании навести порядок можно. К примеру, в Нижнем Тагиле местная администрация вместе с прокуратурой, полицией, налоговиками провели серию рейдов и почистили город от теневиков.

О том, что нелегальные сборщики металлов имеют надежную крышу, говорили все участники «круглого стола». Цепочка движения металлолома выглядит следующим образом. Начальное звено – сборщики лома (как легальные, так и нелегальные). Среднее – более крупные фирмы, которые принимают лом у сборщиков и отправляют его потребителю. Конечное – предприятия, где из вторчермета выпускают продукцию. Казалось бы, навести порядок проще простого. Достаточно среднему звену отказаться от услуг нелегалов. Но…

– Бизнес есть бизнес, – говорит один из сборщиков. – Он ориентирован на получение прибыли. И далеко не все готовы отказаться от барышей из-за моральных принципов. В нашем регионе нелегальных скупщиков поощряет крупный холдинг из другого региона. У него мощное прикрытие, он ворочает огромными средствами. Переплавляет лом в чушки и гонит их за границу. А отечественные предприятия испытывают дефицит вторсырья.

Действительно, за рубежом наш, российский лом пользуется высоким спросом. Почему?

– Дело в том, что наш лом более чистый, чем европейский и американский, – объясняет Олег Тимофеев. – Из нашей страны уходят очень большие объемы вторсырья.

– Меня интересует, почему правоохранительные органы не пресекают деятельность нелегальных приемных пунктов металлолома? – говорит предприниматель Олеся Семенченко. – Напротив нашего пункта в Среднеуральске открыли лавочку теневики, организовали против нас кампанию. В результате, мы имеем лицензию, но не можем работать. А они процветают без всякой лицензии.

ХВАТИТ МОЛЧАТЬ

Комментируя борьбу легальных бизнесменов с нелегалами, Анатолий Филиппенков подчеркнул, что честным предпринимателям можно одержать победу, но для этого надо объединяться, вступать в Союз малого и среднего бизнеса, который защищает своих членов.

– Наши представители, я лично, входим в общественные советы при контрольно-ревизионных органах, властных структурах, – сообщил он. – И у нас хватает полномочий пресекать любые незаконные атаки на предпринимателей. Но и вам нужно проявлять активность. Во всех компетентных органах работают «горячие телефоны», куда можно сообщить о нарушениях. Но звонят туда предприниматели крайне редко.

Многие участники круглого стола предлагают создать странички в соцсетях, где можно в режиме онлайн сообщать о точках нелегального сбора лома, выкладывать фотографии незаконных пунктов, объявления с телефонами. Правда, один из бизнесменов заметил, что теневики так быстро меняют дислокацию, что за ними просто не угнаться. Но это не означает, что надо опускать руки, надо переходить в наступление.

Начальник отдела оперативного контроля областного управления Федеральной налоговой службы России Виктор Бачурин подчеркнул, что отсутствие контрольно-кассовых аппаратов, уход от налогов дают основания для привлечения нелегалов к ответственности. Дело это сложное, кропотливое, но добиться результата можно.

Впрочем, участники круглого стола сошлись на том, что главное – не наказать и посадить нелегала, а помочь ему легализоваться. Работать по лицензии в сфере сбора металлолома накладно: нужно оплатить лицензию, набрать и содержать штат сотрудников, платить налоги. Между прочим, тем, кто работает с опасными отходами, должны иметь пиротехника, дозиметриста, других специалистов, чьи услуги стоят недешево. Нелегальные пункты сбора металлолома от такого финансового бремени избавлены. Но у них свои риски.

ЧТО ДЕЛАТЬ

– Для того, что бы прекратились хождения по кругу (а ситуация повторяется каждые восемь десять лет), необходимо разработать методику выведения субъектов предпринимательства из теневого бизнеса в сфере ломопереработки. В развитых странах действует институт поручительства, который и нам надо перенять. Например, если предприятие ведет свою деятельность без лицензии и выездная проверка контрольно-надзорных органов находит и выявляет состав преступления, то организации после применения административных мер взыскания и оплаты штрафов, будет предложено либо свернуть свой бизнес, либо пройти лицензирование и работать легально. Поручителем может выступить более крупная компания, работающая в сфере ломопереработки, – говорит участник круглого стола Алексей Наношкин.

Татьяна Бурова

ВНИМАНИЕ!

Если у вас возникают проблемы в бизнесе, если на вас наезжают, кошмарят частыми проверками, обращайтесь в Союз малого и среднего бизнеса. Телефон (343) 380-60-61.

Большинство единиц техники на ходу, боевые и гражданские машины демонстрируются на парадах, снимаются в фильмах и принимают участие в различных мероприятиях

МУЗЕЙ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

Площадь Выставочного центра – 7 000 м². Открытая площадка, на которой представлена коллекция военной техники, – порядка 7 га.

По мнению путешественников – это один из лучших музеев страны, входит в Топ-10 самых интересных военно-технических музейных комплексов мира. За 14 лет здесь собрана обширная коллекция артефактов, в том числе более 500 единиц военной техники (артиллерия, танки, самоходные установки, самолеты, боевые катера), а также уникальное собрание отечественных наград, оружия и униформы XVIII–XX вв.

На интерактивной площадке посетители могут проверить свою меткость в лазерном тире, а сноровку – на танковых тренажерах и симуляторах.

МУЗЕЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

В Выставочном центре, площадью 12 000 м², располагается крупнейшее в России собрание раритетных автомобилей, мотоциклов и велосипедов, которые отражают 130-летнюю историю мирового автомобилестроения.

В экспозиции более 350 экспонатов: нестандартные автомобили начала XX века, стильные машины 1920–1930-х гг., «атмосферные» отечественные автомобили, винтажные мотоциклы и стремительные болиды второй половины XX века. Особая гордость музея – советские автомобили высшего класса, входившие в состав правительственных кортежей.

Этим летом, а именно 13–14 июля, Музейный комплекс организует для жителей Екатеринбурга яркий праздник автоспорта. В уральской столице впервые пройдет этап Кубка российской автомобильной федерации по ретроралли «Кубок Урала». Гонки, традиционно базирующиеся в центральной части России, впервые перешагнут границу азиатской части страны. Это редкая возможность увидеть машины из прошлого на улицах города в общем потоке. Путь автомобилей будет проложен через самые красивые места Екатеринбурга и его окрестностей.

Старт будет дан от Музея автомобильной техники в Верхней Пышме, а финишировать автомобилисты будут в самом центре города на Исети.

Музейный комплекс УГМК
г. Верхняя Пышма, ул. Александра Козицына, 2
тел. 8 (34368) 4-67-84 – билеты, запись на экскурсии
8 (34368) 4-72-17 – аренда техники, проведение мероприятий, спецпроекты
сайт: mkugmk.ru e-mail:mk@elem.ru

Издательство
Реклама
Типография
Производство

ХОЛДИНГ МЕДИА КРУГ

Издательский дом «Медиа круг»

Прямой выход к вашей целевой аудитории

«Пенсионер»
Областная газета

- Обладатель знака качества «Золотой фонд прессы»
- Лидер подписки 2019 (по данным УФПС Св. области)
- Распространяется по подписке и через газетные киоски области
- Тираж в два раз больше тиража «Областной газеты»
- Портал ГазетаПенсионер.рф
- Издается с 1999 года
- Выходит раз в неделю

«Пенсионер России»
Федеральная газета

- Обладатель знака качества «Золотой фонд прессы»
- Единственная газета Екатеринбурга, имеющая подписчиков по всей России и в АП России.
- Распространяется по подписке и через газетные киоски России
- Портал Pensionerrossii.ru
- Издается с 2006 года
- Выходит раз в месяц

«Депутатский круг»
Актуально о политике

- Распространяется через органы местного самоуправ-ления, рассылается депутатам Свердловской области, в АП России, Госдуму и Совет Федерации
- Направлена на повышение роли местного самоуправления
- Издается с 2001 года
- Выходит раз в месяц

«Опора бизнеса»
Деловая газета

- Распространяется по деловым, офисным зданиям Екатеринбурга и близлежащих городов области
- Издается с 2015 года
- Выходит раз в месяц

«Тайна жизни»
Газета о непознанном

- Распространяется по подписке и через киоски Роспечати и почтовые отделения
- Издается с 2003 года
- Выходит раз в месяц

Екатеринбург, Маршала Жукова, 10
тел. 8 343 377-00-47, 377-00-57, 377-00-50,
media@mediakrug.ru, mediakrug.ru

САЛОН ЦВЕТОВ
ЭЛИТ БУКЕТ
В ГАРМОНИИ С ПРЕКРАСНЫМ

16 салонов, адреса и телефоны на сайте elitbuk.ru
+7 (343) 243-55-98, +7 (950) 644-40-36
vk.com/elitbuk

- Круглосуточно
- Онлайн-витрина
- Интернет-магазин
- Дизайнерские букеты
- Декор в интерьере

При предъявлении рекламы скидка 10 %
И ДИСКОНТНАЯ КАРТА ПОДАРОК

Бесплатная доставка по Екатеринбургу и Верхней Пышме при заказе с сайта от 2 000 рублей

ENRICO MARINELLI

Сеть магазинов Enrico Marinelli, Bottega, Bagozza

Создать безупречный образ вам помогут элегантные итальянские костюмы. Огромный выбор моделей, способных подчеркнуть все преимущества фигуры.
Богатая цветовая палитра. Ассортимент, обновляющийся каждую неделю.

