

**Блокировка счетов
банками приобрела
угрожающие
масштабы**

стр. 3

**15 потребительских
трендов,
наступающих
с Запада**



стр. 8-9

**13 нескучных
трендов
в event-индустрии**



стр. 12

ОПОРА БИЗНЕСА

Им нужны великие потрясения, нам нужна Великая Россия!

Петр Столыпин

Действия ЦБ ведут к радикальным улучшениям в экономике



Банк России в пятницу снизил ключевую ставку на 0,25 п. п. до 8,25%. При этом регулятор допускает возможность дальнейшего снижения ставки на ближайших заседаниях.

Это уже пятое в этом году снижение ключевой ставки. Более того, экономисты уверены, что и на декабрьском заседании ЦБ будет принято такое же решение. А значит, к концу года можно ждать ставку в 8%, а к концу 2018 года – и все 7%. Эффект от такой политики регулятора может оказаться для российской экономики поистине революционным.

Продолжать политику смягчения монетарной политики ЦБ помогает инфляция, темп роста которой за-

медлился до рекордных 2,7%. Таких низких темпов роста цен современная российская экономика еще не знала.

Главное, что ставка продолжит снижаться и оказывать благотворное влияние на кредитование населения и бизнеса, подстегивая российскую экономику к росту. Правда, этот эффект проявится не сразу. «Изменение ставки регулятором влияет на параметры кредитования и экономику обычно в течении шести-девяти месяцев. Поэтому сейчас мы увидим скорее последствия предыдущих решений и ожидания изменения ставки на будущее. Пока те изменения, которые видны, умеренно положительные. Мы видим восстановление розничного кредитования, и по-прежнему отмечается рост депозитов населения. Баланс между сберегательной и потребительской моде-

лью пока сохраняется – и это то, чего пытается добиться ЦБ», – говорит Дмитрий Полевой.

С точки зрения бизнеса понимание того, что ставка ЦБ будет снижаться, кредиты – становятся дешевле, а инфляция – оставаться невысокой, позволяет бизнесу строить долгосрочные инвестиционные планы. Прогнозировать отдачу от вложений намного удобней и легче в понятных и стабильных экономических условиях.

Эти изменения можно назвать революционными для российской экономики, потому что ранее в условиях нестабильной ситуации и дорогих кредитов заемные средства использовались в основном для финансирования оборотного капитала, но не на инвестиции в развитие бизнеса.

Ольга Самофалова,
«Взгляд»

Свердловская «Опора России» выдвинет своих кандидатов на министерские посты

Свердловское отделение «Опоры России» планирует выдвинуть своих кандидатов на посты министров. Об этом рассказал представитель организации Евгений Аргюх.

«Сегодня посоветовались с коллегами-опоровцами и подумали: а не замахнуться ли нам на министерские посты? Тем более, что кандидатов там, вроде бы, пока не лишку.

В общем, думаем выдвинуть в ближайшие дни кандидатов в министры экономики и инвестиций.

В нашем шорт листе Илья Тыщенко, председатель РО Опоры, и Ханин Дмитрий, зампрединдустрии Совета РО и член комитета по ОРВ. Среди обсуждаемых кандидатур так же Николай Савин, член Совета РО, руководитель компании МАН, и Григорий Аптер, зам председателя Совета РО, член Общественного Совета при Ростехнадзоре.

Алгоритм. После обсуждения и согласования кандидатур на площадке ОПОРЫ, кандидаты подают заявки на конкурс, мы поддерживаем организацией».

Известно также, что Евгению Аргюху также предложили выдвинуться на министерский пост от «Опоры России», но он от этого предложения отказался.

Напомним, 17 октября губернатор Евгений Куйвашев подписал указ об организации конкурса для кандидатов на посты министра экономики и министра инвестиций и развития региона. Конкурсную комиссию по отбору кандидатов будет возглавлять сам Евгений Куйвашев. В комиссию также войдут первые заместители губернатора, члены правительства, представители министерств, научных и образовательных организаций и отраслевых союзов.

РУПОЛИТ



НОВОСТИ

Минздрав придумал налог на окурки

Минздрав предложил ввести экологический налог на сигареты для их производителей. Такая норма содержится в проекте концепции противодействия потреблению табака до 2022 года, пишут «Ведомости». Окурки, считает ведомство, – самый распространенный в России вид отходов, загрязняющих окружающую среду, и Минздрав предлагает платить за них налог, как на последствия производства сигарет. Среди других предложений – увеличить акцизы на табачные изделия и довести их до среднего уровня в странах ЕС.

«Магнит» открывает магазины

«Магнит» в третьем квартале 2017 г. получил 6,9 млрд руб. чистой прибыли, что на 53,3% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, сообщают «Ведомости». С начала года ритейлер открыл 1638 магазинов. Общее количество магазинов сети составило 15 697. Торговая площадь увеличилась на 15,3% до 5,6 млн кв. м. Акции компании на Московской бирже упали более чем на 5% на новостях о сокращении чистой прибыли. По данным на 10.46 мск, обыкновенная акция ПАО «Магнит» стоила 8944 руб. (-5,3%).

Кредитование РФ – максимум с 2013 года

Трансграничное кредитование резидентов России достигло темпов роста, соответствующих темпам досанкционного 2013 года, пишет РБК. Объем кредитов отечественным компаниям, банкам, гражданам и государству из-за рубежа вырос на \$3,56 млрд по сравнению с первым кварталом. Больше всего Россия должна банкам во Франции (\$16,3 млрд), Великобритании (\$14 млрд), Германии (\$7,7 млрд), Австрии (\$5,4 млрд). Рост зарубежных кредитов – один из признаков выхода из рецессии и оживления экономики, считают эксперты.

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ ВЫЗЫВАЕТ ОПТИМИЗМ

Экономика России стабилизируется, иностранные инвестиции в российские ОФЗ возвращаются, это будет способствовать стабильному курсу рубля. Такие выводы можно сделать на основе предварительной оценки платежного баланса России в третьем квартале.

Центробанк выпустил предварительные оценки платежного баланса России в третьем квартале 2017 года. Отмечается, что положительное сальдо текущего счета платежного баланса РФ в январе – сентябре 2017 года выросло в 1,7 раза: с 15,3 млрд долларов годом ранее до 26,6 млрд долларов. Ключевую роль, отмечает Банк России, сыграло укрепление торгового баланса благодаря росту объемов экспорта по сравнению с импортом в стоимостном выражении.

Главный экономист по России и СНГ Credit Suisse Алексей Погорелов объясняет рост положительного сальдо текущего счета платежного баланса сезонными колебаниями.

«С поправкой на сезонность основных компонентов, текущий счет медленно ухудшается, но темпы его ухудшения явно замедлились в третьем квартале по сравнению со вторым. Я бы даже отметил некую стабилизацию профицита текущего счета в третьем квартале. В целом текущий счет платежного баланса не вызывает у меня беспокойства. Скорее, наоборот, считаю, что он так или иначе должен способствовать стабильности рубля. Укрепление рубля, которое мы наблюдали в августе и сентябре, в основном было связано с притоком портфельных инвестиций через ОФЗ. На наш взгляд, риски для стабильности рубля связаны в большей степени с внешними факторами», – говорит Алексей Погорелов.

По его словам, наблюдается небольшое ухудшение ненефтегазового дефицита текущего счета. Впрочем, это предварительная оценка, которая может быть пересмотрена вверх, как это было уже во втором квартале.



Из положительных тенденций Погорелов отмечает динамику импорта. «Видно, что идет замедление темпов роста импорта товаров, тогда как во втором квартале отмечалось его ускорение. Динамика импорта соответствует небольшому замедлению темпов роста ВВП в третьем квартале, которое мы ожидаем после временного ускорения во втором квартале (на фоне краткосрочного всплеска инвестиционной активности)», – говорит Погорелов.

Между тем чистый отток капитала из России за девять месяцев увеличился в 2,1 раза – до 21 млрд долларов. Хотя раньше ЦБ прогнозировал в этом году меньший отток капитала – на уровне 19 млрд долларов. Однако по сравнению с прошлогодним периодом на этот раз чистый вывод капитала был сформирован в основном за счет того, что банковский сектор значительно сократил внешние долги, указывает ЦБ. В следующие годы регулятор ждет снижения оттока капитала из России до 11 млрд долларов в 2018-м и по 14 млрд долларов в 2019 и 2020 годах.

Второй квартал подряд статистика платежного баланса фиксирует чистый приток иностранного капитала по финансовому счету. Большую роль в формировании этого притока играют вложения международных инвесторов в ОФЗ. В третьем квартале отмечается приток портфельных инвестиций в суверенный долг на вторичном рынке в размере 4,5 млрд долларов. «Это достаточно значительный приток. Такой же приток был зафиксирован в первом

квартале, а во втором он был нулевым. С этой точки зрения рубль прекрасно коррелирует с динамикой портфельных инвестиций на вторичный рынок ОФЗ», – говорит Погорелов. Иными словами, наблюдается прямая связь между укреплением рубля и притоком портфельных инвестиций в российские ОФЗ. В первом и третьем квартале российская валюта укреплялась, тогда как во втором квартале – слабела.

Интерес международных инвесторов к российским финансовым активам объясняется довольно просто. Они являются одними из самых привлекательных по соотношению риска и доходности среди активов развивающихся стран. Инвестиции в ценные бумаги развитых стран приносят крайне низкую доходность из-за политики нулевых процентных ставок крупнейших ЦБ мира, тогда как в России на этом можно заработать, говорит заместитель председателя правления «Локо Банка» Андрей Люшин.

Снижению рисков способствует макроэкономическая стабильность, исторически низкая инфляция, переход российской экономики в фазу роста и улучшение оценок дальнейших перспектив развития российской экономики международными инвесторами и организациями.

Так, например, ОЭСР в сентябре 2017 года повысила прогноз роста ВВП России до 2% в 2017 году и до 2,1% в 2018 году. До этого организация ждала более медленного роста.

Ольга Самофалова



Общество с ограниченной ответственностью
«Аудит Баланс УРАЛ»
Член СРО «Российский союз аудиторов»
ОРНЗ 11603034731
г. Екатеринбург, ул. Лукиных 3А, оф. 203
8 (343) 271-53-18
+7 (912) 621-50-41
E-mail: kto.64@mail.ru

Аудит

- обязательный
 - инициативный
- Бухгалтерский учет**
- ведение
 - сопровождение
 - восстановление
 - отчетность

Юридические услуги

- урегулирование налоговых споров
- защита налогоплательщиков в Арбитражных судах
- регистрация ООО

Консалтинг

- бухгалтерский
- налоговый
- правовой

Оценка

Финансовая экспертиза

Финансовый анализ

НЕОБЫЧНЫЕ ПОДАРКИ МАЛЫМ ТИРАЖОМ!!!



- Чехол на бутылку шампанского «Елочка» при тираже 10 шт.
Стоимость **274 р./шт.**

- Фирменный фартук на бутылку при тираже 20 шт.
Стоимость **92 р./шт.**

- Плед с нашивкой при тираже 10 шт. (145*180мм.)
Стоимость **740 р./шт.**

- Сумка с логотипом при тираже 50 шт. (А5, 1+0)
Стоимость **290 р/шт.**



Подробности уточняйте у менеджеров компании



Рекламно-производственная студия «Лео Дизайн»,
г. Екатеринбург, ул. Чернышевского, д. 1,
тел.: (343) 376-33-73, 376-49-96, 376-34-70,
e-mail: a1214@list.ru, www.leo66.ru

Блокировка счетов банками приобрела угрожающие масштабы

С начала года банки приостановили 460 тыс. сомнительных транзакций клиентов, сообщил на встрече с президентом Владимиром Путиным 23 октября глава Росфинмониторинга Юрий Чиханчин.

По его словам, в итоге «мы не пустили в теневой оборот порядка 180 млрд руб.». Клиенты банков, которым отказывают в проведении транзакций, крайне редко обжалуют подобные действия. По словам госпоина Чиханчина, в Росфинмониторинг поступило около 1 тыс. заявлений о несогласии с тем, что «не совсем, может быть, правомерно их отстранили от работы с банками». Такую ситуацию с жалобами чиновник назвал «рабочей».

По словам экспертов, на самом деле жалоб бизнесменов значительно больше. Просто основной поток жалоб идет в ЦБ, Росфинмониторинг получает лишь малую часть. Еще порядка 10%



клиентов, которым банки приостановили операции, направляют жалобы непосредственно в кредитные организации, поясняет руководитель Центра финансово-кредитной поддержки «Деловой России» Алексей Порошин.

Усугубляет ситуацию появление доводимого до сведения банков черного списка отказников. Его формируют Росфинмониторинг и ЦБ, туда компании и граждане попадают при первом же отказе банка в проведении операции как сомнительной (вне зависимо-

сти от того, было ли нарушение в действительности или нет). Список доступен банкам с июня 2017 года, причем только на момент начала рассылки в нем уже было порядка 200 тыс. клиентов. Судя по данным Росфинмониторинга, за несколько месяцев он вырос более чем вдвое.

Механизм исключения из списка на данный момент не предусмотрен, но в текущих условиях необходим, уверены эксперты. «В свое время поручением первого вице-преьера Игоря Шувалова было дано указание проработать механизм реабилитации клиентов, попавших в подобные списки, – отмечает статс-секретарь Росфинмониторинга Павел Ливадный. – Эта идея развития не получила, но сегодняшние реалии показывают – к обсуждению данной темы надо вернуться». По словам Юрия Кормоша, в ассоциации уже готовят предложения по введению механизма реабилитации.

<http://oporabiznesa.ru>

Как тебе конкуренция?

Региональные власти проводят мониторинг состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Свердловской области и приглашают принять участие в опросе как предпринимателей, так и потребителей.

Мониторинг организуется ежегодно в соответствии с требованиями стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, разработанным Агентством стратегических инициатив (АСИ) и действующим в нашем регионе.

Как пояснил и.о. министра инвестиций и развития Свердловской об-

ласти Александр Породнов, благодаря мониторингу, выявляются проблемы в сфере развития конкуренции как для предпринимателей – производителей товаров, работ и услуг, так и для потребителей. По результатам мониторинга правительством Свердловской области разрабатывается комплекс мероприятий, направленный на решение выявленных проблем, что, в итоге, сказывается на снижении административных барьеров для предпринимателей и повышении качества услуг для потребителей.

Так, по результатам мониторинга 2016 года предприниматели отметили отдельные трудности, связанные с подключением к инженерным сетям. В начале 2017 года в Свердловской области

были разработаны соответствующие «дорожные карты», в настоящее время они реализуются и уже к концу года ожидается сокращение сроков техприсоединения и упрощение соответствующих процедур.

Для желающих принять участие в мониторинге на сайте министерства инвестиций и развития Свердловской области размещены опросные анкеты. Здесь потребители услуг могут выразить свое мнение о достаточности организаций, предлагающих услуги на рынках Свердловской области, охарактеризовать их ценовую политику, а предприниматели – оценить уровень конкуренции на Среднем Урале.

Арина Багурина, 354-01-11
baturina@gov66.ru

НОВОСТИ

«Ведомости» закрылись в Петербурге

Петербургская редакция «Ведомостей» прекратила работу. Об этом сотрудники газеты рассказали на странице издания в Facebook. Бюро газеты в Петербурге работало 17 лет. Причиной закрытия местной редакции стали экономические причины. «Газета продолжит выходить в Петербурге, здесь остаются коммерческие подразделения, отдел конференций, подписка. Местные новости останутся, но их будут писать журналисты московской редакции», говорится в сообщении. Также сообщается, что компания не планирует закрывать юрлицо.

Twitter борется с насилием

Twitter опубликовал календарь обновлений соцсети, направленных на повышение безопасности, сообщает vc.ru. Так, 27 октября, вступает в силу запрет на размещение «несогласованного изображения обнаженного тела». С 3 ноября – запрет использовать Twitter группам, которые пропагандируют насилие, а также запрет на публикации изображений и символов, которые ассоциируются с ненавистью – их нельзя будет прикреплять к постам и использовать в качестве аватара. В ноябре вступят в силу и многие другие ограничения в Twitter.

Орешкин озвучил план ускорения ВВП

Чтобы повысить несырьевой экспорт, России нужно либерализовать валютный контроль, чему противится ЦБ, изменить подход к импорту, расширить его несырьевой сегмент, и инвестировать в инфраструктуру, заявил Максим Орешкин на круглом столе, организованном Российской экономической школой, передает РБК. Также нужны зоны свободной торговли, продолжал Орешкин. Он также не стал уточнять, войдут ли предложения, о которых он рассказал, в план правительства по ускорению ВВП.

Facebook развивает платные игры

Facebook начинает тестирование инструментов монетизации игр для приложения Messenger, пишет vc.ru. По результатам тестирования Facebook планирует оптимизировать рекламную платформу и дать разработчикам больше инструментов для монетизации. Одновременно с рекламными объявлениями компания протестирует систему внутриигровых покупок и платежей. По данным TechCrunch, покупки в играх будут доступны только в приложении для Android со стандартной для Google Play комиссией в 30%.

www.e-executive.ru



Аудит

Бизнес поддержка

Профессионал

287-17-95

290-290-0

ул. Крылова 27, оф. 216

- Аудит обязательный и инициативный.
- Консультирование в области бухгалтерского учета и налогообложения, в том числе абонентское обслуживание.
- Юридическая, бухгалтерская и налоговая экспертиза сделок.
- Постановка, ведение, сопровождение, восстановление бухгалтерского учета.
- Анализ актов налоговых проверок, представительство и защиту интересов предприятия в налоговых органах и в Арбитражном суде.
- Сертификация персонала (юридических, экономических и финансовых служб).
- Все виды оценки.
- Оформление банковских гарантий и обеспечение сделок.
- Бизнес-планирование.

info-audit.office@yandex.ru

www.audit-prof66.ru

Михаил Сачев: «Лоскутное» законодательство о банкротстве нужно переписывать»

Екатеринбург в очередной раз собирает арбитражных управляющих России. Шестая по счету конференция проходит под знаком 25-летия института антикризисного управления и 15-летия саморегулирования в отрасли.

Несмотря на праздничный повод, характер мероприятия, по словам организаторов, далек от торжественного. Уральский форум был и остается площадкой для дискуссий по наиболее актуальным и острым вопросам. В перечне обсуждаемых тем – проблематика законодательных новелл, рост числа предприятий, в которых введение процедуры приводит к ликвидации.

Почему банкротство почти всегда завершается уходом компании с рынка, нужно ли переписывать «распухший» от поправок закон – на этот и другие вопросы «Опоры бизнеса» отвечает Президент Уральской саморегулирующей организации арбитражных управляющих (Союз «УрСО АУ») Михаил Сачёв.

– Михаил Владимирович, участники форума в своих докладах затрагивают разные проблемы. Лично вас, как арбитражного управляющего с большим опытом и Президента Уральской СРО, что волнует в первую очередь?

– Острых вопросов немало, один из них касается структурирования многочисленных СРО. В отличие от саморегулирующих организаций в других отраслях, у нас нет единого управляющего органа, нет вертикали. На мой взгляд, саморегулируемые организации арбитражных управляющих (АУ) должны быть «привязаны» к регионам или, хотя бы, к федеральным округам и обладать соответствующими правами и полномочиями. Управляющий, который живет на той или иной конкретной территории, должен вступать в региональную СРО.

– Что плохого в том, что арбитражный управляющий из Москвы будет вести процедуру на свердловском или челябинском предприятии?

– Арбитражные управляющие в регионе, например, в Екатеринбурге, гораздо глубже знают специфику территории и действующих там компаний. Это первое. Мы находимся в постоянном контакте с местными властями. Я, например, являюсь членом Правительственной комиссии Свердловской

области по укреплению финансовой дисциплины и мобилизации доходов бюджета, вхожу в состав регионального Координационного совета по вопросам оплаты труда и легализации трудовых отношений. На заседаниях этих структур приглашаются предприятия-нарушители финансовой дисциплины, компании, задерживающие заработную плату и вступившие в процедуру банкротства. При рассмотрении подобных дел присутствие арбитражного управляющего крайне важно. Не думаю, что АУ из московского СРО, занимающийся банкротством предприятия на Урале, поедет на заседание комиссии в Екатеринбург. Зачем ему лишние траты времени и средств. Я в этом случае не могу повлиять на ситуацию! А члена УрСО АУ я, как президент, обязательно направляю на заседание. Арбитражный управляющий может дополнить картину объективными данными, представить членам комиссии веские доводы. В Свердловской области действуют 120 арбитражных управляющих. Из них 50 состоят в Уральской СРО, а остальные кто где. Поэтому и нужно узаконить территориальный принцип.

– И тогда кредитор на Урале должен будет назначать местного АУ – а как сейчас действует механизм выбора управляющего?

– Право выбора арбитражных управляющих принадлежит главному кредитору. А кто у нас главный кредитор? Это и ФНС, и крупные банки, и теплоэнергетические компании. Сбербанк, к примеру, аккредитовал всего шесть СРО и работает только с ними. И повлиять на такую политику мы не можем.

– К вам попадают предприятия в состоянии комы?

– Процедура часто начинается тогда, когда точка невозврата пройдена. В такой ситуации невозможно вести речь о восстановлении платежеспособности.

– Почему не приходят вовремя?

– Надеются до последнего, что справятся сами, боятся



обмана, не верят в эффективность процедуры и в итоге затягивают петлю на шею. Здесь ведь как в медицине, где ранняя диагностика может спасти человека от болезни. Заблаговременный аудит – это всегда шанс предотвратить тяжелые последствия.

– Получается, что арбитражный управляющий в России больше похож на патологоанатома, чем на доктора. А по мнению некоторых, особо откровенных экспертов, цель оздоровления никогда не достигается...

– В отношении «мертвого» предприятия мы и есть патологоанатомы. В отличие от западных стран, где арбитражные управляющие воспринимаются именно как доктора. Но и бизнес на Западе ведет себя более ответственно. Если компания там идет в банкротство, то у нее, как правило, есть 90 процентов средств на покрытие долгов. Не хватает десяти процентов. А у наших банкротов с трудом можно наскрести два-три процента гарантированного покрытия. В европейских странах, в США банкротство – вполне обычный процесс, который не вызывает отторжения, не ассоциируется с чем-то негативным. В нашей стране признание финансовой несостоятельности воспринимается как синоним провала.

– В какой момент надо начинать антикризисные действия?

– Признаки банкротства, как следует из закона, очень просты. Должен 300 тысяч ру-

блея, не можешь отдать три месяца – это первый тревожный звонок для принятия мер. Но его, как я уже говорил, не слышат. Не случайно арбитражные управляющие предлагают вынести положения по предупреждению банкротства в отдельную главу закона. Это позволит вводить процедуру признания предприятия временно неплатежеспособным на четыре-пять месяцев. Тогда управляющий может провести финансовый анализ, разработать план финансового оздоровления. Мне бы не хотелось, чтобы ваши читатели решили, что наш бизнес вопиюще безответственен и не видит смысла вступать в банкротство. Не стоит списывать все существующие проблемы только на законодательство. В неэффективности процедур банкротства есть элемент вины самих антикризисных управляющих. В последнее время это связано с относительно легким доступом в профессию некомпетентных и, что еще хуже, недобросовестных людей, встающих на позицию одной стороны. Нередки ситуации, когда управляющие вынуждены лавировать между законом и давлением со стороны власти. Был случай, когда управляющий в ответ на настойчивые просьбы администрации выплатил зарплату сотрудникам предприятия-должника. А кредитор оказался «не лыком шит». Он обратился в суд и доказал, что АУ нарушил очередность удовлетворения требований.

зрения цивилизованного законодательства? – На это счет есть разные точки зрения, приводимые в соцопросах. Часть сообщества высказывается за статус антикризисного специалиста как индивидуального предпринимателя. Многие в качестве образца предлагают статус нотариуса или адвоката и, даже, госслужащего.

– Какой способ выхода из банкротства является наиболее оптимальным?

– Это мировое соглашение с кредиторами. С такой инициативой должен выступать учредитель или акционер компании-банкрота, предлагающий кредиторам условия частичного удовлетворения требований. Мировое соглашение – это, прежде всего, возможность выйти из банкротства, законно заплатив 30–50 процентов от суммы долга. Кредиторам это выгодно – они быстро получают существенную часть долга. Переход в конкурсное производство и реализация имущества банкрота может не покрыть и десяти процентов долга.

– Уральской СРО арбитражных управляющих в ноябре исполнится 15 лет – каков главный итог работы организации, сколько в ней эффективных команд, и кого из АУ Вы бы отметили в первую очередь?