Качественные натуральные материалы.
В ПОДАРОК – подгонка костюма по фигуре.
Будьте уверены – ваш костюм будет уникален!

В наших магазинах вы можете подобрать деловые костюмы.

ТЦ «Универбыт»	Посадская, 28а	1-й этаж	+7 343 212-51-91
ТРЦ «Алатырь»	Малышева, 5	2-й этаж	+7 343 253-75-98
ТЦ «Гермес Плаза»	Малышева, 16	2-й этаж	+7 343 385-02-43
Молл «Парк Хаус»	Сулимова, 50	2-й этаж	+7 343 216-56-30
ТЦ «Дирижабль»	Ак. Щварца, 17	2-й этаж	+7 343 218-84-43
ТРЦ «Радуга Парк»	Репина, 94	1-й этаж	+7 343 311-15-08
Outlet ТРЦ «Фан Фан»	Ясная, 2	2-й этаж	+7 343 385-79-29

КАФЕ «ПРОВИНЦИЯ»

Первоуральск, Космонавтов, 5а
+7 3439 66-95-95
+7 922 024-79 79

- Корпоративы, дни рождения
- Три красивых банкетных зала: на 35, 40 и 120 человек
- Бильярд, караоке
- Бесплатный Wi-Fi

БАЗА ОТДЫХА «СВЕТОФОР»

Первоуральск, поселок Билимбай
+7 922 10-20-150

- Корпоративы, дни рождения
- Три банкетных зала: на 45, 50 и 120 человек
- Спортивная площадка и прокат спортинвентаря
- Бесплатная парковка
- Бесплатный Wi-Fi

САЛОН SOVANNA

Уютный и просторный салон предлагает роскошные, элегантные, эксклюзивные вечерние и свадебные платья от лучших дизайнеров компании.

- Свадебные платья от 10 000 до 120 000 рублей
- Более 1 000 моделей в наличии

Екатеринбург, Шевченко, 16,
+7 343 328-65-44
оптовый отдел +7 343 361-46-55

sovanna-wedding.ru
vk.com/sovanna_official
instagram.com sovanna_bridal_room
facebook.com/sovanna-wedding-factory

РЕСТОРАН «ВИЗАВИ»

Екатеринбург, Татищева, 86
+7 343 381-50-27, +7 912 229-10-01
www.vizavi-hotel.ru

- Банкетное меню европейской и русской кухни
- Три банкетных зала: на 20, 50 персон и зал «Эверест» под куполом до 80 персон
- Индивидуальный подход к каждому гостю

Cesar's®

CESAR'S – это всемирно известный бренд мужской одежды, сочетающий в себе неоспоримое качество, стиль и разнообразие моделей. Лучший итальянский крой и натуральные материалы подчеркнут безупречный вкус и элегантность мужчины.

Уже более 20 лет CESAR'S соответствует аппетитам самых утонченных модников, предлагая каждый сезон новые смелые коллекции, интересные сочетания и нескучные расцветки.

Наши профессионалы подберут лучшие образы для мероприятий и повседневности.

CESAR'S – ваш личный мир мужской моды.
Мир впечатляющего качества и приятного сервиса.

БУТИК МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ
Репина, 94, ТРЦ «Радуга Парк», красная галерея
+7 343 282-94-91
@cesars_fashion_russia vk.com/cesars_fashion

9 ДЕВЯТЬ ОСТРОВОВ

ТОРТЫ НА ЗАКАЗ

-5 % скидка
на свадебный торт и candy bar по эксклюзивному промокоду:
Опора бизнеса

Свадебные
Корпоративные
Шоу-торты
Десерты
Капкейки
Печенье

+7 (343) 287-63-07
www.9ostrovov.ru
vk.com/9ostrovov
instagram.com/9ostrovov

ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ ВЫ МОЖЕТЕ
В ЛЮБОЙ ФИРМЕННОЙ ТОРГОВОЙ ТОЧКЕ КОМПАНИИ

Бизнес-Словакия – честно и для людей

Плох тот предприниматель, который не мечтает выйти на европейский рынок. Однако путь в страны Западной и Центральной Европы становится все извилистее и дороже. Другое дело – небольшие восточноевропейские государства, в ряду которых особенно выделяется Словакия.

Именно эту маленькую, по российским меркам, страну Всемирный банк определил как лучшую по условиям для инвестиций и бизнеса – с недорогими и внятными правилами интеграции для зарубежных коммерсантов и упрощенным порядком получения ВНЖ.

Миф о райском уголке или реальность, в которой есть место российским предпринимателям? Своим опытом ведения бизнеса и выполнения миссии по развитию сотрудничества МСП Свердловской области и Словакии делится известный уральский предприниматель, Председатель попечительского совета свердловского отделения «Опоры России» Евгений Артюх.

ГДЕ РОДИЛСЯ – ТАМ И ПРИГОДИЛСЯ

– Евгений Петрович, Вашу деятельность в Словакии следует рассматривать как прицел на будущее с перспективой переезда на ПМЖ?

– Работа за рубежом – это вовсе не бегство из страны. Я был и остаюсь гражданином России, но сейчас подолгу нахожусь в Словакии, где трудятся мои друзья и партнеры и где в прошлом году я открыл консалтинговую компанию. В этой сфере я работаю уже много лет. Второе – будучи давним членом «Опоры России», я выполняю миссию представителя нашей общественной организации. Помогаю налаживать контакты между уральскими и словацкими предпринимателями, консультирую земляков по вопросам выхода на европейский рынок. Хотя в Словакии действует упрощенный порядок получения ВНЖ, там есть определенные требования, есть свои особенности в части того, как начать свое дело иностранному гражданину. Хочу сказать, что «Опора России» через свои представительства в разных странах помогает предпринимателям в налаживании контактов, оформлении документов, открытии бизнеса, поиске инвесторов. Открыто 27 таких представительств, включая Китай, Японию, Францию и другие. Но покидать Россию навсегда я не хочу и, уверен, не захочу. Есть такая пословица – «где родился, там и пригодился».

ОТ ИННОВАТОРОВ – ДО СЛЕСАРЕЙ

– Российские предприниматели охотно едут в Словакию, их там ждут?

– Не только российские. Приезжают и открывают свой бизнес граждане Белоруссии, Украины. И ничто не вынуждает их отказываться от гражданства своей страны. Что интересно, приезжая в Словакию, люди забывают о политике, о разногласиях между странами и с головой погружаются в деловую среду. Потому что видят там и перспективу своего дела, и возможности выхода на европейские рынки. Европейский союз – это 500 млн населения разных стран с общим рынком, который начал складываться после окончания Второй мировой войны. Медленно, но упорно, преодолевая преграды и заключая сотни соглашений, Европа шла к объединению, выстроила мощную конструкцию отношений и связей. С горечью вспоминаю, каким колоссальным интеграционным проектом был наш СССР, но, к великому сожалению, не смог перестроиться. И я понимаю, что Европейский союз, если отбросить политическую составляющую, это уникальный интеграционный проект.

– Получив вид на жительство, можно работать на равных с местными жителями или есть ограничения по видам деятельности?

– Практически, нет. Россияне и граждане других государств, получив ВНЖ, спокойно работают в сфере торговли, общепита и других отраслях. Приезжают автослесари и открывают свои салоны, также мне встречались специалисты по созданию охранных систем.

НА ЕВРОГРАНТАХ КАК НА ДРОЖЖАХ

– Слышала, что для малого бизнеса в Словакии созданы прямо-таки тепличные условия?

– Малому бизнесу нужны не тепличные условия, а стабильное законодательство, разумное налогообложение. Развитая сеть технопарков, гранты Евросоюза, доступные кредиты – все это есть в Словакии. Налоги там в совокупности такие же, как и в России, но отдача от них совсем другая. Бесплатные детские садики, школы вузы, и никаких платных услуг в школах. Так сегодня живет Словакия.

– Что представляет собой классический технопарк Словакии?

– Представьте огромный земельный надел, к которому подведены все необходимые коммуникации. Если у тебя проект защищен, то тебе, в зависимости от профиля бизнеса, выделяют участок и при этом освобождают на два–три года от налогов. В одном из технопарков я увидел производственный цех, в котором трудятся примерно 90 человек. Они занимаются выпуском фар для автомобилей: BMW, Land Rover, ŠKODA Volkswagen и других марок.