– Одна из самых профессионально действующих творческих команд – это команда Елены Алексеевны Ключко. Говорят, что у арбитражного управляющего «не женское лицо», но работа Елены Алексеевны эту теорию опровергает. Принципиальный и честный специалист, на которого равняются многие, в первую очередь молодые АУ. Сильные позиции и большие преимущества у команды управляющего Николая Дмитриевича Кайки. А вообще девиз нашей организации: «Если не знаешь, как сделать, – сделай по закону!». Главное, чтобы закон менялся с учетом возможностей обеспечения интересов всех сторон – банкрота, кредиторов, общества. Состояние антикризисного института считается одним из показателей уровня развития страны: чем больше в России здоровых компаний, тем устойчивее будет бизнес-среда.

– Каким он должен быть статус управляющего с точки

Наталья Горбачева

Что или кто помогает вам в бизнесе?



Александр ТАГАНКИН,
генеральный директор ООО «Уралворма»

– Помогают действующие на Урале некоммерческие организации, объединяющие предпринимателей – Союз малого и среднего бизнеса, Опора России, региональное отделение РСПП. Они влияют на принятие качественных и прозрачных решений, принимаемых законодателями, региональными и местными властями.

Будучи президентом НК «Союз предприятий по сбору и переработке отходов производства и потребления УФО», я часто слышу от коллег, что иногда им иногда важнее не субси-

дия или дешевый кредит, а понятные правила игры. Поэтому диалог с чиновниками в рамках общественных советов, действующих при разных министерствах, силовых структурах, очень важен. Конечно, это не значит, что малому бизнесу уже завтра станет легко и просто. Легкой жизни предприниматели и не ждут. Но они вправе требовать внятных решений, полезных законов. И наши некоммерческие организации являются рупором, экспертом, который позволяет избежать множества ошибок. Вместе мы сила!



Андрей ВЪЯСКОВ,
предприниматель, директор ООО «СпецПожМонтаж»

– Помогает вера в свои собственные силы и опыт. Компания «СпецПожМонтаж» проектирует, монтирует и обслуживает средства пожарной безопасности зданий и сооружений без малого 20 лет. Но, увы, это совсем не значит, что можно расслабиться в расчете на «золотой дождь» заказов. Конкуренция в нашей отрасли очень большая и не всегда честная. Чтобы обеспечить коллектив работой, приходится крутиться как «белка в колесе», мони-

торить рынок «вживую». Едешь по городу, изучаешь стройплощадки, прикиды-ваешь, где могут быть востребованы наши услуги. Иногда друзья, знакомые подскажут, дадут визитку. Иначе сегодня не выжить! Государство точно не помощник. Власти мало озабочены тем, как живут небольшие предприятия. Те же налоговые службы и другие, надзорные и контролирующие органы, действуют жестко и не идут навстречу бизнесменам.



Наталья ТАГИЛЬЦЕВА,
предприниматель

– Что помогает мне в бизнесе? Только мое упорство и желание доводить начатое до конца. Всегда ищу пути выхода из любой сложной ситуации только сама, может быть поэтому не всегда все получается. В 2012 году приобрела земельный участок из муниципальной собственности с целью строительства торгового объекта. Вложила немаленькие денежные средства, прошла большую часть согласований, получила ППЗУ и на окончательном этапе мне вручили отказ в выдаче разрешения на строительство из-за неу-

ченных коммуникаций при продаже земельного участка. Данные коммуникации отслужили свой срок службы и требуют реконструкции, технические возможности переноса, по мнению отдела ЖКХ, имеются, но мер никто не принимает. Получается, что ответственности органы управления за собой не чувствуют. Обращалась в Управление президента РФ, к Уполномоченному по защите прав предпринимателей по Свердловской области, но все обращения были рассмотрены только формально.



Виктор ЛЕОНОВ,
директор ООО КЦ «DNS - Екатеринбург»

– Главные помощники – это моя команда, работающая слаженно, профессионально и с воодушевлением.

Такая оценка относится и к директорам подразделений в регионах Уральского федерального округа, и к специалистам наших служб. Ни один сотрудник DNS не скажет: «Мне все равно, что продавать».

Думаю, это не просто главное отличие нашей компании от других – это

основа успеха. Поэтому DNS сегодня – один из лидеров цифрового ритейла России.

Признаюсь, я ощущаю себя счастливым и влюбленным в свое дело руководителем еще и потому, что имею бесценного помощника в лице своей супруги. Благодаря ей, я каждое утро еду на работу в хорошем настроении с новыми идеями, проектами которые я готов представить коллегам.



Владимир КОПЫЛОВ,
генеральный директор ООО «Уральская Кабельно-Промышленная Компания»

– Дружеские отношения и партнерские связи помогают мне и в жизни, и в бизнесе. В нас еще не искоренена Вера в честность и порядочность тех, с кем имеешь дело.

Мы, конечно же, хотели бы большей помощи от государства. Например, в части формирования ценовой политики по государственным закупкам, которая меняется на протяжении календарного года. В результате такой «чехарды» трудно планировать затраты, издержки, прибыль. В рамках госпрограмм цена в течении последующего периода на материалы больше растет чем падает, а, следовательно, на конечную продукцию цена возрастает, что не соответствует утвер-

жденным и сформированным величинам на момент заключения договоров и контрактов на поставку. Отсюда корректировка цены на поставляемую продукцию в сторону снижения, в конечном итоге она может упасть и ниже ее себестоимости, а это сказывается на всей цепочке производства в полном объеме.

Хотелось бы обратить внимание и на тендерное законодательство, где цена играет определяющую роль. Предприниматели и эксперты уже не первый год говорят о том, что его нужно менять, поставив во главу угла качество. Сейчас упор делается на минимальную цену, а это открывает дорогу контрафакту.



Татьяна ПРОХОРОВА,
предприниматель

– И в работе, и в жизни я следую принципу разумного эгоизма – «помоги себе сам». Смысл в том, что ты, будучи предпринимателем, или кем-то другим, должен находить силы и время на себя, сделать что-то для себя. В наш век высоких технологий, быстро меняющейся экономики, которая не застрахована от кризисов и внешнеполитических факторов, нужно постоянно учиться. Поэтому мой помощник – знания, позволяющие развивать предпринимательскую де-

тельность. Я предприниматель со стажем в сфере розничной торговли. Создав свой бизнес с нуля, сегодня я приобщила к нему сыновей, а сама активно занялась общественной работой. Как руководитель НП «Союз малого и среднего бизнеса города Асбеста» и помощник Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Свердловской области в Асбестовском городском округе, стараюсь помочь своим коллегам опытом, знаниями, советом.

Денис ШИБАЕВ,
предприниматель, директор ООО «ТрансАвто»

– Не зря говорят, что не имей 100 рублей, а имей 100 друзей, на которых можно опереться в трудную минуту. А трудных минут у малого бизнеса – все 24 часа в сутки. Я уже много лет занимаюсь автомобильными перевозками, а это важное звено в цепи взаимоотношений между

грузоотправителем и грузополучателем. Изменения тарифов, новая система взимания платы с грузовиков массой свыше 12 тонн и другие законодательные новеллы не должны сказываться на качестве оказываемых услуг. Тем более что государство, увеличивая финансовую нагрузку, моти-

вирует это необходимостью улучшения состояния дорог. Ввод «Платона» вызвал массу нареканий. С другой стороны, мы видим, что сейчас автомобильные трассы в сторону западной части страны обновляются. Надеемся, что этот тренд будет только расти.

Владимир Якуба: «Научитесь работать со страхами и сомнениями»

«Компания не развивается, доходы падают, нет хороших работников, открылся не в то время», – так характеризуют ситуацию в бизнесе многие российские предприниматели.

Насколько объективны подобные оценки, как научиться видеть за проблемами новые возможности, и могут ли в этом помочь специальные тренинги – с этими и другими вопросами «Опора бизнеса» обратилась к единственному в России тренеру в формате «Реалити» Владимиру Якубе. Авторитетный хедхантер в очередной раз удивлял Екатеринбург нестандартными методами обучения.

– Владимир, полагаю, вам известно о том, что у многих предпринимателей пропал интерес к тренингам. У некоторых появилось стойкое убеждение в том, что сейчас вообще не время для бизнеса. Вам есть, что предложить этим людям?

– Во-первых, жить с мыслями, что сейчас не время для бизнеса и загонять себя в угол – неверно и, даже, вредно. А когда время? Я думаю, что сегодняшнее время надо рассматривать не с точки зрения того, что оно «особенно трудное». Ведь это Ваше, Мое время. Но сегодня оно заставляет нас двигаться значительно быстрее. Здесь важно определиться с вектором движения и видеть конечную цель. Говорите, кризис нагнал страху. А не надо его бояться! Кризис, как показывает опыт, это еще и источник новых возможностей. Относительно жалоб предпринимателей на отсутствие практической пользы тренингов могу сказать, что некоторые, получив конкретные навыки, благополучно забывают их внедрить. И потом – не из каждого отличного бизнесмена получается хороший педагог. Иному проще написать книгу о бизнесе, чем вести живой диалог.

– Какие острые вопросы задают участники тренингов, чего хотят от Вас?

– Что хочет моя аудитория. Я стараюсь уловить это с первой минуты выхода на сцену. Чаще всего, уже на 15-20 секунде рядом со мной появляется собеседник из зала. Это может быть любой из участников. Мне не интересно быть «говорящей головой», мне нужен диалог. И мне можно и нужно задавать любые вопросы и бросать реплики с мест.

– Вы прославились своими продажами со сцены. Кажется, этот тренинг называется «Продам, что угодно на ваших глазах»...

– Происходит это следующим образом. Любой из участников набирает номер проблемного клиента – я разговариваю и дожимаю до результата. Переговоры, менеджеры это хорошо знают, проходят чаще всего в несколько этапов, где нужно преодолевать барьеры. Под рукой у менеджера скрипты, где расписано, как действовать, что говорить. Я об этом пишу в своих книгах. Но одному хватает знаний, подчерпнутых в книге, другому нет. Некоторым легче воспринимать информацию на «живых» тренингах. Знаете, беда многих менеджеров заключается в том, что даже при контакте с секретарем предприятия они выступают в качестве «спамера» и автоматически попадают в категорию бесполезных абонентов, не могут преодолеть барьер и достучаться до клиента. Между тем общение с секретарем и топ-менеджером строится по разным принципам. Первого мы «давим» вопросами, разговариваем просто и доброжелательно, стараемся дожимать по-хорошему. Поэтому что дожим – это же не впаривание, а лишь другой взгляд на обыденные вещи. Как это представит в беседе, с чего начинать каждую фразу диалога, какое слово является главным в любой произносимой реплике – все это я демонстрирую аудитории в режиме «Реалити». Представьте себе одну из самых



сложных ситуаций, когда разговор состоялся не по мобильному, а по рабочему телефону. Клиент, понятно, Вас не запомнил, так как предлагаемый товар или услуга его пока не интересуют. Что тогда скажете Вы в следующем разговоре, спустя, например, неделю? «Мы обсуждали с Вами вопрос возможного приобретения (...), и тогда Вы мне дали понять, что если появится какое-то особенное предложение, то я могу позвонить», – вот что Вы скажете клиенту. Таким образом, Вы создадите интригу, интерес к новости и получите результат. «Какая новость, расскажите», – наверняка услышите Вы на том конце провода.

– Всем нужны хорошие продавцы, если не опытные, то хотя бы с перспективой роста. По каким критериям их выбирать?

– Первое – любой продавец должен быть лидером, второе – хотеть зарабатывать. Есть несколько других важных мотиваций, которые нужно учитывать работодателю. У менеджера – продавца должно быть все под рукой: скрипты, современная офисная техника, IP-телефония, удобные программы с клиентской базой. Забота о сотруднике мотивирует на повышение результата примерно на пять процентов. Не так много, но все же вперед и вверх. Главное, что должно быть у продавца – это любовь к делу.

– Что стоит во основе ваших знаний, теория, практика, озарение?

– Скорее, каждодневный изнурительный труд, начало которому было положено в 2007 году. Работая в то время в одной крупной компании на хорошей руководящей должности, я вдруг почувствовал непреодолимую скуку и усталость. Ушел буквально на улицу. Перед человеком в такой ситуации есть два пути – вновь наняться на работу или начать свое дело. Я выбрал второе и открыл рекрутинговое агентство Tom Hunt в Нижнем Новгороде. Инвестиций на тот момент у меня было «кот наплакал» – 200 тысяч рублей. Папа (военнослужащий) и мама (педагог), понятно, помочь финансово не могли. И тогда я включил «терминатора», «принцип войны», который сам и придумал. Это когда у тебя и других членов команды в голове с утра до вечера сплошные боевые действия по кадровой разведке, оценке и подборке персонала.

Наталья Горбачева

Полное описание программ, книг, фильмов доступно на сайте VladimirYakuba.ru
+7 910 105 00 00, +7 901 8000 000
moscow@vladimiryakuba.ru
Skype: Tom.Hunt.Rus

Обложка + подложка, блок 6 листов, на спирали

КВАРТАЛЬНЫЕ
180 руб./шт. - от 50 шт.

НАСТЕННЫЕ ПЕРЕКИДНЫЕ АЗ
250 руб./шт. - от 100 шт.
340 руб./шт. - от 50 шт.

Обложка + подложка, 1 пружинка, курсор, 1 (3) секции календарной сетки

print
STATUS
+7 922 129-69-89

КАЛЕНДАРИ

ДОМИКИ СКЛАДНЫЕ
11 руб./шт. - от 1000 шт.
28 руб./шт. - от 100 шт.

А4 в развороте, 3 сгиба

Евро размер 210x115
Основа + блок 4+4, на спирали

Мелованная бумага 130 гр.

ПЛАКАТЫ АЗ
7,5 руб./шт. - от 1000 шт.
22 руб./шт. - от 100 шт.

ДОМИКИ ПЕРЕКИДНЫЕ
120 руб./шт. - от 100 шт.
140 руб./шт. - от 50 шт.

Изготовление макета календаря оплачивается дополнительно.

Звоните – посчитаем ваш тираж!

Контрольно-надзорным органам укажут на ... неадекватность их предписаний

Довольно часто бизнес сталкивается с проявлением такой уверенности со стороны контролёров при проведении разнообразных проверок. Откуда она берётся? Есть ли необходимость и законные основания для выдачи невыполнимых предписаний?

Реалистичность исполнения предписаний контрольно-надзорных органов стала предметом рассмотрения на первом же совещании специальной рабочей группы, которую возглавил вице-губернатор Александр Высокинский. У свердловских предпринимателей открылось новое «окно возможностей» для устранения «белых пятен» или скорее «чёрных дыр» в законодательстве, регламентирующем проверки и действия контролёров, для защиты своих прав и законных интересов в этой сфере. В состав рабочей группы вошли представители федеральных контрольно-надзорных органов в ранге не ниже заместителей руководителей региональных управлений, в т.ч. ФНС, МЧС, Роспотребнадзора, УФАС и других. Своих делегатов направили также региональные отделения бизнес объединений: «ОПОРА России», «Деловая Россия», СОСПП и УТПП.

«Многие предписания выполнить трудно, а часто и невозможно. В ряде случаев это требует гигантских финансовых затрат. Например, для небольшого фермерского хозяйства многомиллионные вложения в высокотехнологичные очистные сооружения лишают смысла его основную деятель-



ность. А ещё предпринимателям бывает трудно или же просто невозможно исполнить предписания в установленный чиновником контрольного ведомства срок», – говорит сопредседатель Свердловского отделения общественной организации «ОПОРА России» Дмитрий Ханин.

Допустим, какому-либо магазину, расположенному в цокольном этаже жилого дома, предписано установить входной козырек за две недели. Как правило, для выполнения данного требования необходимо пройти несколько согласовательных процедур. Договориться с собственниками всех помещений, получить разрешения в органах строительного и жилищного надзора, согласовать с муниципалитетами, что может занять не один месяц. Или, например, требуется напечатать за пять рабочих дней шесть тысяч копий документов. Неполное исполнение предписаний предусматри-

вает наказание. При этом назначение штрафа не освобождает бизнесмена от его исполнения.

«Напомню, что у нас в стране начата реформа контрольной и надзорной деятельности. Это значит, что у предпринимателей появился шанс изменить ситуацию с регламентацией деятельности проверяющих в лучшую сторону. Представители бизнес-сообщества, в частности «большая четверка» входят в рабочую группу по координации реформы в Свердловской области. Мне, как члену этой группы, поручено представить к следующему заседанию примеры несогласованности сроков, необходимых для выполнения предписанных работ с реальными возможностями предприятий», – поясняет Д. Ханин.

Он также обратился к коллегам по цеху с просьбой направлять информацию о случаях затруднений с выполнением предписаний, и при необходимости выступить на следующем заседании группы.

«Часть материалов нужно собрать до 10 ноября, чтобы подготовиться и вынести на рассмотрение рабочей группы до конца этого года», – заключил Д. Ханин.

Информацию можно направить по электронной почте 66psp@mail.ru или передать по телефону – 89030857752.

Напомним, что рабочая группа по координации реформы контрольной и надзорной деятельности в Свердловской создана 2 октября 2017 года указом губернатора Свердловской области.

Наталья Горбачева

НОВОСТИ

Советские нормы будут отменены

Органы контроля и надзора не смогут проверять компании на основе требований, разработанных еще в СССР и РСФСР, следует из проекта федерального закона о гос. и муниципальном контроле и надзоре, сообщает РБК. 19 октября 2017 г. состоится парламентские слушания, на которых его представит министр экономического развития Максим Орешкин. Расчистка «законодательных завалов» от «багажа советских времен» – самое трудное в обсуждении закона, сказал РБК министр по делам открытого правительства Михаил Абызов.

Вместо касс – смартфоны

«Опора России» и РСПП, представляющие интересы малого и среднего бизнеса, попросили Дмитрия Медведева предоставить торговому бизнесу право использовать вместо кассовых аппаратов мобильные устройства с защищенной операционной системой, пишет «Ъ». Глава РСПП Александр Шохин в своем письме объясняет, что мобильные устройства дешевле касс, кроме того, на них можно установить дополнительные приложения для ведения бизнеса, а также интегрировать сервисы вроде «1С» и ЕГАИС.

Париж научит сокращать депутатов

Депутаты ГД отправились на стажировку во Францию в рамках программы РАНХиГС по подготовке резерва управленческих кадров.

Участники прослушали, в частности, лекцию о начале реформ во Франции, призванных сократить число госслужащих и депутатов. «Это очень интересный опыт, который можно применить в России», – сказал РБК участник стажировки, член ЛДПР. По мнению депутата от КПРФ стажировка – «это расходование средств на экскурсии за счет государства».

«Антифотошоп» привлеч инвесторов

Российский стартап «антифотошопа» Sum & Substance, занимающийся поиском мошенников в интернете, привлек \$700 тыс. инвестиций.

Фонды United Capital Partners и Flint Capital приобрели миноритарный пакет компании в 10% (вся компания оценивается в \$7–10 млн), пишет РБК. Разработанная в компании ИТ-система, построенная на нейросетях, позволяет находить следы ретуши на сканах документов, распознает лица в паспортах и сверяет с селфи, проверяет по открытым источникам, не находится ли человек в розыске.

«ЗАВОД-МУЗЕЙ «ТАВОЛОЖСКАЯ КЕРАМИКА»

(деревня Нижние Таволги)

предлагает новые экскурсии выходного дня

Тематика экскурсий связана с непрерывной уникальной историей реки Нейвы и историй коренных жителей этого края.

1. ИСТОРИЯ «ТАВОЛОЖСКОЙ КЕРАМИКИ»:

- экскурсия по заводу;
- рассказ об истории Таволожской керамики;
- мастер классы у гончарного круга, изготовление сувениров.



2. МУЗЕЙНАЯ ЭКСКУРСИЯ: «МУРЗИНСКАЯ САМОЦВЕТНАЯ ПОЛОСА»:

- экскурсия в музей минералов и самоцветов «Мурзинской самоцветной полосы» (музей находится на территории «Завода – музея «Таволожская керамика»)
- игры и мастер-классы по сувенирам из камней и минералов

3. СКАЗ-ПРОГУЛКА: «ПО СЛЕДАМ ШИГИРСКОГО ИДОЛА»

- этнографическая экскурсия от памятной копии Шигирского идола (с территории «Завода музея...») до наскальных рисунков на береговых скалах и утёсах реки Нейвы;
- посещение «Долины родников»;
- посещение «Галереи наскальной живописи»;
- посещение скал – «Голова Великого полоза», «Голова спящего шамана»
- мастер-классы по знаковой наскальной росписи и рисункам реки Нейвы.



д. Нижние Таволги, ул. Щорса, 2А, 8 (982) 722-81-29 tavolga@k66.ru
8(904) 984-81-19 (Гид-экскурсовод: Анищенко Владимир)

15 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТРЕНДОВ,

Новые модели поведения потребителей, проявившиеся в США и Европе, уже проникают в Россию. Как с ними работать и как на них зарабатывать?

Тренды европейского и американского рынков проявляются в России с задержкой в один-три года. Поэтому при разработке маркетинговой стратегии предприятия, помимо анализа поведения потребителей на российском рынке, целесообразно исследовать тенденции потребительского поведения за рубежом. Ниже представлены ключевые зарубежные тренды потребительского поведения, наблюдаемые в предыдущих годах.

1. ПОВЫШЕНИЕ ВЕСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОПЫТА

Суть тренда:

- В развитых странах вес потребительского опыта превышает 5 баллов по шкале от 1 до 7. В Японии – 5,22, в Швейцарии – 5,21, в Швеции – 5,01. При этом ориентация потребителей только на цену равняется 1 баллу, принятие решений о покупке на основе сложного анализа по группе факторов равняется 7 баллам.
- Рекомендации как рекламный канал приобретают все больший вес.

Инструменты работы с потребителями:

- Анализаторы покупок: сайты, аккумулирующие оценки экспертов и потребителей, подробную информацию с фотографиями и другие данные, помогающие принять решение о покупке.
- Контент-инструменты, позволяющие потребителям делиться опытом потребления продукции.
- Работа с жалобами, позволяющая выявлять направления повышения эффективности. Искренние публичные извинения привлекают к бренду и компании дополнительное внимание.

2. РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ КРУПНОФОРМАТНОЙ РОЗНИЦЫ

Суть тренда:

- Основной мотив посещения крупноформатных торговых центров – экономия времени (возможность купить товары, поесть и развлечься в одном месте).

Инструменты работы с потребителями:

- Дальнейшее развитие крупных розничных форматов с ориентацией на средний класс, живущий активной жизнью, при которой на покупки остается мало времени.

3. СТИРАНИЕ ВОЗРАСТНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Суть тренда:

- Активная жизненная позиция, забота о здоровье, внешнем виде и комфор-



те, ориентация – продолжение работы за границами пенсионного возраста.

- Рост количества silver serfers (потребителей в возрасте 50+), активно пользующихся интернетом.

Инструменты работы с потребителями:

- Специальные предложения для людей старшего возраста в рамках основного ассортимента товаров и услуг.

4. РОСТ ПОТРЕБНОСТИ В ПРИЗНАНИИ

Суть тренда:

- Потребители хотят быть в центре внимания, становится важнее закрепить свое «публичное», а не истинное «Я».

- Рост популярности соцсетей, являющихся барометром мнений, визуальным дневником и часто также источником стресса и бегством от действительности.

- Рост влияния селебрити и блогеров на продажи через соцсети.

Инструменты работы с потребителями:

- Смещение коммуникаций в соцсетях с привлечением селебрити и блогеров.
- Рост популярности рекламного канала «мама-блогер» (mom-blogger).
- Мобильные приложения, позволяющие в режиме реального времени обмениваться достижениями и информацией.
- Конвертация компаниями трафика из соцсетей в реальные покупки.

5. РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ «ЗЕЛЕННЫХ» И МЕСТНЫХ ТОВАРОВ

Суть тренда:

- Потребители поддерживают идею защиты окружающей среды, но не готовы кардинально изменить модель потребления или образ жизни. Забота об экологии ограничивается приобретением более полезных для здоровья «зеленых» товаров.

- Смещение спроса в сторону товаров, произведенных местными производителями. Такие товары считаются натуральными и более свежими.

- Потребители готовы платить дороже за «зеленые» и местные товары, считая это проявлением социальной ответственности.

Инструменты работы с потребителями:

- Развитие сетей «зеленых», в том числе фермерских магазинов.
- Рост рынка органических товаров. Это прежде всего продукты питания и товары для ухода за лицом и телом.
- Рост популярности фермерской продукции и товаров, произведенных локальным малым бизнесом.
- Учет глобальными компаниями местных особенностей и вкусов.

6. РОСТ ВТОРИЧНОГО РЫНКА

Суть тренда:

- Мода и желание иметь доступ к новым технологиям сокращают срок владения товарами. А желание сэкономить стимулирует приобретение товаров по сниженным ценам и рост вторичного рынка.

Инструменты работы с потребителями:

- Активное создание специализированных сайтов.

7. ИЗМЕНЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ

Суть тренда:

- Родители вынуждены сближаться с детьми, чтобы лучше их понимать.
- Отцы могут выполнять материнские функции.
- Из-за постоянной занятости родители не могут проводить с детьми много времени, и компенсируют им недостаток внимания подарками.