Малый бизнес в Словакии – это 62 процента негосударственного сектора экономики. К сожалению, России до этого показателя далеко. В докладе омбудсмена Бориса Титова отмечается, что за последние пять лет наш малый бизнес ужался до 24 процентов. Будем надеяться, что реализация национального проекта создаст стимулы для более динамичного развития МСП. Малый бизнес Словакии, как и экономику в целом, стимулируют гранты Евросоюза. Существуют так называемые гранты поддержки ремесленничества. Даже деревни финансируют. Когда мне предложили посетить словацкую деревню, в которой открыли новую пивоварню, я полагал, что увижу там доморощенное производство. А увидел высокотехнологичную установку по выпуску разных напитков, и эту линию обслуживали местные жители. Очень разумный проект, благодаря которому люди не мигрируют, а деревни живут и развиваются.

– Тем не менее Словакия заинтересована в инвесторах и специалистах из стран СНГ. Значит, нужны и деньги, и кадры?

– Можно сказать и так. После вхождения в Евросоюз Словакия не сразу стала экономически благополучной страной. Это сейчас размер средней заработной платы составляет 1 000 евро. Из-за бедности в первой половине нулевых многие словаки потянулись в более богатые страны Западной Европы.

Малый бизнес Словакии, как и экономику в целом, стимулируют гранты Евросоюза. Существуют так называемые гранты поддержки ремесленничества. Даже деревни финансируют.

Чтобы остановить поток миграции, Евросоюз начал реализовывать разные программы развития словацкой экономики, которая сейчас на подъеме. Словакии, насколько я знаю, нужны инженеры. Там высоко ценят инженерную школу России, которая, слава Богу, не развалилась и держит марку. Поскольку страна развивается, инвестиций нужно все больше и больше. Если ты приехал в Словакию, создал там бизнес или открыл филиал, ты – инвестор. Ты работаешь, платишь налоги. Словакии это выгодно. Еще одна важная, на мой взгляд, особенность – это социальный характер государства. Разрыв между богатыми и словаками с небольшим достатком не превышает 10 процентов. Это один из самых низких показателей в мире. В Словакии принята прогрессивная шкала налогообложения. Чем больше зарабатываешь, тем больше платишь. Вот такой евросоциализм.

– На что должен в первую очередь обращать внимание предприниматель, планирующий открыть бизнес в Словакии?

– Естественно, на преимущества. А это – политическая и экономическая стабильность, развитая инфраструктурная сеть, высокий потенциал для осуществления проектов НИОКР, широкий выбор недвижимости, высокий процент рабочей силы со средним или высшим образованием. А еще широкая сеть поддержки малого и среднего бизнеса, как то: Министерство экономики, курирующее коммерческие проекты, Словацкий гарантийный банк развития, Национальное агентство малого и среднего бизнеса, Европейская Академия, которая занимается поддержкой услуг в сфере образования, Словацкое агентство по инвестициям и энергетике. И это далеко не полный перечень структур, чья деятельность направлена на поддержку предпринимательства. Там активно работают Центр первого контакта, Ассоциация предприятий для интеграции национального бизнеса в Европу.

Получение вида на жительство по бизнес-основаниям в Словакии достаточное либеральное. Я не могу сказать, что это совсем просто, но это проще, чем в Германии, Франции и других развитых странах Евросоюза.

– Вид на жительство позволяет взять ипотечный кредит?

– Ну не сразу, а спустя некоторое время. Здесь важным фактором является Ваша финансовая история. Банк, изучая ее, видит подтвержденные доходы и может дать кредит. На первом этапе приезжие, как правило, арендуют жилье. Некоторые покупают. Новое жилье там разлетается как горячие пирожки. Скупают даже на нуле. Строительный рынок представляет большой интерес, там есть на что посмотреть. В ближайшее время Словакию, с целью изучения опыта и налаживания контактов, посетит делегация Уральской ассоциации строителей. Мероприятие пройдет при поддержке «Опоры России», и я занимаюсь его подготовкой. Я уверен, что эта поездка принесет огромную пользу и Уралу, и Словакии. Но я готов помогать не только строителям, но и всем моим землякам, заинтересованным в развитии контактов с деловыми кругами Словакии.

Наталья Горбачева

№ 2 (38), МАЙ ОПОРА БИЗНЕСА

Когда день год кормит

Приближается один из наиболее напряженных периодов полевых работ – посевная кампания. Это горячая пора для сельских жителей, фермерских и крестьянских хозяйств.

Действительно, наступает время, когда закладывается основа урожая, и каждый день, а то и час на вес золота. Судите сами: в конце марта, в апреле, когда полеводы проводят закрытие влаги, за солнечный день с каждого гектара испаряется 30 тонн влаги. Почва иссушается на глазах, и семена, попадая в нее, теряют свои лучшие посевные кондиции, уже заведомо снижая урожай. Большая забота, работа буквально от зари до зари в этот период ложится на сельских предпринимателей – фермеров.

С одним из них, **депутатом Думы Сысертского городского округа, фермером Алексеем Юрьевичем Бондаревым,** мы говорили о насущных вопросах. Сразу скажу, что хозяйство у него работает успешно. Оно одно из самых крупных в Сысертском районе. Только картофельные поля занимают 70 га, на которых каждый год фермер, применяя высокую культуру земледелия, получает урожайность не ниже 200 центнеров с гектара. Известно, как непросто бывает сохранить картофель. Предусмотрев возможные трудности, фермер своими руками построил современное хранилище. В нем новейшая технология поддержки необходимого температурного режима, которая обеспечивает высокую сохранность клубней и минимизирует отходы. А. Ю. Бондарев производит экологически чистую продукцию растениеводства. Также у него имеется животноводческая ферма, где поголовье доведено до 100 голов крупного рогатого скота, высокоудойного стада коров. Естественно необходима прочная кормовая база, а закладывается она в посевную кампанию.

– Какие проблемы нынче у фермеров области и, конечно, Сысертского района? – спросил я у Алексея Юрьевича.

– Да они практически те же самые, что и 2–3 года назад. Бесспорно, главная – получение кредита в банке. Сложно получить длинные и быстрые деньги. Взаимоотношения с банками не улучшаются. Получается неоправданная волокита при получении фермерами займов. А уж если добьется фермер кредита, то дают его на кабальных условиях. Затребуют образцовую кредитную историю, чтобы уж без малейших рисков для банка. Требуют залог и дополнительные документы, особенно у начинающих предпринимателей. Затягивают сроки оформления до полугода. Весной деньги фермеру нужны к посевной на горюче-смазочные материалы, семена, удобрения, а выдает банк их с большим опозданием. Но природа не терпит, почва поспела, уходят оптимальные агротехнические сроки. Также считаю, что плохо, когда не берут в залог землю, находящуюся в собственности, – сокрушается Бондарев, – Ведь другая собственность: техника, склады, строения, как правило, уже в залоге или в лизинге. Весной проблемы все на виду. Одна из них – горючее и его цены, которые постоянно растут. Следующий вопрос – приобретение семян качественных районированных сортов.

> **На посевной неизбежны поломки, срочно требуются запчасти, а они стоят недешево. Бывает, пока ищешь запчасти, техника простаивает, а там и погода испортилась – снова вынужденная остановка, а лучшие сроки сева уходят.**

Остается острой ситуация с получением субсидий для приобретения почвообрабатывающей и посевной техники: тракторов, сеялок, культиваторов. Да, конечно, хорошо, что новая техника частично субсидируется, но ведь все равно нужны деньги, а фермер имеет их только после уборки урожая. Вот и попробуй, покрутись.

Также важным фактором является ремонт, регулировка посевных агрегатов, имеющейся техники. Ведь большая часть ее у фермеров уже не новая, а порой выработавшая свой моторесурс. На посевной неизбежны поломки, срочно требуются запчасти, а они стоят недешево. Бывает, пока ищешь запчасти, техника простаивает, а там и погода испортилась – снова вынужденная остановка, а лучшие сроки сева уходят. Это потеря урожайности уже на старте. Еще фермеры озабочены тем, что нынешней весной резко взлетели цены на минеральные удобрения: азотные, фосфорные и калийные. Причем по отдельным видам на 14 процентов. Это ощутимый удар по фермерам, что неизбежно скажется на себестоимости производимой сельхозпродукции, осложнит борьбу с сорняками и болезнями сельхозкультур, увеличит затраты земледельцев, а значит, повлияет на цену в магазине. Если правительство не поправит положение, селянам будет тяжко. Сегодня еще не поздно принять меры к обеспечению всем необходимым для весеннего сева.

– В сущности эти же проблемы по всей области, – согласился я. Это подтвердила мне начальник отдела поддержки фермерских хозяйств Минсельхоза А. В. Маланичева, которая считает таких фермеров, как А. Ю. Бондарев, Ю. И. Калугин из д. Ерзовка, Камышловского района, А. Савченко из п. Дружинино, маяками сельскохозяйственного производства.