Инструменты работы с потребителями:

- Развитие семейных и детских форматов торговли, в том числе выделение детских зон в обычной рознице
- Создание детских кафе, семейных отелей, организация мест для совместного отдыха родителей и детей.
- Семейные online-проекты.

8. ИЗМЕНЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ МОЛОДЕЖИ К ШОПИНГУ

Суть тренда:

- Шопинг – не хобби и проведение времени, а способ что-то купить по необходимости.
- Сложности с погашением кредитов.
- Интернет-зависимость поколения

Z, благодаря которой технологии глубоко проникают в общество.

- Покупка подделок известных брендов или товаров сэконд-хенд с целью экономии.

Инструменты работы с потребителями:

- Специальные предложения для молодежи в рамках основного ассортимента товаров и услуг.
- Максимальное переключение на online-каналы при формировании интересных in-store активностей в традиционной рознице и HoReCa (сенсоры и т. п.).

9. СТРЕМЛЕНИЕ К ЭКОНОМИИ БЕЗ СОКРАЩЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Суть тренда:

- Охота за скидками – новая модель поведения, появившаяся под влиянием кризиса. Потребители сокращают затраты на приобретение, не уменьшая потребления.

- Поиск оптимального сочетания цена/качество, учитывая цену при перепродаже.

- Более рациональный подход к использованию кредитных карт: online-платежи и покупки совершаются в моменты, когда возникает дефицит личного бюджета.

- Совместные покупки и потребление в форме краудсорсинга, краудфандинга и оптовых покупок.

- Рост количества запланированных покупок при сокращении доли импульсных.



Инструменты работы с потребителями:

- Активное развитие вторичного рынка: например, рост популярности в России сайта Авито.ру.

- Развитие формата DIY (do it yourself – «сделай сам»). На рынке востребованы продукты, которые можно создать самому, и технологии, позволяющие производить разнообразные товары дома: печь хлеб, варить мыло и др. Это не только возможность сэкономить, но и хобби, творческое самовыражение.

- Рост количества частных торговых марок розничных торговых предприятий.

- Развитие форматов дискаунтеров, предлагающих как массовые товары, так и luxury-товары.

10. ПОВСЕМИСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГАДЖЕТОВ

Суть тренда:

- Практически все свободное время потребители проводят с гаджета-

НАСТУПАЮЩИХ С ЗАПАДА

ми, ускоряющими и без того быструю жизнь и делающими обмен информацией мгновенным.

- Мобильные приложения прогнозируют будущие активности потребителей.
- Потребители ищут оптимальный баланс между технологиями и простотой, не используя все функции гаджетов, ориентируясь при покупке на моду и новейшие технологии.
- Появление многоканальных покупателей, совершающих покупки в разных режимах: в торговой точке, через мобильный телефон, через компьютер дома или на работе.

Инструменты работы с потребителями:

- Смещение активности компаний из интернета в мобильные приложения.
- Предоставление возможности подробно изучить товар до момента совершения покупки, например, через виртуальные туры.
- Рост рынка носимой электроники: «умные» часы, спортивные браслеты.
- Активное развитие вторичного рынка.
- Интеграция компаниями соцсетей, offline- и online-бизнеса.



- Модель online-шопинга discovery shopping, позволяющая выбирать товары и услуги на основе комплекса характеристик, отвечающих запросу (в том числе, с учетом геолокации).

11. ТРЕНДЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ LUXURY-ТОВАРОВ

Суть тренда:

- Потребители среднего класса достаточно состоятельны, чтобы требовать премиальный продукт, но недостаточно богаты для самой дорогостоящей версии.
- Уход от показного потребления.
- Стремление иметь luxury-товары за меньшие деньги (доступная роскошь, покупки на вторичном рынке и в аутлетах).

Инструменты работы с потребителями:

- Появление на многих авиалиниях новых категорий обслуживания, нацеленных на клиентов из среднего класса: например, «эконом-премиум».
- Локализация брендов (local luxe). Например, соответствие отелей пятизвездочных отелей местоположению и местным традициям.
- Развитие вторичного рынка, развитие сегмента аутлетов.

12. ИЗМЕНЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СЕМЬИ

Суть тренда:

- Рост количества одиноких людей.
- Построение своей семьи и дети уже



не является приоритетом у части молодежи.

- Молодые люди все больше обеспокоены своим здоровьем, карьерным ростом, развлечениями и развитием.

Инструменты работы с потребителями:

- Развитие семейных отелей и крупных торговых форматов, апеллирование к семейным ценностям в продвижении.
- Развитие рынка товаров для домашних животных. Животное приравнивается к члену семьи.
- Рост спроса на услуги по доставке товаров и еды на дом.
- Организация уютных кафе для ужина в одиночестве.
- Рост популярности online-знакомств.

13. СМЕЩЕНИЕ ПОКУПОК ИЗ OFFLINE В ONLINE

Суть тренда:

- Сокращение разрыва между желанием купить товар и совершением покупки (сокращение времени на поиск и обработку информации).
- Online-покупки рассматриваются как способ получения «мгновенного» удовольствия.
- Рост продаж через интернет-магазины и мобильные приложения.
- Интернет дает выбор товаров, которого нет ни у одного розничного магазина, возможность сравнить цены и выбрать оптимальный вариант, не выходя из дома.

Инструменты работы с потребителями:

- Приложения, позволяющие покупать вещи из журналов или фильмов.
- Борьба с шоурингом: ведение сборов за примерку одежды и распространение скидочных купонов, чтобы удержать потребителей от изучения товара в магазине и последующей покупки в интернете.
- Развитие формата «дополненная реальность»: сочетание реального магазина и приложения, в котором можно совершить покупку (например, в IKEA).
- Покупки на сайтах «одним кликом».
- Использование в магазинах передовых in-store-технологий (сенсоров и т. п.).

14. СТРЕМЛЕНИЕ К ЗДОРОВОМУ ПИТАНИЮ И ОБРАЗУ ЖИЗНИ

Суть тренда:

- Борьба с ожирением, в том числе, с детским.
- Давление на потребителей со стороны СМИ, пропагандирующих здоровье и физическое совершенство.
- Рост заботы о здоровье как основы полноценной и активной работы.
- Усиление внимания к питанию детей.

Инструменты работы с потребителями:

- Рост рынка продуктов с пониженным содержанием жиров, соли, сахара, искусственных компонентов (товаров free from...) и с добавлением полезных элементов (кислот «омега-3», пребиотиков и т. п.).
- Создание мобильных приложений для контроля питания и веса, диеты, фитнеса.
- Введение в ресторанах здорового меню.

15. СТИЛЬ ЖИЗНИ «ЖИЛЬЕ КАК КОКОН»

Суть тренда:

- С учетом растущей занятости главной жизненной ценностью становится время, проведенное вместе с семьей.
- Рост популярности самостоятельного приготовления пищи. Но при этом на покупку, чистку, нарезку продуктов и другие подготовительные этапы уходит больше времени, чем непосредственно на приготовление пищи.

Инструменты работы с потребителями:

- «Умный дом» – модель ведения хозяйства с использованием гаджетов: внедрение систем для контроля безопасности жилья, оптимизация коммунальных затрат и других домашних задач.
- Развитие формата DIY (do it yourself – «сделай сам»).
- Развитие проектов по доставке еды, предложению еды на вынос и drive-through (аналога «МакАвто»).
- Ключевые тенденции в изменении потребительского поведения
- Смещение с принципа «жить, чтобы работать» к принципу «работать, чтобы жить». Это выражается в стремле-

нии к соблюдению баланса между работой и личной жизнью, в ускорении темпа жизни, стремлении к финансовой безопасности и стабильности и, одновременно, в тяге к комфорту, желанию проводить больше времени с семьей.

- Принцип «свобода через потребление»: приобретение того, что нужно, там, где удобно, и таким способом, как удобно. Сюда же относятся тренды к повышению мобильности потребителей.

- Потребление по принципу «быстро, удобно, выгодно»: есть желание сэкономить свободное время, которого становится все меньше, и при этом сократить затраты без сокращения потребления.

- Изменения в потребительском поведении возрастных групп. Наиболее ярко эти изменения выражаются в особенностях интернет-зависимого поколения Z и silver surfers, людей в возрасте 50+, ведущих активную рабочую и личную жизнь.

- Рост актуальности «зеленых» трендов и социальной ответственности потребителей, выражающейся, например, в поддержке местных производителей).

- Отказ от демонстративного потребления: на первый план выходит человек, а не то, что он потребляет. Появление сегментов «доступный luxury» и «экономичный премиум».

Реагируя на эти тенденции, компании начинают практиковать новый комплексный подход к работе с потребителями. Его особенности – ориентация на формирование позитивного потребительского опыта (customer experience) в широком смысле, с учетом опыта предыдущих покупок, отношения к бренду, удовлетворенности, лояльности, подхода к совершению покупки. Чем лучше потребительский опыт, тем выше уровень лояльности, вероятность повторных покупок, рекомендаций бренда и компании друзьям и знакомым.

Одним из ключевых инструментов формирования позитивного потребительского опыта, соответствующим современным трендам в поведении потребителей, становится сторителлинг (storytelling – «рассказывание историй»). Сторителлинг предполагает формирование компанией комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций на базе последовательно размещаемого, логичного и убедительного контента в СМИ, соцсетях, блогах и точках контакта с клиентами. Цель – формирование целостного восприятия потребителями бренда в соответствии со стратегическим позиционированием компании. Примеры брендов, использующих сторителлинг: Apple, Coca-Cola, McDonald's, Kellogg's, Heinz, Fairy или IKEA.



Елена Пономарева
Директор по развитию, Санкт-Петербург

Готовимся к Новому 2018 году!

dedmorozural.ru – ВСЕ для отличной встречи Нового года в кругу коллег и друзей, детей и родных!

А также для увлекательного и активного отдыха в новогодние каникулы.

dedMorozUral.ru



Деды Морозы • Снегурочки • Новогодние Ёлки
Корпоративы • Горки • КАТКИ • Снежные городки
Сценарии • Игры • ПОДАРКИ • Тосты
Поздравления • Гороскопы

Размещение рекламы на новогоднем портале
+7 343 377-00-50



Готовитесь к мероприятию?

- Визитки, буклеты, флаеры, листовки, фолдеры
 - Брошюры, альбомы, газеты, журналы
 - Календари: домики, квартальники, карманные
 - Баннеры, roll-up, press и brand wall
 - и другая рекламная продукция к любому событию.
- А также разработка логотипа, фирменного стиля



Екатеринбург, Маршала Жукова, 10
+7 (343) 377-00-50 (57), 8 922 129-69-89

Готовься к праздникам с каталогом «Праздник плюс»!

- Подробный календарь праздничных дат и событий на 2018 год
- WOW-идеи для корпоратива
- Площадки для проведения торжества и отличного отдыха
- Компании праздничной индустрии
- Артисты, ведущие, коллективы
- Что подарить друзьям, коллегам, любимым

10 октября вышел ежегодный каталог праздничных товаров и услуг «Праздник плюс» на 2018 год!

Закажи свой экземпляр каталога по телефону **377-00-50 (57)** или media@mediakrug.ru



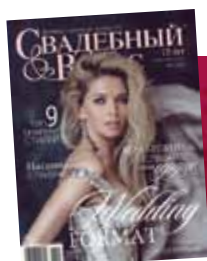
Распространяется бесплатно!

16+

Вам есть что предложить женихам и невестам?

Лучшие проекты для продвижения
ваших товаров и услуг:

журнал «СВАДЕБНЫЙ ВАЛЬС»
+ портал svadba-vals.ru
+ **Клуб молодоженов**



Прямо в руки
целевой
аудитории!



Тел. редакции: **8 (343) 377-00-57 (56)**

16+

Малый бизнес Урала и Башкирии: новые точки кооперации

Свердловские и башкирские предприниматели готовы делиться опытом и наращивать взаимодействие в различных сферах. Импульс партнерским отношениям придаст Соглашение, подписанное Союзом малого и среднего бизнеса Свердловской области (СМСБ) и Уфимским городским фондом развития и поддержки предпринимательства.



На встрече, прошедшей накануне в офисе СМБС, башкирские бизнесмены не скрывали своего интереса к Среднему Уралу. Свердловская область является из лучших субъектов РФ по условиям для развития бизнеса, она также входит в пятерку лидеров по числу субъектов предпринимательской деятельности.

Приветствуя гостей, президент Союза Анатолий Филиппенков отметил, что в регионе действуют порядка 200 тысяч малых и средних предприятий (МСП), их вклад в формирование валового регионального неуклонно растет.

В Башкортостане развитие малого бизнеса – также одно из приоритетных направлений. Так в Уфе насчитывается 50 тысяч малых предприятий, из них две с половиной тысячи развивают инновационные производства. Как, например, ООО «ВИТАРУБИКС», выпускающее строительные материалы на основе полимер-резинобитумных композиций. Сегодня они успешно применяются в строительстве. Планы по дальнейшему развитию проекта затрудняет дефицит необходимого для изготовле-

ния смесей компонента – резиновой крошки, которую приходится возить из Белоруссии.

«Гораздо ближе, а значит и дешевле, брать сырье в Свердловской области, где есть и отработанные шины, и мощности для их переработки в крошку. Надо только договориться. Мы готовы посодействовать в налаживании связей», – подчеркнул А. Филиппенков.

По его словам, «ВИТАРУБИКС» может скооперироваться с известным свердловским холдингом «ПЕНЕТРОН». Эта инновационная компания производит строительные материалы нового поколения. Их применение продлевает жизнь бетона в два-три раза.

К выходу на уральский рынок готова еще одна башкирская компания ООО «АВИАТЕХ». Разрабатываемые там технологические решения по автоматизации производств с применением промышленных роботов могут заинтересовать уральских машиностроителей. По словам представителей «АВИАТЕХа», за 15 лет на особо опасных производственных участках внедрены десятки проектов компании.

Импульс сотрудничеству Башкирии и Урала может придать кластерное развитие и более активная совместная выставочная деятельность.

«Узнала про екатеринбургскую выставку «Иван да Марья», и вот хочу представить там изделия своей фирмы «Пуховые платки из Бешкортостана», – признается Алсу Абсалямова.

И добавляет, что за время визита в уральскую столицу получила много интересных предложений. Как и глава предприятия «Стэф» Андрей Григорьев, наладивший производство эксклюзивной обуви ручной работы из войлока и кожи.

«Экономика наших регионов безусловно имеет свои особенности и отличия, что позволяет нам не только обмениваться опытом, но и создавать совместные предприятия. Я неоднократно говорил еще раз скажу – малый и средний бизнес в нашей стране должен составлять не менее 70 процентов всей экономики. Значит, у нашего сотрудничества есть потенциал. Будем вместе искать новые точки кооперации», – заключил А. Филиппенков.

Наталья Горбачева

Фермерские хозяйства Свердловской области вошли в число лучших в России

Шесть фермерских хозяйств Свердловской области вошли в число лучших в России по итогам конкурсов, проводимых министерством сельского хозяйства РФ.

Итоги конкурсов были подведены в рамках 19-й Российской агропромышленной выставки «Золотая осень – 2017», которая состоялась в Москве.

«По итогам конкурсов среди фермерских хозяйств России мы получили одну золотую медаль, три серебряные и две бронзовые. Наши хозяйства признаны передовыми в номинациях «Лучшая семейная животноводческая ферма», «Лучший начинающий фермер» и «Лучший сельскохозяйственный потребительский кооператив».



Все хозяйства являются участниками областных и федеральных программ по грантовой поддержке сельхозпроизводителей. Это действительно достойные хозяйства, руководители которых заботятся не только о производстве, но и социальной жизни на селе и благополучии своих сотрудников», – заявил и.о. министр АПК и продовольствия Свердловской области Дмитрий Дегтярев.

Среди победителей конкурсов: хозяйство Алексея Бондарева из Сысерти, хозяйство Николая Кутузова

из Артемовского, потребительский кооператив «Универсал» из Красноуфимска, крестьянское фермерское хозяйство Нвера Овсепяна из Первоуральска, сельскохозяйственный потребительский кооператив «Успех» из Богдановича и крестьянское фермерское хозяйство Аркадия Александра из Красноуфимска.

Министр напомнил, что в Свердловской области осуществляют деятельность 775 крестьянских хозяйств и индивидуальных предпринимателей, 56 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, более 419 тысяч граждан ведут личное подсобное хозяйство. Уральские фермеры демонстрируют устойчивый рост основных производственных показателей, которых удалось достичь, в том числе, за счет комплекса мер государственной поддержки.

СОЮЗ НАБИРАЕТ СИЛУ

Старейшая общественная организаций Урала и России – Союз малого и среднего бизнеса Свердловской области (СМСБ) открывает новые площадки для взаимодействия предпринимателей. Создание отделений в Управленческих округах и ряде муниципальных образований, организация и профильных комитетов инициировано бизнес-сообществом.

О целях и задачах новых структурных подразделений «Опоре бизнеса» рассказал генеральный директор СМСБ Вячеслав Архангельский.

- Вячеслав Николаевич, получается, что оптимизация работы Союза, о необходимости которой говорили давно, заключается не только в новых подходах к планированию деятельности. Меняется и структура организации. Чем это вызвано?

- Прежде всего, желанием улучшить условия для развития предпринимательства. Во-вторых, помочь бизнесу в решении существующих проблем. Это и растущая налоговая нагрузка, и коррупционные преступления, и необходимость внесения корректив в законодательные акты. Мы выяснили, что из 85 территориальных организаций, входивших в состав Союза, «в живых» сегодня осталось 42. Есть территории, где малый бизнес никак не объединен. Поэтому мы решили, что наш большой Союз должен быть представлен в Управленческих округах и муниципалитетах. Через новые эффективные структуры мы наладим постоянный информационный обмен, увеличим число выездных мероприятий и сможем помогать предпринимателям, попавшим в беду.

- Например...

- Недавно за помощью обратился предприниматель из Качканара, которого выдавливают с рынка с помощью местных силовиков. У него легальный «белый» бизнес, он дисциплинированный налогоплательщик. Тем не менее, нагрянувшие к нему представители силовых структур арестовали продукцию и вывезли ее с территории, явно



превысив свои полномочия. Наш Союз выносит этот вопрос на заседание Общественного совета при ГУ МВД. Это не единственный пример злоупотребления служебными полномочиями, и об этом мы будем говорить на Антикоррупционном форуме. Он пройдет 7-8 декабря в преддверии Международного дня борьбы с коррупцией. В рамках форума на базе УрГЭУ состоится семинар для молодых предпринимателей, а в Законодательном собрании пройдет пленарное заседание.

- А как обстоят дела с подготовкой к Налоговому форуму?

- Это знаковое для предпринимателей мероприятие. Оно состоится 22-23 ноября в здании Администрации Екатеринбурга. Форум включает семинар по теме «Налоговая безопасность малого бизнеса в 2017-2018 годах». Для любого субъекта предпринимательской деятельности важна стабильность, а у нас фискальное законодательство в последние годы меняется настолько быстро, что бизнес не успевает перестроиться. Об этом мы обязательно будем говорить на форуме, по итогам которого примем резолюцию. Свои предложения делегаты смогут

адресовать депутатам Госдумы РФ от Свердловской области – Андрею Ветлужских, Льву Ковпаку, которые предварительно дали согласие на участие в работе форума.

- В структуре Союза появилось целых 27 комитетов. Зачем так много?

- Так решили предприниматели. Каждый из комитетов, будь то комитет ЖКХ, стройиндустрии, молодежного предпринимательства и другие, планирует собираться не реже одного раза в квартал. Бизнесмены хотят обсуждать актуальные вопросы, делиться опытом по решению тех или иных проблем, выдвигать новые идеи. Люди сами так захотели, а мы – правление и дирекция – поддержали инициативу. К слову, в Союзе впервые создан комитет по работе со средствами массовой информации. 20 октября состоялось первое заседание данного комитета, где был выбран председатель. Им стал «ваш покорный слуга». Решили, что назначение на это пост представителя СМИ нецелесообразно. А я здесь фигура нейтральная, буду лоялен ко всем средствам массовой информации. В состав комитета вошли – директор по организационным вопросам СМСБ Юлия Воропаева, генеральный директор ИД «Медиа круг» Алексей Сидоров, главный редактор Журнала «Бизнес и Жизнь» Ольга Иванова, коммерческий директор ИД «РСРП ЭКСПЕРТ» Мария Емельянова и управляющий Медиа-холдингом «Регионы России» Максим Мокеев. Мы уже утвердили план мероприятий до конца текущего года.

- Похоже, этот год для Союза особенный...

- Я бы назвал его годом перемен. Окончательные итоги мы подведем на Новогоднем приеме предпринимателей, где будем рады видеть наших информационных партнеров.

Наталья Горбачева

Совет по малому бизнесу в действии!

20 октября в администрации Сысертского городского округа собрали координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства.

Местным бизнесменам рассказали о полезных для развития производства вещах. Так, представитель МРСК-Урала Александр Сергеевич Павлов сделал целую презентацию о технологическом присоединении к электрическим сетям.

Директор Бобровского ЖКХ Е. Б. Колобов рассказал о правилах технологического присоединения к теплосетям. Евгений Борисович отметил, что некоторые землю получают и сразу идут с заявлением о подключении. Но к теплу можно подключить объект капитального строительства, а не землю. Для того, чтобы рассчитать, нужно знать, что вы будете строить на участке и сколько тепла необходимо подать.

Глава округа Д. А. Нисковских говорил о программе «Безналичный город». О том, что планируется развивать использование электронных сервисов. Это экономия времени, денег и ресурсов.

Предприниматели обсудили свои проблемы. Так, фермер С. В. Банных считает, что с 2014 года неоправданно стали собирать плату в пенсионный фонд – процент с реализации продукции, без учета затрат. И. В. Ушанов просил предусмотреть реальную возможность выкупа земельного участка под бизнесом. Также просил изменить отношение к бизнесу архитектуры и КУМИ. Сделать его более лояльным. Это предложение получило одобрение и у других производителей.

Президент некоммерческого партнерства «Союз малого и среднего бизнеса Свердловской области» Анатолий Анатольевич Филиппенков в завершение встречи вручил общественную медаль за заслуги в развитии предпринимательства



Дмитрию Андреевичу Нисковских (на фото). Этой медалью общественники отметили его прошлую деятельность на посту министра.

Ирина Летемина

НАЛОГОВЫЙ ФОРУМ

22-23 ноября 2017 года

СОЮЗ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Екатеринбург, пр. Ленина, дом 24а, ауд. 339, этаж 3, здание Администрации города Екатеринбурга. Начало мероприятий в 10:00.

УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ!

13 НЕСКУЧНЫХ ТРЕНДОВ В EVENT-ИНДУСТРИИ

Новые веяния, которые делают оригинальными и незабываемыми надоевшие форматы частных праздников и корпоративных мероприятий.

Понятие event, что значит «событие», пришло к нам из английского языка. Хорошо, когда представители event-индустрии не забывают про дословный перевод. К сожалению, в наши дни многие организаторы забывают о креативе и включают станок, печатающий одинаковые идеи. Отсюда миллиард однообразных мероприятий, презентаций, открытий, свадеб... Как ни печально, до сих пор процветают гетсби-вечеринки, пионерские слеты, бразильские карнавалы и путешествия в космос. Чем крупнее агентство, тем больше фабрика одинаковых предложений, где меняются только логотипы компаний.

Прежде чем начинать проект, нужно четко ответить на вопрос, какие задачи необходимо решить и для чего, то есть определить цели клиента. К счастью, люди стали чаще задумываться и искать смысл, перед тем как вложить во что-то кучу денег. И наша обязанность как профессионалов, этот смысл найти. Рассмотрим новые тренды в event-индустрии, которые по праву набирают все большую популярность и с успехом заменяют устаревшие стереотипы и стандарты о форматах мероприятий.



1. НЕСТАНДАРТНЫЕ ПЛОЩАДКИ

Все меньше скучных банкетных комплексов, все больше креативных пространств. Невероятным спросом пользуются локации, которые раньше организаторы даже не ассоциировали с понятием ивента. На смену залам с золотой лепниной приходят яхт-клубы, бункеры, вагоны поездов, ангары с самолетами, шоколадные фабрики, печатные мануфактуры, заброшенные замки, танковые полигоны.

2. ВЕБ-САЙТЫ, СОЗДАННЫЕ СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СОБЫТИЯ

И неважно, крупный ли это корпоратив или свадебная церемония. На сайте будет размещена вся подробная информация - от схемы маршрута до фотоотчета после проекта.



9. НЕТВОРКИНГ

Общение в цене: сегодня многие ходят на мероприятия не только за эмоциями, но и в поиске дополнительных связей, возможностей. На крупных конференциях создаются специальные зоны нетворкинга.

10. НЕСТАНДАРТНЫЕ МАСТЕР-КЛАССЫ

Учиться стало модно. Интересные спикеры украсят даже самое заурядное событие. Например, на презентации косметического бренда модные девушки наверняка не пройдут мимо лекции от профессионального фотографа, который расскажет, как правильно сделать удачное селфи-фото, подчеркнуть свои достоинства и скрыть недостатки.

11. СВЕТОВЫЕ ИНСТАЛЛЯЦИИ И 3D-МЭППИНГ

Безграничные возможности технологий аудиовизуального искусства поистине стирают грань между реальным и виртуальным миром.



Световые шоу и видеомэппинг - прекрасный инструмент, но с одним единственным недостатком: такие развлечения - очень дорогое удовольствие.

12. WOW-ТЕХНОЛОГИИ

Ивент по-прежнему должен удивлять, поэтому яркое шоу никогда не потеряет своей актуальности. Синтез digital-технологий, живой музыки, авторской постановки и, конечно, раскрытия основной идеи проекта - все это инструменты ивент-маркетинга.

13. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Что думает о вашем мероприятии конечный потребитель? Удалось ли реализовать все поставленные цели? Комфортен ли формат? Как никогда набирает ценность фидбэк - обратная связь, или ответная реакция, отзыв, в котором можно выразить собственное мнение и поделиться впечатлениями. Дополнительные материалы и ресурсы после ивента также очень важны, особенно если речь идет о бизнес-мероприятиях.



Наталья Авдеева
Генеральный директор, Москва

3. ЦИФРОВЫЕ СУВЕНИРЫ

Все любят получать подарки. Всегда приятно, когда после праздника остается что-то на память. Самое востребованное сейчас - digital- и online-подарки, модные мелочи.



Например, сувенирная USB-флешка, сертификат на покупки в магазинах, электронный билет в кино или театр, подарочная карта iTunes, полезный обучающий курс в интернете.

4. ФОТО- И ВИДЕОСЪЕМКА С ПОМОЩЬЮ ДРОНОВ

Новые технологии дают возможность не только сохранить в памяти лучшие моменты, но и запечатлеть мероприятие с высоты птичьего полета. Для такой съемки используют беспилотные радиоуправляемые летательные аппараты, или дроны. Особенный восторг вызывают квадрокоптеры с функцией интерактивного фото и видео - дрон подлетает к танцующей компании, и на его дисплее высвечивается надпись: «Улыбнитесь, вас снимают!».



5. ИНСТАБУДКИ

Социальные сети - мощнейший инструмент и трендсеттер современного мира. В золотой век Instagram стали очень популярными инстабудки. Это не просто фотокабина, где можно распечатать снимки: новый формат позволяет делать неограниченное количество фотографий, накладывать фильтры при редактировании и размещать их с хэштегами в сеть прямо во время мероприятия.

6. DIGITAL-ТЕХНОЛОГИИ

Диджитал, диджитал, диджитал... Кажется, вот оно - будущее: роботы встречают гостей, а балет на сцене взаимодействует с экраном в едином танце.



7. ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

Мы все меньше читаем, все больше смотрим картинки, отсюда - и увлечение инфографикой: нам нужно коротко и ясно, быстро и наглядно. Так, в рейтинге ивент-трендов продолжают лидировать различный видеоконтент, 3D-графика, интерактивные стены и тачскрин-экраны.

8. ИНТЕРАКТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Сегодня не составит труда присоединиться к конференции в Токио, не выходя из офиса в Москве. Конференции, воркшопы, презентации и видеотрансляции позволяют комфортно проводить бизнес-проекты почти из любой точки мира.

Министерство культуры Свердловской области
УРАЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Государственное автономное учреждение культуры Свердловской области
НАРОДНОГО ИСКУССТВА

АРЕНДА ЗАЛОВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВАШИХ МЕРОПРИЯТИЙ



БОЛЬШОЙ ЗАЛ
800 МЕСТ



МАЛЫЙ ЗАЛ
350 МЕСТ



КАФЕ
150 МЕСТ

ОРГАНИЗАЦИЯ СЕМИНАРОВ, ТРЕНИНГОВ, ЛЕКЦИЙ И КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

- РАБОТА СПЕЦИАЛИСТОВ (РЕЖИССЕР, ВЕДУЩИЙ, АНИМАТОРЫ, АРТИСТЫ)
- АРЕНДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЗВУКОВОГО И СВЕТОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- АРЕНДА АВТОТРАНСПОРТА
- ФОТО-ВИДЕО СЪЕМКА
- ИЗГОТОВЛЕНИЕ РЕКЛАМЫ
- ПРАЗДНИЧНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ЗАЛОВ
- БАНКЕТНЫЕ УСЛУГИ

ПРОСПЕКТ КОСМОНАВТОВ, 23 М. СТ. МЕТРО «УРАЛМАШ»
ТЕЛЕФОН: +7 (343) 331-29-97
WWW.URFOLK-ART.RU



Мне нравится быть тренером успешных людей

Я несколько десятилетий занимаюсь предпринимательством и тренерской работой. Всегда испытываю огромное удовольствие, когда передаю моим слушателям свои знания, различные техники, приемы и опыт работы с людьми.

Моя практика говорит о том, что очень многое в коммерции (если считать основным в бизнесе умение работать с людьми) достигается успешно, когда человек не только уже имеет предварительный запас нужных знаний и навыков, обладает четким видением перспектив своего бизнеса, **но и постоянно совершенствует свой потенциал, идет вперед, излучает энергию преобразований и заряжает ею других!**

Только те люди, которые готовы непрерывно учиться и совершенствоваться в своем деле, способны взять ответственность не только за себя, но и за тех, кто рядом с ними – сотрудников, коллег, партнеров, клиентов.

Предприниматель в России должен хорошо понимать, что он – человек власти. У нас почему-то считают, что власть в стране принадлежит чиновникам. **ЭТО не совсем верно, мягко говоря.**

Реальная власть у того, чьи приказы выполняют, а это – предприниматель. Предприниматель всегда стоит и за себя, и за своих людей, и за своих клиентов.

Коллектив фирмы – это «социальное тело» предпринимателя. И здоровье, и квалификация этого «тела» для бизне-



Бизнес-тренер, Вейде Михаил Нахимович

смена предмет его постоянной заботы и головной боли.

Отсюда вывод, что персонал нужно постоянно контролировать, муштровывать и обучать. Сегодня лучшим средством для этого являются тренинги.

Я в предпринимательстве с 1989 года. Имею значительный опыт в маркетинге, рекламе, PR, консалтинге, образовательном бизнесе, продажах, event-маркетинге, деловых коммуникациях. Опыт бизнес-тренера более 25 лет.

Обладаю многолетней практикой продвижения стартапов в сфере малого и среднего предпринимательства. Постоянно публикуюсь и выступаю в СМИ, Интернете, на научно-практических конференциях.

Тематика моих тренингов содержится на личном сайте:

www.mnveide.ru

Мне нравится быть тренером успешных людей!

- Рекламные аудио-ролики
- Джинглы и программы для радио
- Звук под ваше видео
- Музыкальное оформление мероприятий, пространств и помещений



<https://vk.com/djraevsky>
dmitry_raevsky@mail.ru

ПЕНСИОНЕРЫ ЧИТАЮТ ГАЗЕТУ

Каждую неделю газету «Пенсионер» выписывают и покупают около 20 000 активных пенсионеров.

Отличная площадка для продвижения товаров и услуг для старшего поколения!

Телефон редакции
(343) 377-00-50 (56, 57, 58)




ХОЛДИНГ МЕДИА КРУГ

Издательский дом «Медиа круг»
Журнал «Свадебный вальс», газеты «Пенсионер», «Опора бизнеса»
Эффективная реклама для привлечения клиентов

Мы активно развиваемся и поэтому нам требуются

ТРИ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ

Требования: активность, высокая обучаемость, умение общаться с людьми, опыт коммерческой работы приветствуется.

Условия: напряженная работа, загрузка 101%, оклад плюс процент от результата, полный социальный пакет.

Если у Вас не так много опыта, но Вы чувствуете, что можете добиться успеха – приходите!

Прием резюме до 23 ноября 2017 года на e-mail: media@mediakrug.ru



Новости из налоговых инспекций

Осталось оплатить

Завершена рассылка налоговых уведомлений по имущественным налогам за 2016 год со сроком уплаты – не позднее 01 декабря 2017 года.

Согласно Налогового Кодекса Российской Федерации налогоплательщиками налога на имущество физических лиц являются физические лица – собственники жилых домов, квартир, комнат, объектов незавершенного строительства, гаражей, машино-мест, иных строений, помещений сооружений.

Зная сумму налога, сформировать платежный документ можно на сайте ФНС России (www.nalog.ru) с помощью сервиса «Заплати налоги».

При возникающих вопросах по исчислению имущественных налогов или в случае неполучения единого налогового уведомления налогоплательщик может обратиться в налоговый орган лично, направить обращение по почте или через «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц».

Напоминаем, что пользователям Личного кабинета налогоплательщика на сайте nalog.ru, не отказавшимся от электронного способа получения документов, уведомления направляются в электронном виде через Личный кабинет».



НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА

На сайте ФНС России (www.nalog.ru) размещен Интернет-сервис «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц».

Данный сервис позволяет: получать актуальную информацию об объектах имущества и транспортных средствах, о суммах начисленных и уплаченных налоговых платежей, о наличии переплат, о задолженности по налогам перед бюджетом; контролировать состояние расчетов с бюджетом; получать и распечатывать налоговые уведомления и квитанции на уплату налоговых платежей; оплачивать налоговую задолженность и налоговые платежи; скачивать про-

граммы для заполнения декларации по налогу на доходы физических лиц, заполнять и направлять в налоговый орган декларацию по форме № 3-НДФЛ в режиме онлайн, отслеживать статус камеральной проверки налоговых деклараций по форме № 3-НДФЛ; обращаться в налоговые органы без личного визита в налоговую инспекцию.

Для получения регистрационной карты и доступа к сервису «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» необходимо лично обратиться в любую инспекцию ФНС России, независимо от места постановки на учет, с заявлением.

ДНИ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

Они пройдут 10, 11 ноября 2017 года во всех территориальных налоговых инспекциях России. 10 ноября 2017 года (пятница) с 09.00 до 18.00, 11 ноября 2017 года (суббота) с 10.00 до 15.00

В рамках мероприятия все желающие смогут больше узнать о порядке исчисления и уплаты налога на имущество физических лиц, земельного и транспортного налогов.

Специалисты налоговой службы расскажут о том, кто должен уплачивать имущественные налоги, в какие сроки, какие ставки и льготы применяются в конкретном муниципальном образовании.

Все желающие смогут пройти процедуру регистрации в интернет-сервисе ФНС России «Личный кабинет налогоплательщиков для физических лиц». При себе необходимо иметь документ, удостоверяющий личность, и (при обращении в инспекцию ФНС России, отличную от инспекции по месту жительства) оригинал (копию) свидетельства о постановке на учет физического лица/уведомление о постановке на учет».



НОВЫЙ ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ ККТ

Осуществляется плавный и поэтапный переход к новому порядку применения ККТ. Так, с 1 февраля 2017 года регистрация контрольно-кассовой техники осуществляется только по новому порядку, а 1 июля 2017 года старый порядок прекратил действие. При этом у предприятий сферы услуг, владельцев торговых автоматов, а также лиц, использующих патент и ЕНВД (то есть для малого бизнеса, который не был обязан применять ККТ), есть еще целый год для перехода на новый порядок, для них он становится обязательным с 1 июля 2018 года.

Кроме того, новый закон вводит понятие кабинета контрольно-кассовой техники. Это очень удобный инструмент, который позволяет реализовать бесконтактный принцип взаимодействия с налоговыми органами. Личный кабинет ККТ — это развитие идеи личного кабинета организации и индивидуального предпринимателя, который уже сейчас намного упростил жизнь многим налогоплательщикам в рамках реализации законодательства о налогах и сборах.

О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ ПО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫМ КАНАЛАМ СВЯЗИ ТКС

Подать налоговую отчетность налогоплательщики юридические лица и индивидуальные предприниматели могут не только на бумаге, но и в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи.

Представление отчетности в электронном виде через оператора электронного документооборота — удобный и оперативный способ доставки документов в налоговый орган. Налогоплательщику (его представителю) не нужно приходить в налоговый орган, направить декларацию можно в любое время — выходные и праздничные дни.

Кроме того, по телекоммуникационным каналам связи можно получать справки о состоянии расчетов с бюджетом, проводить сверку расчетов с бюджетом, запрашивать список представленной отчетности, направлять и получать информацию.

О ВЫЯВЛЕНИИ НЕСООТВЕТСТВИЯ СВЕДЕНИЙ В ХОДЕ КАМЕРАЛЬНОЙ ПРОВЕРКИ

Если камеральной налоговой проверкой выявлены ошибки в налоговой декларации (расчете) и (или) противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах, либо выявлены несоответствия сведений, представленных налогоплательщиком, сведениям, содержащимся в документах, имеющихся у налогового органа, и полученным им в ходе налогового контроля, об этом сообщается налогоплательщику с требованием представить в течение пяти дней необходимые пояснения или внести соответствующие исправления в установленный срок.

При проведении камеральной налоговой проверки на основе уточненной налоговой декларации (расчета), в которой уменьшена сумма налога, подлежащая уплате в бюджетную систему Российской Федерации, по сравнению с ранее представленной налоговой декларацией (расчетом), налоговый орган вправе требовать у налогоплательщика представить в течение пяти дней необходимые пояснения, обосновывающие изменение соответствующих показателей налоговой декларации (расчета).

При проведении камеральной налоговой проверки налоговой декларации (расчета), в которой заявлена сумма полученного в соответствующем отчетном (налоговом) периоде убытка, налоговый орган вправе требовать у налогоплательщика представить в течение пяти дней необходимые пояс-

нения, обосновывающие размер полученного убытка.

Налогоплательщики, на которых настоящим Кодексом возложена обязанность представлять налоговую декларацию по налогу на добавленную стоимость в электронной форме, при проведении камеральной налоговой проверки такой налоговой декларации представляют пояснения, предусмотренные настоящим пунктом, в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота по формату, установленному федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов. При представлении указанных пояснений на бумажном носителе такие пояснения не считаются представленными.

При непредставлении иностранной организацией, подлежащей постановке на учет в налоговом органе в соответствии с пунктом 4.6 статьи 83 настоящего Кодекса, в установленный срок налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость налоговый орган в течение 30 календарных дней со дня истечения установленного срока ее представления направляет такой организации уведомление о необходимости представления такой налоговой декларации. Форма и формат указанного уведомления утверждаются федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов.

ЧЕМ НАСТОЯЩИЕ ЛИДЕРЫ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ИМИТАТОРОВ

12 КАЧЕСТВ, ПРИСУЩИХ ЛЮДЯМ, ЗА КОТОРЫМИ ИДУТ И В ОГОНЬ, И В ВОДУ

Множество исследований доказывают, что эмоциональный интеллект играет ключевую роль для построения успешной карьеры.

Talent Smart, консалтинговая компания, занимающаяся изучением эмоционального интеллекта (EQ), протестировала более одного миллиона респондентов, и установила, что именно наличие эмоционального интеллекта предопределяет успех в любой сфере деятельности. Вплоть до того, что люди с более высоким EQ зарабатывают на \$29 тыс. в год больше, и повышение балла эмоционального интеллекта на каждую десятую долю процента добавляет к средней годовой зарплате \$1300. Примеры можно продолжать.

Но есть одна ловушка. Создать видимость эмоционального интеллекта, копируя его внешние признаки, невозможно. Люди без труда отличают подделку и скептически относятся к таким лидерам-имитаторам.

Исследование установило, что гораздо эффективнее мотивируют людей искренние лидеры, потому что они внушают доверие и восхищение своими действиями, а не только словами. Кристина Фонг, автор исследования, так сформулировала это правило, говоря о сотрудниках: «Они не бессмысленные автоматы. Они могут анализировать эмоции и отличить искренность от манипуляции».

Подлинность, искренние эмоции невозможны без уязвимости, прозрачности и цельности. Что отличает настоящего лидера? Вот эти двенадцать качеств.

1. Они не пытаются подстраиваться под других

Если настоящие лидеры уверены в своей правоте, то не боятся принять непопулярное решение или пойти на крайние меры, даже зная, что это вызовет недовольство. И дело не в том, что им все равно. Они знают, что кому-то нравятся, кому-то нет. Но при этом делают то, что необходимо, вызывая уважение дружелюбной, уверенной и лаконичной манерой общения.

2. Они не осуждают и не выносят оценок

У настоящих лидеров открытый ум: именно это позволяет им интересоваться мнением других людей и в свою очередь доносить до них свои идеи. Никто не хочет иметь дело с тем, кто не способен выслушать, потому что уже составил свое мнение.

Открытый ум имеет решающее значение на рабочем месте, потому что только это дает доступ к новым идеям и взаимопомощи. Чтобы избавиться



от предвзятости, нужно попытаться представить себе мир глазами других людей. Для этого необязательно пытаться принять их веру или потакать их поведению. Это просто означает, что когда вы воздерживаетесь от осуждения достаточно долго, у вас появляется интуиция, помогающая понимать, что именно мотивирует людей действовать. Тогда вы можете позволить им быть такими, какие они есть.

3. Они идут своим путем

Истинные лидеры не находят удовольствия или удовлетворения в том, чтобы соответствовать чьему-то мнению. У них есть свой внутренний компас. Они знают это и не пытаются быть кем-то другим. Их поступки основаны на собственных принципах и ценностях. Они делают то, что считают правильным и их не останавливает мысль, что кому-то это может не понравиться.

4. Они щедры

Все мы работали с людьми, которые не хотели делиться знаниями или ресурсами. Они опасаются, что вы их затмите, если они дадут вам доступ к ресурсам, необходимым для выполнения задачи. Настоящие лидеры неизменно щедры, потому что они хотят, чтобы вы преуспели. Они командные игроки и никогда не ревнуют к чужому успеху, зная, что ваш успех — это и их успех тоже.

5. Они со всеми обращаются уважительно

Независимо от того, кто перед ними, крупный клиент или простой официант, истинные лидеры ко всем относятся с уважением. Они знают, что независимо от того, насколько они симпатичны людям, с которыми они обедают, проявление грубости сыграет не в их

пользу. Уважение ко всем основано на их убеждении, что они не лучше других.

6. Их не вдохновляют материальные блага

Истинным лидерам не нужны красивые и модные вещи, чтобы почувствовать себя счастливее. Их счастье идет изнутри, их радуют простые события: общение с друзьями, семьей и приближение к цели, которая наполняет их жизнь.

7. Им можно доверять

Это одно из самых притягательных качеств настоящих лидеров. Трудно любить кого-то, когда не знаешь, какой он на самом деле. Истинные лидеры всегда говорят именно то, что думают и, если берут на себя обязательство, то выполняют его.

8. Они не обижаются

Истинные лидеры достаточно толстокожие: их не задевает критика или обида. Тем более не посещает желание отомстить или оскорбить обидчика. Причиной тому — хорошо развитое чувство собственного достоинства. Они объективно оценивают негативную обратную связь и в случае необходимости принимают меры.

9. Они откладывают телефон

Ничто так не отвлекает от разговора, как sms или даже быстрый взгляд, брошенный на телефон. Когда истинные лидеры беседуют, они вкладывают всю свою энергию в разговор. Как только вы начнете себя так вести, вы обнаружите, что такие беседы более приятны и эффективны, так как полностью погружаетесь в них. Если вы не можете оторваться от телефона, вы общаетесь на автопилоте и не создаете реальной

близости с собеседником. Истинные лидеры устанавливают контакт и глубинную связь даже во время коротких повседневных разговоров. Их неподдельный интерес к другим людям помогает им задавать хорошие вопросы и связывать сказанное с другими аспектами жизни собеседника.

10. Они не руководствуются своим эго

Истинным лидерам не нужно восхищение других людей, чтобы чувствовать свою значимость. Также они не ищут внимания и не пытаются присвоить себе достижения других. Они просто делают свое дело.

11. Они не лицемерят

Настоящие лидеры практикуют то, что проповедают. Сказать что-то, а сделать наоборот — это не о них. Во многом это связано с их самосознанием. Многие лицемеры даже не признают своих ошибок. Они слепы к своим слабостям. Истинные лидеры сначала исправляют свои ошибки.

12. Они не хвастаются

Мы все работали с людьми, которые, не переставая, говорят о себе и своих достижениях. Вы когда-нибудь задумывались, почему. Они считают, что никто не заметит их достижений, если они сами о них не скажут. Подлинным лидерам это не нужно. Они понимают, что любое стоящее дело говорит само за себя, независимо от того, сколько людей это открыто оценят.

Истинные лидеры знают, кто они. У них достаточно уверенности, чтобы принимать себя такими, как есть. Они твердо стоят на земле, не пытаются стать кем-то другим и не беспокоятся по пустякам.

Перевод с английского. Источник: theladders.com

Думать и говорить только о позитиве

Давно замечено, что мы приобретаем качества того человека, о котором думаем и, следовательно, говорим.

Поэтому психологи советуют думать и говорить об успешных и гармоничных людях. Но чем больше в нас эгоизма и зависти, тем тяжелее нам говорить о ком-то хорошо. Мы должны учиться никого не критиковать. Тот, кто нас критикует, отдает нам свою положительную карму и забирает нашу плохую. Поэтому в Ведах всегда считалось, что это хорошо, когда нас критикуют. В «Махабхарате» говорится, что если вы что-то наметили, что-то хотите сделать, никому об этом не говорите. Как только вы об этом сказали, на 80% уменьшается вероятность, что это произойдет, особенно если вы поделитесь с завистливым, жадным человеком.

Почему люди, говорящие мало и продуманно, достигают больше? Они не теряют энергию.

Другое простое правило, связанное с речью, – если мы сделали кому-то что-то хорошее и похвастались этим перед другими, то в этот момент мы теряем положительную карму и все свои плоды благочестия, которые заработали этим поступком. Хвастуны мало чего достигают. Поэтому мы не должны никогда хвастаться своими достижениями, так как в этот момент мы теряем все плоды, которые до этого заработали.

Мысли определяют речь, поэтому важно не думать плохо ни о ком. Чем больше у нас хаотичных мыслей в голове, тем больше они проявляются на языке и тем более будет беспорядочная речь. Тот, кто ясно мыслит, тот ясно говорит.



Есть еще один уровень – научиться принимать критику. Один из главных показателей личности, которая находится на высоком уровне развития, определяется тем, что она спокойно выслушивает критику в свой адрес.

Важное правило – избавиться от претензий. Первый шаг к любви – это благодарность. В этом мире мало кого благодарит. В основном, все высказывают претензии –

либо в скрытой, либо в явной форме. Но важно помнить, если мы кого-то не благодарим, значит, начинаем критиковать, предъявлять претензии, не всегда даже осознавая это.

Каждая ситуация дается нам для того, чтобы мы работали над собой.

Чем менее мы гармоничны, тем более напряжены, тем более суровые уроки мы получим.

Но как только у нас возникает принятие ситуации –

происходит расслабление и, значит, эта ситуация быстро разрешится. Аюрведа учит, что вы не сможете избавиться от болезни, если вы ее не принимаете. Это первый шаг к излечению и решению любой проблемы – полное принятие внутри, как милость Бога, эту болезнь и несчастье, а на внешнем плане нужно прикладывать все силы, чтобы ее разрешить.

Претензии – это первый шаг к болезням и несчастьям. Вы должны отследить, сколько у вас благодарности и сколько у вас претензий к окружающим. Вы обнаружите, что часто у нас больше претензий, чем благодарности. Претензии идут от ума и ложного эго.

Любые наши претензии имеют деструктивную природу, они забирают нашу энергию и закрывают наше сердце.

По материалам газеты «Тайна жизни»

ЛАЙК ВАШЕМУ ДЕЛУ



ЦЕНИМ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, ПОМОГАЕМ УСПЕХУ 

АКЦИЯ «ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ» ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА:

- БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА;
- ИНТЕРНЕТ КЛИЕНТ-БАНК;
- БЕСПЛАТНОЕ ВЕДЕНИЕ СЧЕТА ТРИ МЕСЯЦА.

 РОСБАНК

SOCIETE GENERALE GROUP

ВМЕСТЕ
МЫ СИЛЬНЕЕ

Организатор акции ПАО РОСБАНК. Финансовую услугу предоставляет ПАО РОСБАНК. Период проведения акции с 03.07.2017 по 31.12.2017. Организатор акции может изменить сроки проведения акции. Подробную информацию об организаторе акции, сроках и правилах ее проведения вы можете узнать во всех отделениях Банка, по телефону 8-800-200-54-34 (звонок по России бесплатный) или на сайте www.rosbank.ru. Плата за ведение расчетного счета не взимается в течение 3 месяцев, включая месяц открытия счета. Like (лайк) — нравится. ПАО РОСБАНК. Группа Сосьете Женераль. Реклама.