Замечу, что Бондарев по итогам минувшего года признан одним из лучших фермеров страны. Он продолжает развиваться. Нынче планирует построить дополнительно животноводческое помещение на 50 скотомест. Что и говорить, дело хлопотное, затратное, но он уверен. Пашни пока хватает. Да ее в районе практически и нет. Вся занята или уже распределена, несмотря на то, что цена за землю постоянно растет, особенно в районах, которые вблизи Екатеринбурга. По разным источникам в Сысертском районе сейчас около 6–7 тыс. га пустующих пахотных или уже заросших лесной порослью земель, а фермеры задыхаются на клочках и неудобицах. Это сдерживает наращивание объемов производства и создание новых рабочих мест. Пустующую или занятую лесами землю можно было бы отдать хотя бы под пастбища для мясного скотоводства, но почему-то этого не делается. Часть других земель можно бы перевести в земли сельхозназначения. Замечу, что рекультивация таких заросших земель, выкорчевка пней, культуртехнические мероприятия обходятся дорого – примерно 40 тыс. руб. за гектар.

Следует отметить, что в последние год–два поддержка фермеров правительством области заметно возросла. Кстати, министр сельского хозяйства области Т. С. Дегтярев не уходит от фермерских забот, вникает в проблемы и энергично пытается их разрешить. Конечно, не все получается, не хватает ресурсов, но он не избегает диалога с фермерами. В разговоре со мной министр сказал, что считает Алексея Бондарева одним из тех, кто идет в авангарде фермерского движения в области и России.

Отмечу, что А. Ю. Бондарев ведет большую общественную работу. Он представляет фермерство в областном Союзе малого и среднего бизнеса, является депутатом Сысертского района. Постоянно помогает в ремонте школ и медицинских учреждений, обеспечивает дровами пенсионеров, выделяет транспорт. Оказывает благотворительность церкви, храму. Нынче планирует построить хоккейный корт в с. Щелкун. «Много времени уходит на различные согласования по отводу земли, проектирование и привязку объекта, порой больше, чем на само строительство, – возмущается Бондарев. – Например, взялись мы поставить памятник участникам войны в д. Космаково, так почти год обивали пороги, добиваясь места. Такое отношение отбивает всякое желание помогать. Отрадно, что с приходом нового главы района Д. А. Нисковских положение изменилось в лучшую сторону».

В диалоге со мной Алексей Бондарев был немногословен о своих делах. Больше говорил о других фермерах, таких же, как он, деревенских тружениках, людях от плуга. Приводил в пример их труднейшую каждодневную работу, рассказывая какой ценой, каким потом даются им высокие результаты. Назову лишь некоторых из них: А. А. Аникиев из Полевского, В. Осепян из Красноуткки, Т. Магасов из Красноуфимска, С. Банных и Ю. Устинов из Сысертского района, таличане – глава крестьянского хозяйства М. В. Чурманов и начинающий, очень старательный фермер И. С. Шаров.

А. Бондарев и другие фермеры предлагают правительству региона и страны сделать доступнее фермерские кредиты, понизить ставку. Кроме того полностью или частично освободить фермеров от земельного налога и повсеместно создать ремонтные службы, сервисные подразделения, привлечь заводы по обслуживанию сельхозтехники.

У Алексея Юрьевича еще многих интересных планов, крестьянских задумок. Он всегда нацелен на деловую предпринимательскую активность по улучшению сельской жизни, благотворительности, воспитанию молодежи, привитию любви и уважения к нелегкому труду сельского рабочего человека.

Вот таков он сельский депутат А. Ю. Бондарев, один из многих наших кормильцев – уральских фермеров, которые сейчас, как солдаты перед атакой, стоят на исходном, первом рубеже в битве за нынешний урожай, когда весенний день год кормит.

Обозреватель
Георгий Флягин

20 испытанных способов привлечения клиентов

Хорошо продает тот, кто хорошо общается и использует любой повод завязать новые контакты. Дополните этот список своим, двадцать первым пунктом!

Рано или поздно любой уважающий себя владелец бизнеса или менеджер по продажам озадачится вопросом расширения клиентского сегмента. Приведенные ниже советы помогут в этом непростом, но важном деле.

1 Активная работа со старыми клиентами. Из современной статистики известно, что менеджер может заключить сделку с сегодняшними и прошлыми клиентами с одинаковыми шансами. Во время поиска новых клиентов вероятность успеха составляет примерно один к двадцати. Конечно, не стоит забрасывать поиски потенциальных заказчиков, но иногда действительно выгоднее поддерживать контакт с теми, с кем ты уже имел дело.

2 Получение рекомендаций. Рекомендация, полученная от постоянного покупателя или заказчика, – это ценнейшая информация о потенциальных клиентах. И кроме того со ссылкой на общих знакомых завязать контакт будет проще. Просить дать рекомендацию самое время после совершения сделки, когда клиент пребывает в хорошем расположении духа от совершенной покупки. В обстановке доброжелательного партнерства, созданной менеджером, он вряд ли откажет хорошему исполнителю. Но, пытаясь получить рекомендации, очень важно не спрашивать напролом: «А не знаете ли вы кого-то, кто захочет купить мою продукцию/услуги?». Вопрос должен быть сформулирован так, чтобы он побуждал к содействию. К примеру: «Есть ли в вашей компании или среди ваших партнеров кто-то с проблемой/запросом аналогичным вашему?»

3 Визитная карточка. Свою визитку можно предложить даже после минутного знакомства. Плюс этого способа в том, что потенциального клиента получение карточки ни к чему не обязывает, но, рано или поздно, ваши контакты ему могут здорово пригодиться, что поднимет репутацию вашей компании.

4 Менеджер – ходячая реклама своих услуг. Рекомендуется носить с собой дипломат или папку, на которой указана сфера деятельности менеджера по продажам. Таким образом, появляется дополнительная возможность заинтересовать потенциального клиента.

5 Старый друг лучше новых двух. Многие менеджеры хорошо поднялись на продаже товара своим знакомым или бывшим однокашникам по учебному заведению. В этих случаях, процесс продажи строится на высоком доверии. И от таких клиентов велики шансы получить хорошие рекомендации.

6 Прямая почтовая рассылка. У некоторых этот способ поиска клиентов один из самых популярных, другие же им не пользуются. В основном так происходит из-за очень небольших шансов получить хоть какой-то ответ. Большим везением считается, если на тысячу писем приходит хотя бы пять откликов.

7 Следует использовать всякую возможность выступать публично. Хоть этот процесс и требует определенных усилий, он довольно результативен. Не нужно бояться начинать, ведь чем больше практики, тем ярче и эффективнее будут выступления. У данного способа следующие движущие факторы:

- Чем больше людей прослушает лекцию, тем выше шансы найти среди них клиентов. Потому нужно стараться найти как можно больше слушателей.
- Сам факт того, что человек подготовил публичное выступление, свидетельствует о его уверенности в своих услугах или продукции.

8 Использование выставок. Когда ваш бизнес только начинает развиваться, нет лучше места для заявления о себе, чем форум или тематическая выставка.

9 Профессиональные журналы и ленты узкоспециализированных новостных порталов. В любом из этих источников можно найти списки людей, владеющих компаниями, либо тех, кто недавно получил повышение. Каждому из этих людей будет приятно получить письменное поздравление с назначением. Вслед за ним будет вполне уместно сделать звонок с предложением сотрудничества.

10 Свой среди чужих. За огромный холдинг может принять решение один-единственный человек. Такие люди порой ошибаются в оценке реальных нужд компании, а иногда даже они специально принимают выгодные им лично, а не предприятию, решения. Таким образом, менеджер должен держать таких людей в поле зрения, поддерживать с ними не только официальные, но и личные отношения. Проявление внимания может выражаться и в обычных поздравительных открытках, и в виде сотрудничества на оплачиваемой работе.

11 В нужное время. Суть данного приема в том, что товар предлагается клиенту именно в то время, когда он особенно необходим. Скажем, столовые в учебных заведениях и на предприятиях должны быть готовы к максимальной нагрузке во время перерывов. В это время желательно организовывать дополнительные точки по продаже напитков, бутербродов, пирожных. Не менее приятен дополнительный автобус на загруженном маршруте в час пик.

12 Вынужденное ожидание, или Эффект внезапности. Стоит попробовать продавать товары и услуги там, где этого совсем не ожидают. Один из популярных вариантов использования этого приема – продажа на транспортной остановке. Ожидающий транспорта человек думает только о том, чтобы пришел его автобус, и, если ожидание затягивается, внимание переключается на стоящие поблизости киоски. Учитывая эту особенность, можно реализовать торговлю возле касс на вокзалах и аэропортах. С наибольшей эффективностью этот прием срабатывает непосредственно в транспорте.

13 Телефонный маркетинг. Этот способ привлечения внимание требует некоторых навыков и опыта, но вместе с тем он крайне эффективен. Состоит он в следующем:

- Правильные ответы на звонки заинтересованных в товаре, подробное информирование их по задаваемым вопросам.
- Самостоятельный обзвон постоянных клиентов, оповещение их о поступлении нового товара.
- Обзвон потенциальных покупателей. Менеджер должен представиться и кратко рассказать о своей фирме и ее специализации. Наиболее благоприятный исход такого разговора – приобретение нового клиента.

14 СМИ. Статья в журнале или реклама с участием известной персоны всегда продают гораздо лучше скучных однообразных роликов и картинок. Выявите авторитетные в вашей рыночной нише источники информации (телеканалы, блоги известных специалистов) и найдите способ привлечь их к распространению вашего контента. Готовые материалы лучше рассылать не только текущим, но и потенциальным клиентам.

15 Участие в общественных организациях и фондах. Выявите несколько организаций и фондов, среди членов которых могут находиться люди, которых заинтересует ваш продукт. Перед вступлением в организацию, следует посетить ее собрание или выставку. Важно помнить, что капиталовложения (если таковые будут) окупаются не сразу.

16 Установка личных контактов. Перед продажей товара или услуги небольшим компаниям менеджеру не помешает заранее познакомиться с их владельцами или директорами для закрепления деловых отношений.

17 Изучение клиентуры. Для менеджера важно анализировать свою целевую аудиторию, выявляя среди заказчиков общие черты. Это поможет понять и составить портрет потенциального покупателя в дальнейшем.

18 Изучение причин отказа от услуг или товаров. Пример: один техник попал под сокращение на предприятии и решил открыть свой бизнес – начать продавать технику. Но дела не шли в гору, поскольку у этого человека не было имени и авторитета. Тогда предприниматель изменил тактику: он перестал закупать новую технику и стал ремонтировать старую. Таким образом, он сэкономил деньги клиентам и довольно быстро встал на ноги.

19 Правильно построенное общение с клиентом. Для потенциального клиента важнее всего отношение к нему, а не компетенция специалиста, который предлагает свои услуги. Потому рекомендуется прежде всего устанавливать эмоциональный контакт с клиентом. Менеджер по продажам – лицо компании. И то, как пройдет его первая встреча с клиентом, особенно важно. Профессионал продаж будет вежлив и готов прийти на помощь потенциальному заказчику.

20 Широкие возможности электронной почты. Возможности интернета открывают новые горизонты: можно не только рассылать рекламные письма, но и выказывать благодарность важным людям, с которыми довелось встретиться. Предположим, занимаясь поиском клиентов, менеджер наугад заходит в офисы тех или иных компаний. И в один момент, ожидая нужного человека, он недолго разговаривает с руководителем другой компании.

Максим Хирковский, начальник отдела, заместитель руководителя, Санкт-Петербург

Кредитный рейтинг Свердловской области повышен до позитивного

Устойчивая экономическая и финансовая ситуация в Свердловской области отразилась на кредитном рейтинге региона.

Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) изменило прогноз по кредитному рейтингу Свердловской области со стабильного на позитивный и подтвердило кредитные рейтинги региона и его облигаций на уровне A (RU).

Как отмечают аналитики АКРА, изменение прогноза по кредитному рейтингу Свердловской области обусловлено ожиданием изменения структуры бюджетных расходов и ростом собственной ликвидности бюджета.

Среди основных ключевых факторов, повлиявших на рейтинговую оценку, – профицит 2018 года, который, по мнению аналитиков, позволит региону сохранить параметры долговой нагрузки и стать основой финансирования дефицита 2019 года. Также на позицию в рейтинге повлиял рост доходов бюджета Свердловской области, который позволит увеличить операционный баланс региона.

«Повышение кредитного рейтинга Свердловской области знаково для нашего региона, рейтинг области и ее облигаций подтверждает ликвидность государственных ценных бумаг Среднего Урала, повышает его инвестиционную привлекательность. И мы планируем в ближайшие годы продолжить практику привлечения заемных средств путем выпуска государственных облигаций Свердловской области», – прокомментировала вице-губернатор – министр финансов Свердловской области Галина Кулаченко.

Как сообщили в региональном Минфине, на сегодняшний день в обращении на рынке ценных бумаг находятся государственные облигации Свердловской области трех выпусков (2016–2018 гг.) на общую сумму 20 миллиардов рублей. Все выпуски размещены на 8 лет, средневзвешенная ставка купона по ним составляет 8,47 % годовых. Держателями облигаций являются банки, управляющие и инвестиционные компании, а также физические лица.

Арина Батурина

Шершавым языком карикатуры

Утонул «на законных» основаниях

«Малый бизнес идет на дно, пытаясь зацепиться за поплавок законов. Но силы его, как видите, на исходе. Потому что с тонущего предпринимателя сняли не только картуз, но и портки. Сюжет карикатуры об этом», – рассказывает автор, известный уральский предприниматель и общественник Игорь Алексеевич Зятев.

Рыбак в образе большого и сытого медведя – личность узнаваемая, символизирующая законотворческое большинство. По словам И. Зятева, изобразительный язык сатиры не имеет границ, он острый и в то же время понятный всем. Сам бизнесмен «заговорил» на этом языке более 20 лет.

«Карикатуре про тонущий малый бизнес лет этак 10. Но актуальности работа не потеряла! Моему бизнесу 30 лет. Когда все только начиналось, я мог созидать. Строить и развивать производственные цеха. Сегодня все ресурсы уходят на налоги, «коммуналку» и зарплату. Государству я отдал более миллиарда разных платежей, а сам на бобах. А бизнес – он ведь как малый ребенок! Его надо кормить и холить, а иначе не только не вырастет, но и зачахнет», – заключил И. Зятев.

Подготовила Наталья Горбачева

Екатеринбургские почтовики встретятся с корпоративными клиентами

7 мая в Екатеринбурге представители посылочного бизнеса Почты России проведут рабочую встречу (WorkShop) с компаниями-участниками рынка онлайн-торговли и экспортно ориентированными компаниями.

Встреча пройдет в открытом формате и будет посвящена вопросам экспортных почтовых отправок. К участию приглашаются все желающие.

Для того чтобы принять участие в WorkShop, необходимо позвонить представителю юридического лица и заявить о своем участии на телефону: **+7 (343) 356-7823;** или написать на **e-mail: supportclient-r96@russianpost.ru.**

Встреча будет проходить 7 мая с 10 до 13 часов на Ленина, 39 (Главпочтамт).

Подобные встречи руководства Почты России с клиентами проходят ежемесячно. Предметом обсуждения становятся рабочие вопросы взаимодействия бизнеса с почтовым оператором.

Участие в подобных встречах принимают руководители профильных функций Почты России на уровне макрорегиона.

ПОЧТА РОССИИ

Евротель
www.eurohotel-ural.ru

«Евротель Центральный»
ул. Радищева,33 Тел. (343) 379-79-03

Удобно расположенный отель в центре города, в шаговой доступности от крупных бизнес – торговых и культурных центров. Высокое качество обслуживания по приемлемой цене!

Любители активного отдыха смогут провести время в тренажерном зале, а заядлые «бильярдисты» – сыграть партию в пул в бильярдном зале.

В каждой зоне есть телевизор с кабельным TV с развлекательными каналами, аудиоаппаратура, караоке. Гостеприимный персонал всегда ждет Вас в гости!

При размещении – бесплатное посещение сауны до 6 человек.

«Евротель Южный»
г. Екатеринбург, ул. Луначарского, д. 240, корпус, 12
Телефон: (343) 220-75-75

Семинары, конференции, банкеты, юбилеи в нашем небольшом уютном кафе-гостиницы «Евротель Южный» – это прекрасный сервис, вкусная еда, заботливый персонал и удобное размещение для всех ваших гостей. Специальные приятные цены для иногородних гостей.

Банкетный чек от 1 200 руб/чел.

Как нанимать «не тупых» сотрудников?

Более 20 лет я консультирую и тренирую руководителей малого бизнеса. Все это время у них лидируют, периодически сменяя друг друга, две проблемы. Первая – где взять адекватных сотрудников? Вторая – не хватает денег. Обе достойны максимального внимания. Так как, сколько ни учи бизнесменов, они, судя по всему, никогда не перестанут путаться в этих двух вопросах.

Чтобы найти хорошее решение, нужно четко понимать ситуацию, в которой находишься.

По улице ходит великое множество безработных людей, у которых нет даже минимального понятия об ответственности. Небольшая часть этих людей сумасшедшие. Другая часть, тоже небольшая, – преступники. Остальные хотят того, что они называют стабильностью. Они не понимают, о чем говорят, но упорно твердят о какой-то мифической стабильности, которую им кто-то должен обеспечить.

Под стабильностью многие из соискателей работы подразумевают высокий оклад и возможность бездельничать. Другие – просто хоть какой-то оклад в обмен на низкоквалифицированный труд.

Учиться хотят единицы. Работать способны тоже единицы. Какой процент этих единиц?

По моему опыту – 5 %. Из каждой сотни кандидатов отбирается пять, которые чего-то стоят. Чтобы оставить у себя хорошего работника, приходится нанять и уволить около 20 стажеров.

Эта статистика не меняется последние 20 лет. А что меняется? Требования неадекватов. Раньше они просто ходили неприкаянные и хотели чего-то непонятного. Сегодня по какой-то не очевидной причине они требуют оклада.

Биржа труда – их дом родной. Им бы в США или в Германию. В Америке платят 900 долларов за то, что ты безработный. В Германии – 1 100 евро. Образцовое поощрение безделья. В полтора раза больше, чем официальная средняя зарплата по Москве и в три раза больше, чем средняя зарплата по России.

Какой-нибудь умник прочитает предыдущий абзац и подумает: «Эх, вот бы мне так!» Гори в аду. Из-за таких, как ты, Россия не входит даже в десятку стран на планете по объему ВВП. Страны лидируют в десятке уж точно не из-за размера пособия по безработице, а вопреки ему. Это самый бездарный способ просаживать ВВП. Бездарнее – только война и спонсирование терроризма или психиатрии.

» **Под стабильностью многие из соискателей работы подразумевают высокий оклад и возможность бездельничать. Другие – просто хоть какой-то оклад в обмен на низкоквалифицированный труд.**

СПОСОБЫ РЕКРУТИНГА

Каждый работодатель старается нанять «не тупых». Ответственных и мотивированных. Существует несколько способов, как эта проблема решается на практике разными руководителями.

1 Смотрят на опыт и образование. Но опыт может быть искусно подделан, а образование при существующей системе педагогики вообще ни о чем не говорит. Этот способ не даст вам гарантии.

2 Человека на стажировке прогоняют через несколько градаций собеседования, ставя его в сложные ситуации. Кто выберется – того и берут. Вариант приемлемый. Но огромные вопросы к квалификации тех, кто устраивает тесты. Как правило это психологи разных мастей. По моему опыту, они иногда берут на работу не тех людей, несмотря на жесткие методы отбора. А нужных – не берут. Метод не дает гарантии.

3 Проверяют продуктивность человека в прошлом. Идея такая – если человек раньше производил продукт, то он и в будущем сможет. А кто раньше не делал ничего ценного – ни на что не будет способен и в будущем. Это неправда. Люди меняются. Причем как в худшую, так и в

лучшую сторону. Этот метод не дает никаких гарантий.

4 Человека подвергают психологическим тестам и по их результатам принимают решение о найме. Но человек может подготовиться к тестированию и фальсифицировать результаты тестов. Он может подготовиться к интервью, красиво одеться (что ему не свойственно) и держать себя в руках (что ему тоже не свойственно). Пускать пыль в глаза на собеседовании учат на целом ряде курсов. Собеседование вообще ничего не дает. Ну, почти ничего.

5 На работу берут знакомых и родственников. Гарантии этот метод не дает. Иногда вы теряете друзей, поступая так. Иногда нет. Просто одна из линий коммуникации, ее можно использовать, но не нужно на ней зацикливаться.

6 Человеку дают решать задачи, которые демонстрируют его квалификацию. Метод гарантирует, что вы возьмете специалиста, но не гарантирует, что он у вас останется или вольется в коллектив. Не гарантирует, что не будет проблем человеческого фактора с этим сотрудником.

НАЙМ ПО МЕТОДУ БЫСТРОГО ПОТОКА

Существует методика, которая была рекомендована Л. Роном Хаббардом. Она называется «найм по методу быстрого потока». Вот краткое описание ее практического применения:

1 Вы создаете подробную инструкцию о том, как человеку действовать на посту, куда его нанимают, включающую технологию и шаги, которым он должен следовать. Инструкция должна быть в наличии до того, как человек будет нанят. Ее пишет тот, кто реально выполнял эту функцию. Если такого нет, кто-то должен будет выполнить эту функцию в организации, получив приемлемый результат. После этого инструкция или пакет инструкций создаются в письменном виде (и если нужно в формате видео) на основании положительного опыта.

2 Дается широкая реклама о найме.

3 Определяются минимальные квалификационные критерии (бухгалтер должен как минимум знать бухгалтерию и т. д.).

4 Отсеиваются только люди, которые ведут себя как сумасшедшие: неадекватно разговаривают, очевидно страшно тупят, выглядят грязными и т. п.

5 Кандидаты проверяются службой безопасности на наличие криминала в истории. Причем имеется в виду криминал неулаженный: например, человек находится в розыске. Суть в том, чтобы не подставить организацию с юридической точки зрения и не взять на работу заведомого преступника. Люди, освободившиеся из тюрьмы, иногда очень хотят исправиться и начать работать честно, так что наличие закрытой судимости в прошлом ни о чем не говорит.

6 Все, кто прошел сито безопасности (кто не псих, не идиот с IQ в районе 70 и не очевидный преступник), принимаются на работу.

7 Им дается фронт работ, с которым может справиться стажер. Определяется срок стажировки. Стажеров жестко контролирует ответственный сотрудник (например, из службы персонала).

8 Должно быть организовано регулярное обучение по инструкциям, которые описывают технологию работы на настоящем посту (см. пункт 1). Технологии организации такого обучения мы можем вас научить, даже можем подготовить специально обученного тренера.

9 В течение месяца или двух вы смотрите: а) на результаты работы на стажировочном посту, б) наскорость обучения, в) на желание работать, которое выражается в настойчивом и результативном преодолении трудностей.

10 В период стажировки можете тестировать кандидатов, но лишь затем, чтобы скорректировать их программу дальнейшего обучения. Тестовые показатели слишком легко исправляются, чтобы обращать на них внимание при найме. Полностью «убитый» тест можно исправить за неделю или за месяц, если человек проявляет рвение, а у вас есть соответствующая технология.

У вас будет при таком подходе большая текучка. Приготовьтесь к ней и пусть она будет. Останутся лучшие. Этот подход – самое правильное сито, так как только в работе вы поймете, чего стоит тот или иной кандидат.

! Хотите узнать, где вы теряете деньги и что можно усилить в вашем бизнесе? Пройдите бесплатный тест: consulter.org/marketing-test

Вадим Мальчиков, президент Центральной тренинговой компании

Новости из налоговых инспекций

У кого есть задолженность по пеням!

Согласно Приложению 2 приказа Министерства финансов Российской Федерации от 12.11.2013 г. № 107-Н, установлены Правила указания информации, идентифицирующей платеж.

Наличие в распоряжении о переводе денежных средств незаполненных реквизитов не допускается.

Алгоритм расчета пени утвержден ФНС России. Каждая операция начисления связывается с операцией уплаты по отчетному периоду. Алгоритм одинаков как для уплат, так и для перерасчетов.

В операции уплаты и в операции начисления отчетный период должен совпадать. Начисляется пеня тем плательщикам, у которых неверно указан отчетный период у платежа (либо не указан вовсе). Отчетный период должен быть указан у всех платежей.

В реквизите «106» указывается значение основания платежа, который имеет 2 знака и может принимать следующие значения: «ТП» – платежи текущего года; «ЗД» – добровольное погашение задолженности но истекшим налоговым, расчетным (отчетным) периодам при отсутствии требования налогового органа об уплате налогов (сборов, страховых взносов); «БФ» – текущий платеж физического лица – клиента банка (владельца счета), уплачиваемый со своего банковского счета; «ТР» – погашение задолженности по требованию налогового органа об уплате налогов (сборов, страховых взносов); «РС» – погашение рассроченной задолженности; «ОТ» – погашение отсроченной задолженности; «РТ» – погашение реструктурируемой задолженности; «ПБ» – погашение должником задолженности в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве; «ПР» – погашение задолженности, приостановленной к взысканию; «АП» – погашение задолженности по акту проверки; «АР» – погашение задолженности но исполнительному документу; «ИН» – погашение инвестиционного налогового кредита; «ТЛ» – погашение учредителем (участником) должника, собственником имущества должника – унитарного предприятия или третьим лицом задолженности в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве; «ЗТ» – погашение текущей задолженности в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве.

В случае указания в реквизите «106» значения ноль («0») налоговые органы при невозможности однозначно идентифицировать платеж самостоятельно относят поступившие денежные средства к одному из оснований платежа, руководствуясь законодательством о налогах и сборах.

Реквизит «107» имеет 10 знаков, восемь из которых имеют смысловое значение, а два являются разделительными знаками и заполняются точкой («.») Показатель используется для указания периодичности уплаты налогового платежа или конкретной даты уплаты налогового платежа, установленной законодательством о налогах и сборах. Периодичность уплаты может быть месячной, квартальной, полугодовой или годовой. Первые два знака показателя налогового периода предназначены для определения периодичности уплаты налогового платежа: «МС» – месячные платежи; «КВ» – квартальные платежи; «ПЛ» – полугодовые платежи; «ГД» – годовые платежи. В 4-м и 5-м знаках показателя налогового периода для месячных платежей проставляется номер месяца текущего отчетного года, для квартальных платежей – номер квартала, для полугодовых – номер полугодия. Номер месяца может принимать значения от 01 до 12, номер квартала – от 01 до 04, номер полугодия – 01 или 02. В 3-м и 6-м знаках показателя налогового периода в качестве разделительных знаков проставляется точка («.»). В 7-10-м знаках показателя налогового периода указывается год, за который производится уплата налога. При уплате налогового платежа один раз в год 4-й и 5-й знаки показателя налогового периода заполняются нулями («0»). Если законодательством о налогах и сборах по годовому платежу предусматривается более одного срока уплаты налогового платежа и установлены конкретные даты уплаты налога (сбора) для каждого срока, то в показателе налогового периода указываются эти даты.

Образцы заполнения показателя налогового периода: «МС.02.2013»; «КВ.01.2013»; «ПЛ.02.2013»; «ГД.00.2013»; «04.09.2013».

Налоговый период указывается для платежей текущего года, а также в случае самостоятельного обнаружения ошибки в ранее представленной декларации и добровольной уплаты доначисленного налога (сбора) за истекший налоговый период при отсутствии требования налогового органа об уплате налогов (сборов). В показателе налогового периода следует указать тот налоговый период, за который осуществляется уплата или доплата налогового платежа.

В случае осуществления платежа с целью погашения задолженности по акту проведенной проверки («АП») или исполнительному документу («АР») в показателе налогового периода указывается ноль («0»),

В случае досрочной уплаты плательщиком налогового платежа в показателе налогового периода указывается первый предстоящий налоговый период, за который должна производиться уплата налога (сбора).

НАЛОГОВЫЕ ОРГАНЫ РАЗЪЯСНЯЮТ, В КАКИХ СЛУЧАЯХ ТЕПЛИЦЫ И ДРУГИЕ ХОЗПОСТРОЙКИ ФИЗЛИЦ ОБЛАГАЮТСЯ НАЛОГОМ

В соответствии с положениями статьи 400, пункта 2 статьи 408 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Налоговый кодекс) налогом на имущество физических лиц (далее – налог) облагаются только те хозяйственные постройки, сведения о которых представлены в налоговые органы органами Росреестра из Единого государственного реестра недвижимости (далее – ЕГРН) или были представлены в налоговые органы из БТИ.

В число хозпостроек могут входить хозяйственные, бытовые, подсобные капитальные строения, вспомогательные сооружения, в том числе летние кухни, бани и иные аналогичные объекты недвижимости. Жилые помещения и гаражи не являются хозпостройками и облагаются налогом как самостоятельная недвижимость (разъяснения Минфина России от 16.05.2017 № 03-05-04-01/29325 доведены до налоговых органов письмом ФНС России от 17.05.2017 № БС-4-21/9186@).

Владелец хозпостройки сам определяет, нужно ему обращаться в органы Росреестра для ее регистрации в качестве недвижимости в ЕГРН или нет. Для внесения в ЕГРН хозпостройка должна отвечать признакам недвижимости: быть прочно связана с землей, а ее перемещение без несоразмерного ущерба ее назначению невозможно (пункт 1 статьи 130 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Хозпостройки, которые не относятся к недвижимости, а также объекты движимого имущества в ЕГРН не регистрируются (статья 131 Гражданского кодекса Российской Федерации) и вышеуказанным налогом не облагаются. Речь идет, в частности, о не имеющих капитального фундамента теплицах, сборно-разборных хозблоках, бытовках, навесах, некапитальных временных строениях и т.п.

Если хозпостройка зарегистрирована в ЕГРН, но ее площадь не более 50 кв.м, то налог с нее не взимается. Льгота применяется только для одной хозпостройки (независимо от ее расположения в пределах страны). Основное условие – постройка не используется в предпринимательской деятельности (подпункт 15 пункта 1, пункты 2–5 статьи 407 Налогового кодекса).

В силу пункта 2 статьи 399 Налогового кодекса представительные органы муниципальных образований могут расширить условия применения вышеуказанной налоговой льготы по налогу (например, в отношении неограниченного числа хозпостроек в пределах муниципального образования или на хозпостройки площадью более 50 кв.м). Ознакомиться с перечнем налоговых льгот можно в сервисе «Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам» на сайте ФНС России nalog.ru.

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ЗАРПЛАТЫ

Занятость без оформления трудового договора, с устной договоренностью о размере заработной платы и с последующей выплатой «серой» (выплата части заработной платы «в конвертах») и «черной» (неоформленные трудовых отношений) зарплаты, ущемляет права работников и приводит к негативным последствиям. Это лишает сотрудников не только достойной пенсии в будущем, но и возможности получать в полном объеме пособия, такие как: пособие по временной нетрудоспособности, пособие по безработице, пособие по уходу за ребенком до 3 лет, выходные пособия при увольнении в связи с сокращением штата.

Соглашаясь на выплату «серой» заработной платы, работник рискует не получить кредит в банке, так как для оформления кредита требуется справка о подтверждении официального заработка, граждане, получающие «серую» зарплату, не могут в полном объеме воспользоваться предоставленным государством правом, заявить налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц при приобретении недвижимого имущества, получении платного образования и медицинских услуг.

ИФНС по Кировскому району, № 25, 24, 32 по Свердловской области

ОХРАНА ТРУДА. Что такое и для чего она нужна

Продолжение: начало в № 9 (36) за декабрь 2018 г., № 1 (37) за март 2019 г.

Поговорим о Правилах внутреннего трудового распорядка.

Правила внутреннего трудового распорядка (в дальнейшем «правила») – важнейший нормативный акт, который обязательно должен быть у каждого работодателя. Ими определяются режим работы и отдыха работников организации, порядок трудоустройства, перевода и увольнения работников, применяемые виды поощрений, ответственность за нарушение трудовой дисциплины и прочее. Отсутствие такого документа наверняка вызовет претензии со стороны контролирующих органов.

У нового работника, недавно принятого в компанию, возникает множество вопросов организационного характера:

- в котором часу следует приходить на работу?
- сколько длится обеденный перерыв?
- оплачивает ли организация услуги мобильной связи?

- предоставляется ли служебный транспорт?
- в каком порядке оформляется отпуск?
- предусмотрены ли премии за высокие показатели в работе?
- каковы условия получения денежного вознаграждения?

Правила – полезный во всех отношениях документ, призванный ответить если не на все, то на многие вопросы новичка.

Устраиваясь на компанию, сотрудник обязуется, помимо всего прочего, еще и соблюдать Правила, утвержденные работодателем. Важно познакомить новичка с локальными нормативными актами до подписания договора. Такой порядок трудоустройства предусмотрен законодательством не случайно. Деятельность любой организации, в которой трудятся наемные работники, предполагает составление свода правил, носящих не рекомендательный, а обязательный характер.

Нарушение Правил расценивается как дисциплинарный проступок и дает работодателю право применить к виновному меру взыскания: замечание, выговор или увольнение (ст. 192 ТК РФ). Помните: по закону требовать соблюдения установленного в организации порядка, можно только у работника, письменно подтвердившего свою осведомленность о нормах поведения на работе.

Аналогичный принцип работает и в отношении дисциплинарных взысканий: нельзя наказывать за нарушение трудовой дисциплины человека, которого при приеме на работу не ознакомили с Правилами. Рекомендую обзавестись специальным журналом, в котором каждый работник личной подписью подтверждает факт ознакомления с Правилами. Тогда у нарушителя не будет шансов уйти от ответственности, аргументируя свой проступок банальным незнанием.

В свою очередь, работодатель обязан создать на производстве условия, необходимые для соблюдения трудовой и производственной дисциплины. Как быть, если Правила нарушают права работников? Несмотря на многоступенчатую и кропотливую процедуру согласования Правил, работники, которым поручено ведение кадровой работы, скачивают из Интернета образец Правил, бегло его просматривают, решают, что сойдет, и утверждают для своей организации. Такой подход чреват неприятностями для работодателя.

Специалист по охране труда
Александр Борисович Герасимов,
Тел.: 8-904-385-04-32,
trud_ab@mail.ru

Объединение PROGRESS представляет!

СТУДИЯ ДЛЯ ВЕБИНАРОВ

Съемка и трансляция вебинаров, мастер-классов, тренингов, семинаров, презентаций и др. в самом центре Екатеринбурга

Студия ОСНАЩЕНА необходимым для съемки и трансляции оборудованием.

- Площадь студии 26 кв. метров.
- Микрофон, камера, звуковой и видео микшерский пульт.
- Профессиональное студийное освещение.
- Компьютер и монитор видео-контроля трансляции и для чтения чата со зрителями.
- Хромакей – полотно для замены фона на любую картинку, видео или презентацию.

УСЛУГИ

- Организация, проведение и полное техническое сопровождение ваших вебинаров, семинаров, тренингов, мастер-классов и т. д. в специально подготовленной студии.
- Качественная трансляция и грамотное сопровождение.
- Трансляция. Предоставление канала для трансляции вебинара или создание нового канала на Youtube. Проведение прямой трансляции в социальных сетях.
- Наложение графики, титров и спецэффектов.

А также помощь в написании сценария, монтаж видео, поддержка вашего продукта в интернет-пространстве объединения Progress.

ВМЕСТИМОСТЬ:

- тренинги, семинары, мастер-классы – до 25 человек
- вебинары, презентации – до 5 спикеров
- круглые столы – до 15 человек

Привлечение новой аудитории, рост узнаваемости бренда, повышение статуса организации, поддержание позитивного образа продукта компании в медиапространстве и могое другое – задачи, которые может решить ваше видео.

Адрес студии:
Маршала Жукова, 10 (пл. 1905 года)

Узнать подробнее о студии можно по телефонам: **+7 (343) 377-00-57, +7 922-129-69-89**

PROGRESS

Ваша КНИГА – лучший подарок себе и другим

Вам есть чем поделиться с людьми? Хотите оставить память о себе на долгие годы? Мы готовы напечатать вашу книгу – в любом формате и количестве.

В нашей команде – опытные специалисты: дизайнеры, верстальщики, литературные редакторы и корректоры. Нам по плечу издание поэтических сборников, романов и рассказов, песенников, альбомов фотографий и рисунков – всего того, что так дорого вашему сердцу.

Многие уральцы уже воспользовались уникальной возможностью – увидели свои произведения в профессионально изготовленном виде. Пора последовать их примеру!

Для уточнения параметров будущей книги и расчета стоимости звоните по телефону: **+7 (343) 377–00–47** – Мария Михайловна

Тексты и другие материалы можно отправить на электронную почту: **info@mediakrug.ru**

или принести по адресу: **Екатеринбург, ул. Маршала Жукова, 10, издательский дом «Медиакруг»**

№ 2 (38), МАЙ ОПОРА БИЗНЕСА

ЧЕТЫРЕ УПРАЖНЕНИЯ для развития осознанности

Умение в любой момент времени дать самому себе ответ на четыре вопроса: кто я? куда я иду? как иду? зачем иду? – это и есть осознанность, считают супруги Екатерина Иноземцева и Дмитрий Юрченко, которые много лет сами искали путь к осознанной жизни, а теперь делятся опытом с другими.

Если всякий раз, когда сомневаетесь в том, что делаете, или когда чувствуете внутренний дисбаланс, ответить себе на эти вопросы – все встает на свои места.

«Мы с мужем придумали практику «21 инсайт». «Инсайт» можно перевести как «озарение» или «вспышка»: это может быть событие, слово, цитата, разговор или собственная мысль, которые чем-то поразили вас и повлекли за собой размышления или рефлексию. «Охота за инсайтами» в течение дня очень развивает осознанность», – рассказывают Дмитрий и Екатерина.

В результате практики повышается чувствительность к себе и любого рода отношениям, человек учится замечать важное и отбрасывать лишнее. Уходит все ненужное, жизнь становится более эффективной, вашей, настоящей.

КАК ИЗМЕРИТЬ СВОЮ ОСОЗНАННОСТЬ?

Для начала построить собственную шкалу от 1 до 10. Единица – «я действую автоматически, не включаюсь в процесс, совершаю привычные механические движения». Десять баллов – «я четко осознаю себя и свой путь».

Екатерина и Дмитрий пришли к выводу, что осознанность бывает разной: ментальной, физической, сексуальной, поведенческой, интеллектуальной, телесной, визуальной, интуитивной и даже обонятельной. К каждому виду осознанности они на основе опыта совместных отношений и взаимного развития придумали развивающую практику или упражнение. По их мнению, развитие осознанности – самый быстрый способ сделать жизнь более наполненной, яркой, осмысленной. И это влияет на все сферы – от здоровья и успеха в работе до взаимопонимания в семье.

1-й ВИД ОСОЗНАННОСТИ: ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ

Практика: в течение 7 дней в ответ на внутреннее раздражение или обиду по отношению к человеку мысленно отправлять ему 7 искренних комплиментов.

Что открывает: изменение отношений с собой и окружающим миром, принятие, понимание, навык видеть перед собой человека, а не поступок.

Как практиковать: отслеживать свои мысли из разряда: «какая ужасная юбка на ней» или «ну что за жуткий живот», не осознаваемые до сих пор. Через боль прорабатывать неоднозначные ситуации своих оценок: как не осудить мамочку, орущую на площадке на ребенка? Как не осудить коллегу, который нарушает сроки работ? Алкоголика в метро? Хамство в магазине? Как не осудить себя, если поступил не очень хорошо или совсем непорядочно? Поможет в практике первичное осознание осуждения и затем поиск искренних комплиментов с их доказательствами.

2-й ВИД ОСОЗНАННОСТИ: МЕНТАЛЬНАЯ

Практика: планирование будущего исходя из своих реальных желаний и целей на будущее, а не прошлого опыта.

Что открывает: избавление от страха начинать что-либо, осознание различных путей для самореализации, требующих иногда даже смены жизненной траектории, избавление от «синдрома отличника».

Как практиковать: договариваться с собой перед стартом любого нового проекта, что беретесь за новую для себя деятельность, называя ее экспериментом (а не «делом на всю жизнь, которое любой ценой нужно непременно выполнить на пять с плюсом»). Проговорить несколько раз, что это всего лишь опыт, который нужно получить, не обязательно показывая определенный результат.

3-й ВИД ОСОЗНАННОСТИ: ИНТУИТИВНАЯ

Практика: дедигитализация (на 36 часов отключить любые электронные средства связи, не использовать телефон, интернет и телевизор, свести к минимуму общение с внешним миром).

Что открывает: способность обратить внимание на себя, перевести фокус внимания с внешних источников на внутренние, увидеть себя изнутри, в отрыве от привычных внешних реакций. На место раздражительности, постоянному недовольству и борьбе с собой приходит уверенность в себе и в собственных силах.

Как практиковать: отключите все возможные каналы связи, по возможности ничего не планируйте на этот день, а если встречи уже запланированы – учитесь действовать без привычных средств общения, полагаясь на предварительные договоренности и интуицию.

4-й ВИД ОСОЗНАННОСТИ: ФИЗИЧЕСКАЯ И ТЕЛЕСНАЯ

Практика: определить и найти ортопедическую обувь, которая подходит именно вашим стопам. Провести вдумчивый самомассаж одного участка тела, можно начать со стоп.

Что открывает: понимание реальных потребностей тела не в общем, а конкретной его части, узнавание себя «по частям» с пониманием, что делает жизнь наполненной приятными ощущениями, понимание о том, что радость – в деталях, а счастье – путь к нему.

Как практиковать: когда делаете массаж, слушайте свои ощущения, а потом опишите их на бумаге, сравните физические ощущения с привычкой анализировать разумом.

По материалам газеты «Тайна жизни», Екатеринбург

От всего сердца – старшему поколению!

Май – время дарить подарки

Порадуй дорогого человека!

Подписка на газету

Пенсионер

СЕРТИФИКАТ

на 3 месяца 333 рубля

Позвони и оформи доставку
(343) 358-15-40

ОПОРА БИЗНЕСА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ.
Учредитель ООО «ИСТОКИ», г. Екатеринбург, ул. Шувакишская, 2.
Газета зарегистрирована 14.08.2015 в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Уральскому федеральному округу, свидетельство о регистрации ПИ № ТУ66-01487.

Адрес редакции и издателя: 620014, Екатеринбург, ул. Маршала Жукова, 10. Телефоны: (343) 377-00-47, 377-00-50

Гл. редактор А.Ф. Сидоров
Распространение В.Б. Дианов
Дизайн и верстка Е. О. Путинцева
Отдел рекламы (343) 377-00-50, 377-00-47.

Газета отпечатана в ЗАО «Прайм Принт Екатеринбург», г. Екатеринбург, пр. Космонавтов, 18, корп. Н.
Номер подписан в печать по графику и фактически в 15:00 26.04.2019 г.
Выход в свет 29.04.2019 г.
Тираж – 3000 экз. Цена – бесплатно.
Заказ № 1017.

При перепечатке материалов ссылка на «Опора Бизнеса» обязательна. В соответствии с законом РФ «О средствах массовой информации» редакция имеет право не отвечать на письма и не пересылать их в инстанции. Редакция может публиковать материалы, не разделяя точки зрения автора. За содержание и достоверность рекламных материалов ответственность несет рекламодатель. Все товары и услуги, рекламируемые в номере, подлежат обязательной сертификации, цена действительна на момент публикации. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет.