

**Проблема
массовых случаев отказов
в приеме налоговых
деклараций**

стр. 3

**Бизнес
не растет:
что делать
собственникам?**

стр. 8-9

**10 самых
важных дел
перед
Новым годом**

стр. 16

ОПОРА БИЗНЕСА

Им нужны великие потрясения, нам нужна Великая Россия!

Петр Столыпин

Предпринимателям не видать НАЛОГОВОЙ ВЫГОДЫ



фото с сайта www.nalog.ru

В законотворчестве в сфере налогообложения существуют опасные тенденции. Об этом на прошедшем в Екатеринбурге Налоговом форуме малого и среднего бизнеса заявил заместитель председателя Общественной палаты России, Председатель Президиума Свердловской областной экономической коллегии адвокатов Владимир Винницкий.

По словам эксперта, многие нормативные акты принимаются в спешке и без учета мнения профессионального бизнес-сообщества и общественных организаций.

В своем выступлении Владимир Винницкий отметил, что малый бизнес «особенно остро и болезненно реагирует на новеллы фискального законодательства и ищет законные пути снижения нагрузки как за счет

управленческих и бизнес-решений, так и оптимизации налогов». Однако недавние изменения если и не поставили крест, то значительно усложнили процедуру обоснования налоговой выгоды. Больше одиннадцати лет инспекторы руководствовались постановлением Пленума ВАС РФ от 12.10.06 № 53, а в августе этого года в Налоговом кодексе появилась статья, посвященная умышленному занижению налоговой базы. Государство рассчитывает, что новелла станет эффективным инструментом в борьбе с недобросовестными налогоплательщиками. У предпринимателей есть опасения, что доказывать обоснованность выгоды им придется в судах.

«В НК РФ внесены ключевые изменения, касающиеся критериев оптимизации налогов по любой сделке. Но они недостаточно четкие для того, чтобы определить обосновано уменьшение или нет», – говорит В. Винницкий.

По новым правилам добиться выгоды смогут лишь «белые и пушистые» бизнесмены. Любое нарушение

по бухгалтерской отчетности, касающееся как самого претендента на снижение налогов, так и его контрагентов, станет основанием для отказа.

«Но даже если искажений в отчетности не будет, придется доказывать, что сделка выполнена не ради уменьшения налогов. То есть, предприятию каждый раз нужно будет приводить аргументы, что оно, к примеру, вело строительство или оказало какую-то услугу в хозяйственных и бизнес-целях», – уточняет эксперт.

Фискальные законопроекты, по его словам, в последнее время принимаются в спешке – без оценки независимых экспертов.

«Мы видим, что в законотворческой деятельности в сфере налогообложения появились опасные тенденции. Ключевые новеллы налогового законодательства, которые принимаются под нажимом, скорее всего, правительства РФ, не проходят общественной экспертизы», – возмущается В. Винницкий.

Число желающих открыть свое дело в РФ неумолимо падает

Бизнес-омбудсмен Борис Титов на форуме «Атланты» заявил, что состояние делового климата в России не улучшается.

«Количество желающих открыть свое дело в России неумолимо падает (ВЦИОМ, 2017 год). Таково отношение населения к предпринимательству в нашей стране, что неудивительно. – сказал Борис Титов. – Состояние делового климата не улучшается. И у многих возникает вопрос: почему, если мы столько делаем, получается так мало? Мы снижаем регулирование, создаем институты развития, совершенствуем законодательство...но все как-то не складывается. Почему?»

Да потому что, какие бы ни были риски, для предпринимателя важна еще и доходность. Высокие процентные ставки по кредитам, тарифы, налоговая система, спрос на внутреннем рынке – все это указывает на неопределенность экономической ситуации. Бизнес не понимает, что будет дальше. И не помогут ни низкая инфляция, ни сбалансированный бюджет, ни макроэкономическая стабильность.

Мы же сами не верим в свою экономику, но хотим, чтобы к нам толпой шли инвесторы, в том числе и иностранные. Не выйдет из тени «газовая экономика», не увидим мы взрывного роста производительности труда, если не создадим условий для бизнеса. Дешевые долгосрочные кредиты, помощь государства, институциональная реформа (реформа судов, снижение административного давления, изменение налоговой системы) – вот что нужно.

И самое главное – правильное управление. Нужно создать Delivery Unit – штаб реформ на основе новых технологий управления. И все необходимые средства для этого у нас – страны – есть».



Окончание на 2-й стр.



НОВОСТИ

Операторы борются за 5G

Операторы «Мегафон» и «Ростелеком» подписали соглашение о совместном развитии сетей 5G в России, пишет «Ъ». Предприятие займется строительством инфраструктуры и поиском ресурсов для развертывания 5G-сетей, в том числе в рамках госпрограммы «Цифровая экономика». Оператор Tele2 напомнил о соглашении между оператором и Nokia о развитии 5G в России. В «Вымпелкоме» также сомневались в идее создания «одной сети на всех» из-за ее неконкурентности и ненадежности.

Слишком много господдержки

Выступая на форуме Финансового университета «Что день грядущий нам готовит?», министр финансов Антон Силуанов заявил, что в настоящее время государственную поддержку «получают семь человек из десяти, хотя нуждающихся значительно меньше», сообщает корреспондент РБК. По мнению министра, социальную помощь следует оказывать «тем, кто больше нуждается»: это «даст большее благосостояние наших граждан» и более справедливое распределение ресурсов».

Основатель биткойна остается загадкой

Илон Маск опроверг слухи о своей причастности к созданию биткойна, пишет РБК. На своей странице в Twitter он опровергает идею, высказанную в статье, где указывается, что исходный код биткойна написан «кем-то, кто мастерски разбирается в C++» — языке программирования, который активно используется в Space X. Основателем биткойна считается некий Сатоши Накамото. До сих пор неизвестно, кто скрывается под этим псевдонимом. По некоторым данным, сейчас ему принадлежит около 1 млн биткойнов, что составляет \$9,9 млрд.

Контроль за рекламой будет ослаблен

В Госдуму внесен законопроект об оптимизации госконтроля в области рекламы, пишут «Ведомости» со ссылкой на официальный сайт правительства. Законопроектом предлагается внести изменения в федеральный закон №38-ФЗ в части отмены проведения плановых проверок в сфере рекламы при выявлении превышения уровня громкости рекламы над средним уровнем громкости теле-, радиопрограммы или теле-, радиопередачи, что позволит снизить нагрузку на бизнесменов, считает «автор» законопроекта — ФАС.

Предпринимателям не видать налоговой выгоды

Окончание.
Начало на 1-й стр.

Ряд предпринимательских объединений, включая «Опору России», «Деловую Россию» и ТПП, обратился к Президенту РФ. Поводом стало введение новых сборов (пошлины на станки и другое оборудование, утилизационные сборы), которые формально не являются налогами, но повышают и без того немалую финансовую нагрузку на бизнес.

«Увеличивается нагрузка и на сельхозпроизводителей, которые и так едва выплыли из зоны риска. В частности, Госдума одобрила законопроект о совмещении режима сельхозналога с уплатой НДС. Мы насчитали как минимум шесть критериев ухудшения возможностей и условий жизни аграриев», — поясняет эксперт.

У НАЛОГОВОЙ ВСЕ ХОРОШО

Участовавшие в мероприятии представители УФНС Свердловской области подтвердили курс на открытость и диалог, отметили, что собираемость налогов в регионе растет.

«По состоянию на 1 ноября поступление НДС в сравнении с аналогичным периодом прошлого года выросло почти на шесть процентов, страховые взносы на пять с половиной процента», — констатировал начальник отдела налогообложения УФНС Сергей Барышников.

По его словам, именно страховым отчислениям и налогу на доходы физических лиц уделяется особое внимание.



По новым правилам добиться выгоды смогут лишь «белые и пушистые» бизнесмены. Любое нарушение по бухгалтерской отчетности, касающееся как самого претендента на снижение налогов, так и его контрагентов, станет основанием для отказа.

«В топ-15 «черного» списка, который мы не так давно формировали для ФНС России, есть предприятия розничной торговли с уровнем зарплаты в 5 тысяч рублей, компании, действующие на рынке недвижимости с заработной платой в 3200 рублей. В «лидерах» (зарплата в 800 рублей) оказались компании из сферы услуг. Информация, как Вы понимаете, сформирована на основе предоставленной отчетности», — пояснил С. Барышников.

Он добавил, что обсуждаемые новеллы направлены не только на пополнение бюджета, но и на создание более комфортных условий для бизнеса.

«Развиваются электронные сервисы, позволяющие субъектам предпринимательской деятельности заходить к нам в любое удобное время и обсуждать любые вопросы», — заверил представитель УФНС.



Сами предприниматели заявляют, что в 2018 году требования налоговиков к бизнесу ужесточатся.

«В середине следующего года должен заработать электронный ресурс — портал «Прозрачный бизнес», где налоговые службы будут формировать и размещать досье на каждого субъекта предпринимательской деятельности. Это будет ежегодно обновляемая информация о балансовой отчетности, данные о неоплаченных штрафах и пени. Так что мы с вами в скором времени будем на уровне зачищенных. Все, кто думает, что еще можно пользоваться обходными путями, ошибаются глубоко. Нам

«Давайте честно! Мы живем в рыночной экономике, которая в своем развитии проходит этап за этапом. Законодательство, признаем это, не совершенно. Мы не против наведения порядка в налоговой сфере и прозрачности бизнеса. Но хотелось бы видеть и преференции для тех, кто занимается импортозамещением, производит товары и внедряет инновации. Поэтому в резолюции форума мы дадим конкретные указы», — поддержал коллегу Председатель правления Союза МСБ Сергей Мазуркевич.

ГОВОРЯТ, ЧТО БИЗНЕС В ПРИОРИТЕТЕ...

Представитель областного законодательства, депутат Михаил Клименко заверил участников форума, что задача по созданию комфортных бизнес-условий является приоритетной. Для начинающих индивидуальных предпринимателей региона хорошим подспорьем стали налоговые каникулы. Недавно в первом чтении принят областной закон о двухгодичной нулевой ставке по налогу на имущество организаций с компетенциями в области производства, науки и социальной сферы.

Однако для стимулирования развития предпринимательства нужны конкретные федеральные законы. Поэтому делегаты форума намерены обратиться в Госдуму с ходатайством об отмене права налоговых органов приостанавливать операции по счетам налогоплательщиков с одновременным введением штрафов и усилении ответственности налоговиков за безосновательный отказ от приема деклараций. Также в перечне наказов — введение инструментов налогового стимулирования предприятий, осуществляющих проекты по освоению новых видов наукоемкой продукции, предоставление льгот в части расходов на благотворительные цели на науку, культуру, образование, спорт.

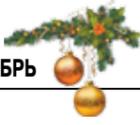
Наталья Горбачева

нужно перестраивать бизнес под новые реалии», — обратилась к делегатам директор Центра сопровождения бизнеса «АутСорСинг», налоговый консультант Мария Чумак.

ПОКА ТОЛЬКО КНУТ

В Союзе МСБ Свердловской области, выступившим организатором налогового форума, напомнили, что в сфере малого бизнеса занят каждый второй житель уральской столицы, а всего в регионе действует 220 тысяч субъектов предпринимательской деятельности.

«Во всем мире налоговая политика — это не только кнут, но и пряник. А у нас из-за постоянно меняющихся правил, растущих штрафов и часто необоснованных блокировок счетов, пока только кнут», — говорит президент Союза Анатолий Филиппенков.



Елена Артюх и бизнес-сообщество в поисках решения проблемы массовых случаев отказов в приеме налоговых деклараций

В Общественной приемной Уполномоченного в Екатеринбурге бизнес-омбудсменом Е.Н. Артюх проведено рабочее совещание, в ходе которого обсуждены вопросы, связанные с массовыми случаями отказов предпринимателям в приеме налоговых деклараций налоговыми органами в электронном виде за III квартал текущего года.

В мероприятии приняли участие представители крупнейших общественных объединений предпринимателей и добросовестные предприниматели, «пострадавшие» от действий налоговых органов.

Поводом для такой оперативной встречи стало большое количество письменных и устных обращений к Уполномоченному, в которых с конца октября 2017 года предприниматели жаловались на действия ИФНС и их должностных лиц, в частности о том, что:

- ИФНС не принимает налоговую отчетность отдельных организаций за 3 квартал 2017 года по налогу на прибыль, НДС и НДС, переданную по телекоммуникационным каналам связи, при отсутствии правовых оснований;
- ИФНС препятствует выполнению обязанности налогоплательщиков по предоставлению налоговой отчетности, нарушая пункт 4 Статьи 80 Налогового кодекса России «Налоговая декларация, расчеты»;
- от налоговых органов приходят уведомления об отказах в принятии отчетности, не соответствующей действительности (например, с формулировкой «не найден налогоплательщик по ИНН и КПП»), хотя предприниматели сдавали отчетность таким способом (и с таким ИНН и КПП!) не один раз).

Предприниматели на встрече привели факты и рассказали, что после неприятия отчетности и последующих телефонных переговоров со специалистами налоговой, им предлагается подойти и лично разобраться / выяснить суть проблемы, где их ждут многочасовые ожидания в коридорах (по словам одного предпринимателя, даже заканчивающихся обмороками бухгалтеров), закрытые двери кабинетов и отсутствующие специалисты в них, ошибочные рекомендации «подойти в такой-то кабинет»... В итоге, когда дело всё-таки доходит до живого общения с сотрудником налоговых органов, который хоть что-либо внятное может пояснить, предпринимателю поясняют, что все это для того, что его хотели увидеть воочию, чтобы убедиться, что он директор не номинальный, а настоящий, что это не фирма-однодневка пыталась сдать отчетность, а реально существующий субъект предприни-



тельской деятельности. Проводится некий допрос предпринимателя, далее устно предлагается отказаться от возмещения НДС и убрать некоторые конкретные счет-фактуры на крупные суммы, без каких-либо правовых оснований, либо отчетность не будет принята.

Цель действий налоговых органов, по мнению Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Свердловской области, возможно, правильная, но методы – точно неверные. «ИФНС своими действиями наносит значительный ущерб деловому климату в Свердловской области, так как идет цепная реакция не принятой отчетности и требований, вследствие чего контрагенты предпринимателей при отсутствии данных (принятой декларации) не могут получить налоговые вычеты и отказываются от работы друг с другом и предъявляют претензии», – пояснил представитель «Опоры России».

В течение полутора часов встречи шла бурная дискуссия, итогом которой стало принятие решения, поддержанное всеми бизнес-объединениями региона, о направлении в адрес УФНС России по Свердловской области, федерального бизнес-омбудсмана Б.Ю. Титова и инвеступолномоченного по УрФО А.П. Моисеева совместного обращения от Уполномоченного Е.Н. Артюх и руководителей бизнес-объединений. Также принято решение об информировании губернатора

Свердловской области Е.В. Куйвашева о данной проблематике.

Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Свердловской области Е.Н. Артюх готова предпринять все возможные законные меры для восстановления прав субъектов предпринимательской деятельности. Если вы столкнулись с такой же проблемой неприятия без оснований налоговых деклараций, вы можете обратиться к Елене Николаевне одним из следующих способов.

Письменную жалобу можно подать:

- почтовым отправлением по адресу: 620004, г. Екатеринбург, ул. Малышева, д. 101;
- на личном приеме, предварительно записавшись по телефону: (343) 223-08-09;
- отправить по адресу электронной почты Уполномоченного: Sverdlovsk@ombudsmanbiz.ru.

Также вы можете посетить официальный сайт Уполномоченного <http://uzpp.midural.ru/>, на котором размещена информация о способах обращения к Уполномоченному.

Контактное лицо для согласования материалов, решения иных вопросов по взаимодействию со СМИ: Марина Флюровна Шарипова, помощник Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Свердловской области, раб. тел.: (343) 223-62-70, моб. тел.: +7-902-264-82-92, эл. почта: m.sharipova@egov66.ru.

РЕПЛИКА

Евгений Артюх (ОПОРА РОССИИ):



– Многие бизнесмены устали обивать пороги налоговой службы и обратились в суд. И это правильно, потому что Налоговый кодекс запрещает не принимать декларацию. В бизнес-среде уже поползли слухи о том, что отказ в приеме является «запланированной акцией», в ходе которой некоторым предпринимателям предлагают убрать из отчетности сделки, предусматривающие возврат НДС. Это может означать только одно – государство хочет минимизировать объемы возврата НДС. Между тем, отказ принимать отчетность по НДС приостановит прием других деклараций. Проблема нарастает «как снежный ком», и поэтому на прошедшем 28 ноября в «Опоре России» совещании с участием бизнес-омбудсмана мы приняли решение обратиться с письмом к губернатору, руководству налоговой службы и прокуратуре области.

Господдержка малому бизнесу в рефинансировании кредитов

Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства расширил перечень целей оформления микрозаймов – теперь предприниматели могут воспользоваться заёмными ресурсами Фонда не только для пополнения оборотных средств, покупки или аренды оборудования, транспорта, недвижимости, но и для рефинансирования бизнес-кредитов. Это поможет малому бизнесу сократить кредитную нагрузку.

«К нам неоднократно обращались предприниматели, желающие перекредитоваться у нас, некоторые из них выплачивают кредиты, взятые под 25%. Для них возможность снижения ставки до 10% – это существенная экономия. Чтобы отвечать запросам бизнеса, мы внесли изменения в правила предоставления микрозаймов. Надеемся, что благодаря нововведениям, данный инструмент поддержки будет актуален для еще большего количества предпринимателей», – отметил директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства Евгений Копелян.

Данный вид поддержки рассчитан как на действующих предпринимателей, которые могут получить микрозайм «Развитие» (максимальный объем – 3 млн руб.), так и для начинающих бизнесменов, для которых доступна программа «Старт» (максимальный объем – 750 тыс. руб., возможна отсрочка уплаты основного долга). Займы являются целевыми, то есть в договоре закрепляется назначение заёмных ресурсов. Общий объем фонда микрофинансирования – 485 млн руб.

С начала 2017 года по сегодняшний день областной фонд поддержки предпринимательства выдал 200 микрозаймов на общую сумму 295 млн руб. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года объем выданных средств вырос на 10%.

Всего на господдержку малого и среднего бизнеса областному фонду поддержки предпринимательства в 2017 году было выделено 500 миллионов рублей из областного и федерального бюджетов. Финансовые виды господдержки, которые реализуются в регионе на сегодняшний день: льготные инвестиционные займы, предоставление обеспечения по кредитам и займам, микрозаймы.

Анна Вяткина



**Свердловский
областной фонд
поддержки
предпринимательства**
+7963-856-12-17,
pr@sofp.ru



Какие инвестиции нужны России?

Если снизить налоговый пресс на российский бизнес и обеспечить комфортный инвестиционный климат в регионах, то внешних заимствований не понадобится. Для модернизации и развития предприятий хватит внутренних ресурсов. Таково мнение Игоря ЗЯТЕВА, уральского предпринимателя, директора ООО «ИТАЛЛ», академика МАРЭ.

ИНВЕСТИЦИИ – КАК ОНИ ЕСТЬ

– Что такое инвестиции? Согласно словарю Ожегова, это долгосрочное вложение капитала в отрасли экономики. Советский энциклопедический словарь трактует этот термин как вложение средств в развивающиеся страны с целью экономического и политического влияния на них. Этим механизмом успешно пользовался СССР для распространения своего влияния в других странах. Сегодня Россия сама озабочена поиском инвестиций для своей экономики.

Важно определиться: какие именно инвестиции нам нужны? Для каких целей? Для модернизации и развития ключевых отраслей промышленности? Повышения жизненного уровня людей? Или для того, чтобы чиновники могли ими манипулировать, получая откаты в свой карман?

Если четко не обозначена цель и этапы ее достижения – то невозможно никуда прийти. Будет бесконечное топтание на месте или метание из стороны в сторону. 25 лет жизни страны в условиях рынка – тому подтверждение. Другие страны за этот же срок, имея ясные цели и стратегию, смогли построить современную промышленность почти с нуля.

КТО РИСКУЕТ?

Кто будет инвестировать в российскую экономику из-за рубежа при существующем уровне рисков, непредсказуемости законодательства, налоговом прессе, избыточной отчетности и контроля со стороны надзорных органов. Чаще всего – спекулятивный или полукриминальный капитал, который заинтересован в быстром обороте средств «Пришел-урвал-ушел». Повышение благосостояния народа его интересует в последнюю очередь. Нужны ли нам такие инвестиции? Вопрос риторический.

Гораздо более эффективны собственные вложения российских предпринимателей, владельцев МСБ, которые живут в этой стране и обеспечивают работой себя и своих сотрудников. Они прямо заинтересованы в развитии и расширении своего бизнеса, но уже не могут это сделать, поскольку поставлены в условия выживания.

Государственная политика в отношении МСБ и собственных граждан выглядит следующим образом: сначала дать возможность создать бизнес, заработать имущество, а потом постепенно усиливать налоговый пресс, выжимая все соки за счет роста ставок на землю, недвижимость, социальных, коммунальных и других сборов.

Слов нет, российские предприятия созрели для обновления – износ оборудования составляет 50% и выше. Обыч-

но собственник инвестирует в развитие своего предприятия собственную прибыль. Но сегодня ее почти не остается: в МСБ почти половину прибыли забирает налогообложение, прямое и косвенное, средняя рентабельность российского МСБ – 8% и ниже.

Велики и постоянно увеличиваются накладные расходы бизнеса, связанные с отчетностью и контролем. В этом году предпринимателям пришлось раскошелиться на новые онлайн-кассы с выходом в интернет. Их приобретение, обслуживание, обновление программного обеспечения – все это стоит денег. Здания и сооружения требуют эксплуатационных расходов, сотрудники – своевременной зарплаты. И каждая статья расходов налогооблагается: коммунальные услуги – 18% НДС, стройматериалы и ремонт – 18% НДС, зарплата – 42%. С рубля предпринимателю остаются плюс-минус две копейки. Он бы и рад повысить зарплату сотрудникам – не может.

КАК НАДО

Лучшее время для МСБ было в 1990-х, когда государство на него не обращало внимания, не душило налогами и проверками – и он активно развивался, во многом за счет собственных средств. В составе моей компании тогда успешно действовали производственные цехи – столярный, швейный, неоновый, ремонтный и другие. Это было выгодно. Затем стало убыточно, и участки пришлось закрыть.

У нас могучая страна, великий народ! Только вот экономические успехи почему-то скромные. ВВП экономики США в мировом масштабе – около 22%, Китая – около 20, ЕС – около 20%. Доля нашей экономики – около 2%. То есть в десять раз меньше.

В богатейшей ресурсами стране добычей и экспортом нефти и газа занимается кучка олигархов. Но ведь природные ресурсы – это национальное достояние всего народа, средства от их экспорта должны поступать в бюджет – за вычетом процента на обслуживающие скважины и трубопроводы.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Для экономического подъема страны нужны не внешние инвестиции, а создание благоприятных условий для самоинвестирования со стороны отечественного МСБ. Для этого требуется немного. Дать вздохнуть и снизить налоговую и надзорную нагрузку на МСБ лучше всего до нуля, особенно тем, кто реализует инвестиционные проекты.

Максимально затруднить вывод отечественного капитала в оффшорные зоны. Беспощадно наказывать расхитителей и воров, конфискуя в пользу



ЛИДЕРЫ СРЕДИ НАС

В рамках Всероссийской Общественной Программы «Во благо России» вышел в свет альманах «Лидеры Новой Эпохи» с биографиями россиян, внесших значительный вклад в экономическое, социальное, культурное и научное развитие страны. В списке предпринимателей – лидер XX века – известный уралец, Заслуженный работник ЖКХ России, Кавалер Ордена «Звезда созидания», директор ООО «ИТАЛЛ» Игорь Алексеевич Зятев.

«Не скрою, мне приятно, что мои заслуги перед страной получили общественное признание. Я искренне благодарю организаторов, тех, кто счел меня достойным этого звания. Думаю, что общественное признание – это самое главное в жизни человека,

который заботится о будущем своей страны. Считаю, что люди, выпускающие подобные сборники, делают великое дело – на примере биографий конкретных людей создают портрет новой эпохи. Спасибо им за это!», – говорит предприниматель.

Альманах «Лидеры Новой Эпохи» – настоящий фолиант, продолжающий отечественные традиции многолетнего книгоиздательства. Кожаный переплет и золотое тиснение, великолепный дизайн и высочайшее полиграфическое исполнение делают его уникальным изданием.

Редакция «Опоры бизнеса» поздравляет Игоря Алексеевича Зятева с Высоким признанием заслуг и желает ему новых достижений и побед в бизнесе и общественной жизни.

государства средства, нажитые путем махинаций с бюджетными средствами.

Законодательно запретить сверхвысокие зарплаты в миллионы рублей, которые чиновники и олигархи сами себе устанавливают. Получая такие деньги, они заинтересованы, прежде всего, в эффективном управлении и размещении собственных финансов – а отнюдь не работой на благо общества. Установить шкалу зарплаты – от 20 до 200 тысяч рублей, как предлагает Жириновский. Меньше шальных денег будет поступать в экономику – перестанут расти цены. Торговая надбавка – не выше 20%, ключевая ставка ЦБ, как в ЕС, на уровне одного процента.

Ввести прогрессивную шкалу налогообложения: чем больше доход, тем выше процент налога. Таким образом, можно обеспечить серьезное поступление, а бюджет ежегодно.

Инвестировать в прорывные отрасли экономики хотя бы часть тех миллиардов долларов, которые накоплены в Стабфонде и лежат мертвым капиталом, никак не помогая оживлению экономики.

НЕВЫУЧЕННЫЕ УРОКИ

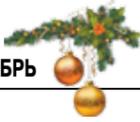
100 лет назад Октябрьская революция произошла именно потому, что проблемы накапливались, но не ре-

шались. Ключевой вопрос революции – о земле, которая находилась в собственности помещика, ему крестьянин в счет аренды земли отдавал седьмую часть урожая. Если бы предпринимателю сегодня предложили отдавать государству седьмую часть доходов и больше не трогали – он был бы счастлив. Фактически в стране наблюдается не прогресс, а регресс – от капитализма к финансовой кабале и рабству.

Результат показывают данные статистики: за последние годы растет доля убыточных предприятий в промышленности, стройкомплексе, транспорте, связи, сфере услуг. Растет число банкротств в МСБ. Небольшой рост экономики лишь в агропромышленном комплексе – благодаря мерам господдержки. Возникает естественный вопрос: почему эти меры нельзя распространить на другие отрасли?

Нужна политическая доля для ломки сложившейся порочной системы. Надо реформировать экономику таким образом, чтобы она была ориентирована на повышение жизненного уровня не кучки олигархов, а всего населения страны. Это самый важный показатель и критерий оценки успешности проводимой политики!

Игорь Зятев, «Регионы России»



ПОПРОБУЙ ОСЕТИНСКОГО

В начале ноября (2 – 6) в Екатеринбурге прошли Дни Северной Осетии на Урале, в которых приняли участие свердловские и осетинские представители малого и среднего бизнеса.

В конференц-зале международного центра «Панорама» состоялось заседание круглого стола, где были обсуждены возможности и перспективы сотрудничества обеих сторон. Участникам была представлена презентация продукции из Северной Осетии – Алании. Продемонстрировано несколько видеороликов о различных направлениях работы предпринимателей. Например, Роман Абиев – генеральный директор АО «ГЭСК» – познакомил с геоинформационными системами и ЖКХ. Он пригласил партнёров к реализации совместных проектов. Сообщение Цагараева Руслана, коммерческого директора ООО «Вершина» началось с угощения уральцев национальным продуктом – осетинскими пирогами. Предприятие, которым он руководит, предлагает организовать совместную работу по продаже заморозки и доставки готовой продукции, полуфабрикатов, немецкого и чешского пива, ресторанного обслуживания.

Большой интерес и массу вопросов вызвало выступление руководителя Академии экстремального и спортивного вождения Ашота Хачатуряна. Его проект «Учебно-спортивный комплекс «Автодром» на видеоролике произвёл на всех огромное впечатление и наверняка может быть осуществлён и в нашей области. В Северной Осетии он действует и очень популярен особенно среди молодёжи. Воспитанники комплекса добились высоких результатов на международных соревнованиях, а военно-патриотическое и оздоровительное значение комплекса не переоценить. Ашот пригласил уральцев приехать



посмотреть автодром и воочию убедиться в его востребованности.

Целую выставку натуральной косметики и средств гигиены с травами Кавказа представила руководитель фирмы «Лето» Ирина Даурова. У этой экспозиции собралось много интересующихся предпринимателей, особенно женщин.

А директор ООО «Спецмаш» Лапинский Сергей не просто проявил интерес к свердловским коллегам, но и подарил образцы своей продукции – плёночные обогреватели «Бархатный сезон», которые можно с успехом использовать в любом жилом и офисном помещении. Кстати, он же пригласил к сотрудничеству в производстве имиджевых сувениров.

На встрече были также озвучены инвестиционные предложения по модернизации объектов промышленности, строительства, агропромышленного комплекса и экологии. Привлекательными с осетинской стороны явились предложения по туризму. С экрана завораживающе смотрелись горные вершины, кавказские пейзажи, экзотика и старинная архитектура Осетии. Приглашения посетить Осетию звучали в выступлениях Сокаева Марата, Полномочного представителя Республики Северная Осетия – Алания, Колоева Константина, директора выставочного презентационного фонда, руководителей санаторно-курортных комплексов с вполне доступными ценами и современными технологиями

лечения на чистейшем горном воздухе. Пребывание на лечении сочетается с экскурсиями в красивейшие ущелья и на минеральные источники.

Представители уральских городов также рассказали о своих возможностях и предложили различные варианты сотрудничества.

В завершении заседания президент Свердловского областного союза малого и среднего бизнеса А. Филипенков и Полномочный представитель Республики Северная Осетия – Алания М. Сокаев подписали Соглашение о взаимном сотрудничестве между осетинскими и уральскими предпринимателями.

Для гостей была проведена экскурсия по Екатеринбургу, организована встреча с осетинской диаспорой Среднего Урала. Перед уральцами выступили фольклорный ансамбль из Осетии, коллектив артистов ансамбля народных осетинских инструментов.

Для установления деловых контактов координаты представителей осетинских малых предприятий можно узнать в Свердловском областном союзе малого и среднего бизнеса по телефонам: 354-71-12, 354-71-13.

Нет сомнения, что они пригодятся нашим читателям – ведь уже сразу в финале встречи несколько уральских предпринимателей подписали протоколы намерений и заключили соглашения с осетинскими бизнесменами. Особенно заинтересовались сферой натуральной косметики, туристическим и санаторно-курортным направлением в санатории «Сосновая роща», Долиной водопадов, Альпийским лагерем «Цей», оздоровительным комплексом «Порог неба». Да и в эти дни взаимные телефонные звонки, переговоры, обмен коммерческой информацией продолжаются.

Вот он не на словах, а на деле пример конкретного делового, взаимовыгодного сотрудничества Осетии и Урала.

А. Будаев



МРОТ В РОССИИ ПОДНИМУТ ДО ВЕЛИЧИНЫ ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА

Законопроект о поэтапном повышении минимального размера оплаты труда до прожиточного минимума одобрен Правительством РФ. Об этом сообщил министр труда Максим Топилин.

Согласно тексту проекта, МРОТ поднимут в два этапа: с 1 января 2018 года – до 85 процентов прожиточного минимума трудоспособного населения и с 1 января 2019 года – до 100 процентов.

Таким образом, с 1 января 2018 года минимальный размер оплаты труда составит 9489 руб. С 1 января 2019 года МРОТ ежегодно будут устанавливать в размере прожиточного минимума.

МРОТ – это минимум, меньше которого зарплата сотрудника за отработанный месяц быть не может. Сейчас это 7800 руб. Если в регионе действует свой размер МРОТ, то зарплату сотрудника нужно сравнивать с ним. Узнать величину МРОТ в вашем регионе можно в таблице.

Сравнивайте с МРОТ не чистый оклад, а сумму всех выплат, которые входят в состав зарплаты работника. Это могут быть премии, надбавки и компенсации, стимулирующие выплаты.

Сумма всех составных частей зарплаты не может быть ниже МРОТ. Размер зарплаты работодатель указывает в трудовом договоре с сотрудником. При выплате зарплаты из всей суммы нужно удержать налог на доходы физических лиц – НДФЛ по ставке 13 процентов. Поэтому фактически работник на руки может получить сумму меньше МРОТ. Также меньше МРОТ работник может получать, если работает по совместительству или неполный рабочий день.

После повышения размера МРОТ сравните сумму установленных работнику выплат с новой величиной. Если в результате сравнения сумма выплат за месяц окажется меньше, то повысьте сотруднику зарплату.

Если работодатель продолжит выплачивать зарплату меньше нового МРОТ, то ему придется заплатить:

- штраф – от 30 000 до 50 000 руб.
- компенсацию в размере 1/150 ключевой ставки ЦБ РФ за каждый день задержки выплаты полной зарплаты. Компенсацию начисляют со следующего дня после срока выплаты по день фактического расчета включительно.



Аудит

Бизнес поддержка

Профессионал

287-17-95

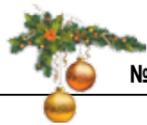
290-290-0

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-profi66.ru



Анастасия Климина: «Никогда не боялась сделать первый рискованный шаг»

Строить бизнес, приносящий доход и радость, облагораживать любимый город и постоянно учиться – главные принципы одной из самых успешных на Урале бизнес-леди, председателя Комитета по развитию женского предпринимательства Свердловского отделения «Опоры России» Анастасии Климиной.

В свои 30 с небольшим она умело, напористо и по-женски мудро руководит несколькими компаниями и запускает новые коммерческие и общественно значимые проекты. «Опора бизнеса» попросила владелицу и основателя парка «Арамилская слобода», бизнес-галереи «Джем», и Фонда помощи многодетным и малоимущим семьям поделиться своими «секретами успеха» и планами на будущее.

– Анастасия, уходящий год для многих Ваших коллег был годом испытаний, и, как говорят сами предприниматели, годом «выживания» и принятия «экстренных мер», позволяющих удерживать бизнес на плаву. А как Вы охарактеризуете 2017 год?

– Для меня и моего бизнеса это был год значительного роста. Как руководитель и предприниматель, я смогла не только приобрести новые компетенции высокого уровня, но и воспользоваться ими. Надо сказать, что я всегда училась – изучала и маркетинг, и психологию и многое другое. Теория вкупе с многолетней практикой (я в бизнесе с 18 лет) дала свои плоды – я запустила целых три инфраструктурных проекта. Конечно же, в родном городе Арамиле. Это такие проекты, как семейный парк, гостиничный комплекс и новая банкетная площадка.



Будущее Арамиля – это и мое будущее, и будущее моих детей.

– Арамилцев, наверное, больше всего порадовал семейный парк?

– Семейный парк – это новое для нашего бизнеса направление и это развлекательно-познавательный проект с патриотической ноткой. Там, например, есть этномузей под открытым небом, посвященный истории Арамиля, на месте которого 340 лет назад существовала Арамилская слобода. Мы воссоздали целую эпоху в архитектурном ансамбле из нескольких старинных домов, предметов быта. Думаем, что проект получит свое развитие в этнотуризме, проведении деловых и культурных мероприятий. Помимо музея, в парке работает Веревочный городок для детей, есть беседки для отдыха, футбольный и волейбольный корты, кафе. Вход в парк бесплатный для жителей Арамиля и гостей. Наш бизнес семейный, и каждый



ДЖЕМ
БИЗНЕС ГАЛЕРЕЯ

вносит свою лепту в реализацию новых проектов. Сегодня мы активно развиваем гостиничный бизнес. Построены два современных объекта со всей необходимой инфраструктурой, один из них мы предлагаем арендаторам, которых видим в качестве компаньонов. Мы готовы предоставить им льготные условия, в том числе арендные каникулы. Думаю, что такие виды услуг, как нетрадиционная и восстановительная медицина и другие будут востребованы горожанами и постояльцами гостиницы. Через Арамил, как Вы знаете, проходит транзитная автомагистраль, и в нашем отеле останавливается много разных гостей. Конечно же, на базе этого отеля будем проводить деловые мероприятия, всевозможные форумы и конференции. В частности, 7 декабря по инициативе администрации Арамиля на базе отеля пройдет первый в городе День инвестора. Мы давно и плотно сотрудничаем с местными властями, с главой городского округа Виталием Юревичем Никитенко. И власть, и бизнес заинтересованы в повышении

качества инвестиционного климата нашего города. Будущее Арамиля – это и мое будущее, и будущее моих детей. Я выпускаю газету «Арамилская слобода», где транслируются не только мероприятия нашей Группы компаний, но и события городского масштаба, истории жителей.

– Вы бы посоветовали свои друзьям, хорошим знакомым заняться именно семейным бизнесом?

– Безусловно. Я прививаю эту мысль своим друзьям, соратником и, даже, своим детям. У меня их двое. Как я сейчас иду по следам отца, учусь у него, делю с ним радости и невзгоды, так и мои дети, повзрослев, должны продолжить семейное дело. Если, конечно, у них не обнаружатся какие-то особые таланты художника, писателя, артиста.

– Но ведь и Вы могли бы не взваливать на себя тяжелую бизнес-ношу, а пойти в театральный институт, модельный бизнес...

– Выходит, не могла. Хочу признать, что предпринимательство для меня – это целый мир, где есть и творчество, и жизнеутверждающая философия.

– По-видимому, Вы дочь своего отца, – известного на Урале предпринимателя, у которого и высокий авторитет, и хорошая деловая репутация?

– Мне действительно нравится управлять своей жизнью, заниматься конкретным делом, инвестировать в развитие города. Наверное, на роду написано быть лидером. Поймала себя на мысли, что еще недавно была подвержена всяким сомнениям, так ли и то ли делаю в этой жизни. И вот эти сомнения рассеялись. Я уверена, что двигаюсь в правильном направлении, что я предприниматель по призванию. Хотя такой путь под силу решительным людям, тем, кто не боится сделать первый шаг.

– Именно это Вы говорите на заседаниях Комитета по развитию женского предпринимательства регионального отделения «Опоры России», и надо ли выделять женское предпринимательство в отдельную повестку?

– Надо! Я об этом открыто говорю и считаю, что отдельные структуры по развитию женского предпринимательства должны быть в разных региональных и федеральных общественных объединениях. Моя предпринимательская жизнь дала мне возможность открыть повестку женского предпринимательства. К сожалению, иногда мои предложения воспринимаются (мужчинами!) как своего рода феминизм. Но подумайте – женский бизнес своеобразен по своей структуре. Это и образовательные проекты, это индустрия красоты и здоровья. Словом, это виды предпринимательской деятельности, которыми мужчины занимаются крайне редко. Женщи-

ны – изобретатели технологий и изделий, облегчающих семейный труд, воспитание детей с ограниченными возможностями. Не случайно, именно женщина придумала памперсы, посудомоечную машину и многое другое. Поэтому в Комитете при «Опоре России» мы ищем пути продвижения разных видов бизнеса, возможности получения знаний для успешного ведения дела, делимся опытом, связями, обсуждаем новые идеи. Как раз перед тем, как дать Вам интервью, прошел бизнес-завтрак, где решался вопрос о вручении приза – скульптурной композиции в цветах триколора победителю конкурса «Женщина года» в номинации «Женщина в бизнесе». Так вот эту композицию придумала наша коллега по Комитету.

– То есть, общественная нагрузка это стимул жизненный?

– Я бы сказала, что общественная много значит для меня. И это не хобби, а жизненная необходимость. Общественную и спонсорскую деятельность я развиваю и в родном городе. Начала с создания клуба «Особые дети», где мамочки могут встречаться и решать волнующие их проблемы. Со временем мы вовлекли в эту организацию многодетные и малоимущие семьи. А это две тысячи арамилцев, которые всегда могут обратиться в наш благотворительный фонд.

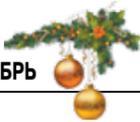
– Кого поблагодарите за этот год?

– Конечно, свою семью – отца, супруга, маму и детей. Поблагодарю свою команду, которая сегодня соответствует моим представлениям об идеальном коллективе. Каждого сотрудника я воспринимаю не только как подчиненного, но и как партнера. Опыт подсказывает мне, что команда может быть эффективной только при наличии высококлассных специалистов и их надлежащем мотивировании. Нельзя экономить на сотрудниках, их нужно поощрять и создавать для них комфортные и достойные условия. Мои работники – маркетологи, менеджеры, бухгалтеры отличаются высоким уровнем квалификации и могут выступать экспертами на форумах, семинарах и мастер-классах.

– Такие широкие взгляды, работа на общественном поприще и взаимодействие с властями – прямой путь в политику или во власть. Вы об этом не задумывались?

– Многие коллеги и друзья говорят мне об этом. Не забегая вперед, скажу, что сегодня в свердловской «Опоре России» мы формируем новую повестку, которая будет интересна всему предпринимательству Свердловской области. Я говорю не о тепличных условиях, так как бизнес всегда нацелен на преодоление преград. Я говорю о создании системы, в рамках которой работать будет комфортнее и безопаснее.

Наталья Горбачева



Кого и за что вы хотели бы поблагодарить в уходящем году?



Лилия ИВАНОВА,
предприниматель

– В этом году, как впрочем, все 14 лет присутствия на российском рынке, радуется, вселяет надежду и оптимизм коллектив. Все как один преданы своему делу, за что я им очень благодарна. Я благодарна своим многочисленным партнерам – меховым ателье, фабрикам, российским производителям за доверие и профессионализм. Только прочный союз и взаимовыгодное партнерство позволяет нам расширять и обновлять линейку изделий. Сегодня мы готовы предложить своим клиентам свыше 5000 изделий из овчины, каракуля, норки, бобра, песца.

Благодарим и поздравляем с наступающим Новым годом клиентов и хотим напомнить им о нашем специальном предложении – магазине постоянных распродаж «Шуба даром».

Бизнес не будет успешным в полной мере без сильного тыла – семьи. И я благодарна судьбе за то, что мой дом – действительно, моя крепость, моя тихая гавань и источник вдохновения. Хочу пожелать своим коллегам и всем предпринимателям, чтобы главные составляющие успеха – коллектив, партнеры, клиенты, семья – были верными, надежными на долгие годы вперед.



Константин МАЛЫШЕВ,
бизнес-тренер,
директор ООО «Уральский Центр Прикладного Бизнес Образования»

– Благодарность и глубокую признательность готов выразить, в первую очередь, своей команде. В нее входят профессионалы, люди чести, которые вместе со мной прошли испытания «огнем, водой и медными трубами» и, главное, готовы идти дальше. География нашей деятельности – десятки стран, где проживает русскоязычное население, в первую очередь, предприниматели, которым нужны системные знания в сфере управления своим бизнесом. И мы даем им эти зна-

ния, совершенствуя такое направление, как онлайн-обучение. Безусловно, хочется от всей души поблагодарить всех наших клиентов и партнеров за доверие.

А еще я солидарен с предпринимателями, которые считают, что удача в бизнесе во многом зависит от таких общечеловеческих ценностей, как семья, где тебя ждут, любят и понимают.



Наталья ВОЛОСНИКОВА,
предприниматель

– Хочу поблагодарить коллектив, своих милых, заботливых и ответственных девочек. Наше предприятие – это детские сады, в которых воспитываются сотни маленьких екатеринбуржцев. И мои сотрудники делают все возможное, чтобы на нашей территории детства было уютно, интересно и безопасно.

Благодарю Министерство образования Свердловской области за доверие, за то, что дают возможность индивидуальным предпринимателям заниматься развитием дошкольного образования. Отдельная благодарность в

адрес Комитета по развитию женского предпринимательства Свердловского отделения ООО МиСП «Опора России». Комитет, во главе с активной Анастасией Климиной, умеют зарядить уверенностью в том, что следующий год станет новым этапом в развитии, принесет больше успехов.

И конечно, немало теплых слов я хочу сказать моей большой семье: нашим бабушкам и дедушкам, любимому мужу и моим 4 детям за поддержку моих начинаний и вдохновение на неожиданные идеи.



Евгений АРТЮХ, председатель Попечительского совета Свердловского регионального отделения «Опоры России»

– Моя благодарность в уходящем году, прежде всего, моей семье, моим близким. Я благодарен им за преданность. Они – ис-

точник моих сил, энергии, человеческого счастья. И я благодарен Всевышнему за то, что мои родные здоровы, что они рядом со мной!



Антон АЗАРОВ,
директор ООО «Управляющая компания «Губерния»

– Я благодарен многим людям за поддержку, понимание, дружбу. Но особую благодарность в уходящем году хочу выразить Президенту РФ Владимиру Путину за то, что малый и средний и малый бизнес начинают принимать всерьез. Благодаря тонкой корректировке законодательства (возможно, не так быстро, как хотелось бы многим моим коллегам) предпринимателей перестали считать спекулянтами.

Пришло понимание того, что малый бизнес становится опорой страны. И в этом большая заслуга депутата Госдумы РФ, координатора национально-освободительного движения (НОД) Евгения Федорова. Премного благодарен я известному на Урале бизнесмену, директору компании «Завод ЭМА» Андрею Калетину, который обогатил меня новыми и полезными для ведения бизнеса знаниями и технологиями.



Сергей МАРТЬЯНОВ,
директор ООО «Финансово-Аналитические Системы»

– Прежде всего, я хотел бы поблагодарить своих стратегических партнеров – компании НП «Сапфир», ООО «741Студиос.ру» за сотрудничество и поддержку. В содружестве с ними мы смогли реализовать крупные проекты в области программного обеспечения, информационных технологий. Например, открывшийся чуть более года назад в Екатеринбурге «Музей компьютеров», экспозиция

которого насчитывает свыше 600 экспонатов, включая образцы компьютерной техники середины прошлого века. Активно развивается образовательное направление, включающее серии мастер-классов. Конечно же, хочется поблагодарить наших клиентов за доверие и признательность, поздравить с наступающим Новым годом и Рождеством и пожелать финансового благополучия, удачи и успехов в жизни.



Михаил БЕЛЕНКИЙ,
президент «Некоммерческого партнерства «УралЭко»

– Прежде всего, хочу поблагодарить Галину Юрьевну Пахальчак, которая возглавляет общественный совет при Министерстве природных ресурсов и экологии Свердловской области и является вице-президентом Уральской ассоциации экологических ответственных предприятий (УралЭко). Ее грамотные доводы и аргументы, огромный опыт работы на посту заместителя министра природных ресурсов Свердловской области в 2001-2009 годах, обеспечи-

вают конструктивное взаимодействие нашей ассоциации, отраслевых ведомств, промышленников, позволяя решать актуальные вопросы по защите окружающей среды. Объявленный Президентом РФ Год экологии завершается. Создан задел для многих важных начинаний, которые мы вместе с коллегами продолжим в 2018 году. Спасибо всем, кто стоит на защите природы и человека. С наступающим Вас Новым годом и светлым Рождеством!



Александр МАЛЬЦЕВ,
управляющий магазина

– Уходящий год был не простым. Но благодаря сплоченной работе мы смогли преодолеть все невзгоды уходящего года. Хочется поблагодарить каждого из вас, ведь именно с вашей помощью мы имеем возможность дарить комфорт и уют для ваших ног. Широкий ассортимент, высокое качество изделий, а также возможность предложить демократичные цены, делают покупки в нашем салоне незабываемыми. Каждый из наших клиентов не просто покупатель, но так же и наш Друг. Так что они всегда могут рассчитывать на «теплый прием».

Отдельное спасибо хочется сказать нашим поставщикам. Благодаря вашему профессионализму и лояльности мы можем радовать наших клиентов круглый год.

Скоро наступит новый, 2018 год, хочется пожелать всем и каждому сил и терпения. Ставьте новые амбициозные задачи и решайте их. А если что-то не получается, ни в коем случае не опускайте руки. Научитесь создавать и созидать.

В 2018 году салон обуви ANTISTRESS будет дарить самые лучшие ощущения вам и вашим близким. С наступающим Новым годом!



БИЗНЕС НЕ РАСТЕТ:

Какой должна быть политика владельцев бизнеса в новой экономической реальности, сложившейся после кризиса?

То, что многие восприняли как затянувшийся кризис, в действительности – новая экономическая реальность России. Предпринимателям не стоит себя обманывать, но стоит адаптироваться к изменившимся условиям. Какие компетенции необходимо развивать? Какие факторы учитывать? Как снижать удельные издержки на единицу продукции без потери качества? Об этом и многом другом редакция побеседовала со Святославом Бирюлиным.

Ред.: Святослав, какие проблемы, по вашему мнению, сегодня наиболее актуальны для топ-менеджеров и владельцев компаний среднего размера?

Святослав Бирюлин: На мой взгляд, главная проблема, которая сейчас стоит перед топ-менеджерами и владельцами компаний – это отсутствие компетенций, которые необходимы для работы на современном рынке. Это, прежде всего, компетенции в маркетинге, продажах, эффективности. Долгие годы мы наблюдали интенсивный рост рынка, а затем спад, ошибочно воспринятый как временный кризис, который нужно просто переждать. Во многих компаниях это не побудило владельцев, руководителей к наращиванию необходимых компетенций. Более или менее появились компетенции в финансах и управлении персоналом, но во всем, что касается маркетинга, продаж, эффективности организации (логистики, производства, управлении внутренними процессами), компетенций катастрофически не хватает.

Ред.: Некоторые эксперты дают оптимистичные прогнозы, предрекая экономический рост. Вы с ними не согласны?

С.Б.: Я думаю, что они выдают желаемое за действительное. Я не вижу предпосылок для роста. Внешний политический фон остается крайне неблагоприятным. Пока неизвестно, как ситуация изменится после президентских выборов 2018 года. Уже понятно, что санкции – это на годы. Внутренние ресурсы? Неясно, откуда они возьмутся у нашей страны. Я считаю, что если ситуация и станет лучше, то просто потому, что плохо не может быть долго. Кризис – это краткосрочное явление. А улучшение будет происходить черепашьями темпами, на доли процента в год. Прежнего изобилия и благополучия в любом случае уже не будет. Нынешняя ситуация – это новая норма экономики, она будет такой еще десяток лет точно. Возможно, с небольшим приростом при самом оптимистичном сценарии.

Ред.: Почему для компаний сейчас так важен поиск уникального или хотя бы улучшенного торгового предложения?

С.Б.: Это связано с тем, что огромное количество товаров сейчас «комодитизируется». Мы наблюдаем это на самых разных рынках. Постепенно качество товаров, предлагаемых различными производителями, и их потребительских свойств начина-

ет сближаться до степени смешения. На многих рынках уже очень сложно выделиться в продукте как таковом. Автомобили среднего класса уже крайне незначительно отличаются по комплектации от автомобилей класса люкс. И большое количество потребителей уже не хочет переплачивать за значок на капоте. Маркетологи говорят, что идея УТП как уникального торгового предложения уже умерла. Если придумать что-то новое, это будет быстро скопировано. Поэтому речь сейчас идет об улучшенном торговом предложении. Но и его уже не удается найти в какой-то одной нише, его нужно создавать вокруг каких-то мелочей, деталей. Не вокруг самого товара, а чаще всего вокруг сервиса.

Ред.: Можете ли вы привести удачный пример улучшенного торгового предложения?

С.Б.: Первый удачный пример – производственная компания «Технониколь». Она выстроила стратегию вокруг низкой цены при хорошем качестве товара, которой она добивается при помощи очень высокой внутренней эффективности работы организации. При этом они оказывают очень качественный сервис своим дилерам и дистрибуторам, с ними комфортно работать. И они достаточно глубоко контролируют сбытовые цепочки. У «Технониколь» сложный товар – утеплитель, наплавляемая кровля и др. Такому товару сложно создать УТП. Поэтому все закручено вокруг удобства и низкой цены.

Второй пример – «Додо Пицца». Конечно, сама по себе пицца должна быть вкусной. Но я очень сомневаюсь, что можно добиться преимущества за счет уникальных вкусов. Во-первых, их легко скопировать. Во-вторых, потребитель пиццы не ждет уровня высокой кухни. А вот качественный сервис, то есть умение доставлять быстро – это важно и это сложно сделать. Но «Додо Пицца» с этим успешно справляется и благодаря этому растет. К тому же компания создает для своих партнеров, франчайзи такие условия, при которых те могут действительно зарабатывать. Соответственно, они лояльны «Додо Пицца», работают по стандартам, не стремятся их нарушать.

Ред.: Всегда ли поиск улучшенного торгового предложения лежит в области сервиса? Как его искать?

С.Б.: Прежде всего, у компании должна быть развитая функция мар-



Святослав Бирюлин – практикующий управленец и консультант с опытом управления компаниями с оборотом до 8 млрд и численностью до 3500 человек. С 2012 года в консалтинге – разрабатывает успешные стратегии для частных и государственных российских компаний. Автор нескольких книг о стратегии бизнеса. Входит в совет директоров нескольких частных и государственных компаний. Бизнес-образование – степень MBA («Стратегический менеджмент», 2006 г.), сертификат Certified Director Лондонского института директоров в области корпоративного управления. Лауреат премии «Директор года» 2015.

кетинга. Без этого компания действует вслепую. Без этого не может быть никакого УТП. Конечно, можно случайно угадать, но вероятность этого очень невелика. Нужно гораздо глубже, чем раньше, понимать, что нужно потребителю. Потребитель теперь в основном покупает категории: просто хлеб, просто шампунь и т.д. Он все меньше дифференцирует, поэтому производителю все сложнее дифференцироваться. На первый план начинает выходить удобство покупки, возможность совершить покупку с мобильного устройства, купить быстро, недорого, с доставкой в удобное время. Поэтому я считаю, что в УТП все большую и большую роль играет сервис. Хороший сервис скопировать очень сложно. Это зачастую не удается даже компаниям с большими деньгами. Соответственно, тот, кто сумеет раньше преодолеть проблему с качеством сервиса, сможет дольше наслаждаться своим конкурентным преимуществом.

Ред.: Что конкретно для этого должен сделать топ-менеджер или собственник? Сфокусироваться на развитии функции маркетинга? Или требуется что-то еще?

С.Б.: Сфокусироваться на функции маркетинга – это однозначно. Допустим, собственнику, топ-менеджеру, сотрудникам удалось найти какие-то уникальные вещи, за счет которых можно отстроиться. Следующий этап – это умение воплотить идею на практике. А это пока большая проблема для российских компаний. Совершенствование внутренних процессов, как текущих, так и новых – это тоже большая проблема. Российские предприниматели очень креативны, у них часто рождаются отличные идеи, которые они потом не могут реализовать.

Соответственно, нужно обязательно заниматься вопросами операционной эффективности и делать это каждый день. Нанимать людей, которые умеют это делать, привлекать консультантов, которые помогают выстроить процессы и внедрять проектный менеджмент. То есть делать так, чтобы все задуманные проекты осуществлялись вовремя

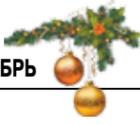
с требуемым результатом и не выходили за рамки бюджета. Это сложно, это серьезная работа, которую предприниматели в России не очень любят делать, потому что здесь требуется не столько креативность, сколько системность и последовательность. Каждый день трудиться над тем, чтобы сегодня компания работала чуточку лучше, чем вчера.

Ред.: Что делать, если собственник чувствует, что не сможет выполнять такую системную, не творческую работу?

С.Б.: Тогда ему нужно найти директора, управляющего, который будет выполнять такую работу. Наделить его соответствующими полномочиями и поддерживать. То есть поделить с ним в какой-то степени властью. Может быть, оставив за собой функции стратегических поисков развития. Найти квалифицированных специалистов для решения подобных задач – это, кстати, тоже проблема. Потому что они много лет не были востребованы. Их мало. Откуда им взяться, если не было спроса? По моим наблюдениям, с этой проблемой более или менее успешно справлялись компании, у которых была одна общая черта – они очень много вкладывали в обучение и развитие персонала, не жалели на это ни времени, ни денег. Что толку, если собственник самый умный в компании? Умными должны быть все.

Ред.: Допустим, креативный собственник нанимает директора, который компенсирует его неспособность к системной работе. Но это будут два совершенно разных по характеру, по темпераменту, по складу ума человека. Насколько легко им будет ужиться вместе?

С.Б.: Это сложно. Это тоже очень важно, я много писал о том, что собственник бизнеса – это профессия. Это не только человек, который придумал и реализовал на практике бизнес-идею. Что хорошего, если бизнес просуществовал десяток лет, а потом не смог адаптироваться к новым условиям?



ЧТО ДЕЛАТЬ СОБСТВЕННИКАМ?

То есть либо собственник должен сам стать генеральным директором, если у него к этому душа лежит, либо он должен понять, чего он делать не хочет или не может, и дать соответствующие полномочия и права тому, кто будет это делать за него. Возможно, ему будет сложно ужиться с таким человеком, поэтому потребуются очень большая работа над собой. Предприниматель должен осознать, что если он хочет быть эффективным как собственник, он должен научиться доверять этому человеку, научиться не вмешиваться в то, в чем сам не разбирается и т.д. И я знаю достаточно российских предпринимателей, которым на это хватит и ума, и силы воли.

Ред.: Многие руководители говорят, что страдают от отсутствия компетентных людей на рынке труда. Как вам кажется, эта проблема действительно так остра или руководители в чем-то заблуждаются?

С.Б.: С одной стороны, действительно, эта проблема стоит очень остро. Потому что многие годы, с тех пор, как в России появился свободный рынок, профессионалы были не нужны. Люди средних способностей и знаний добивались успеха, просто потому что рынок был для них благоприятным. А решать проблему нехватки профессионалов можно только одним способом – выращивать компетенции внутри компании. Например, в «Технониколь» практически невозможно попасть на руководящую должность извне. Компания очень много тратит на обучение и развитие руководителей, там соответствующая культура. Надо брать способных людей и развивать их за свой счет. Даже с риском, что они могут уйти и эти вложения не окупятся. Это неизбежный предпринимательский риск. Да, это очень тяжелый и длительный процесс. Но рынок труда, к сожалению, не таков, чтобы можно было выйти и купить быстро и недорого классного профессионала.

Ред.: А что вы называете «умной операционной эффективностью»?

С.Б.: Я считаю, что умная операционная эффективность – это то, что ведет именно к эффективности. Когда мы начинаем говорить об этом с предпринимателями, часто выясняется, что они смотрят на эффективность как на снижение издержек. А это, на мой взгляд, очень узкий подход. Эффективность компании определяется не столько низкими издержками как таковыми, сколько удельными издержками, то есть издержками на единицу продукции. А предприниматели оценивают какие-то проекты по повышению эффективности и снижению издержек в абсолютном выражении.

Пересчитать на единицу продукции, на одну транзакцию, на одну отгрузку, на одну продажу – это гораздо правильнее. Но снижение издержек – это еще не самое важное. Самое важное –

это способность компании создавать ту ценность, благодаря которой она существует и благодаря которой ее клиенты у нее что-то покупают за меньшую цену, за меньшее время, с лучшим качеством.

Умная эффективность может быть в компаниях, в которых, в первую очередь, четко сформулирована клиентская ценность, то самое УТП, которые ясно понимают, какие особенности продукта (который нужно понимать шире, не как физический товар) являются для нее ключевыми, и доставляют эту ценность потребителю именно в том виде, в каком он хочет, и по той цене, которую он готов заплатить. Это и есть эффективная компания. А не та, в которой постоянно снижаются издержки. Издержки могут вырасти, но самое главное, чтобы продукт, ради которого потребитель вступает в коммуникацию с компанией, был очень высокого уровня.

Ред.: Как добиться снижения удельных издержек на единицу продукции, не потеряв качество или даже повысив его? Всегда ли это в принципе возможно?

С.Б.: Я думаю, это возможно в большинстве случаев. Самое главное, что сейчас в России крайне мало предприятий, где этим занимаются системно. А если этим системно не занимались последние несколько лет, значит, там есть огромные возможности для улучшения. Для решения этой задачи нужна очень кропотливая работа по картированию всех потоков. Это касается как производственных, так и непроизводственных компаний. Технология картирования потоков позволяет четко понять, каким образом движется продукция, информация внутри этого процесса создания ценности, сколько времени что занимает. Когда эту работу делаешь

системно, очень быстро начинаешь замечать, где можно что-то улучшить. Это процесс, который нельзя остановить. К тому же у любой компании есть какой-то ресурс и изменение его загрузки может стать источником повышения эффективности.

Производство, автопарк, офис – это ресурс, который используется в производстве основного продукта. Он доступен 24 часа в сутки 365 дней в году. Но многие компании используют его только восемь часов в день пять дней в неделю. Не во всех, но во многих случаях дополнительная загрузка этого ресурса приводит к очень серьезному экономическому эффекту. В некоторых случаях хорошим бизнес-решением может быть снижение отпускных цен, увеличение объема продаж и объема выпуска, переход на двухсменный режим работы. Получается, что издержки, которые мы несем на содержание ресурса, списываются на большее количество продукции. И даже незначительного снижения цен, например, на 5%, достаточно, чтобы резко увеличить продажи.

Ред.: Какую роль играет диджитализация в деле снижения удельных издержек без потери качества? Какие инструменты и технологии сейчас доступны руководителям компаний?

С.Б.: Это различные системы, имеющие самый разный функционал. Например, связанный с логистикой – программы, которые позволяют оптимизировать маршруты. Они позволяют снизить удельные издержки на перевозку без какой-либо потери качества. Даже с выигрывшем в качестве, потому что ваши сроки доставки товара станут более предсказуемыми. Программы, которые нужны для обработки информации. Например, колл-центры, чат-боты, которые позволяют снизить

издержки на простые операции. Даже элементарное переводение заказов в интернет позволяет сократить число людей и снизить число ошибок.

Существует большое количество программ для автоматизации производства, помогающих значительно повысить эффективность за счет выдачи большего количества продукции в единицу времени. В интернет-торговле это все, что касается рекламы – от грамматики до анализа данных. То есть компании, у которых по крайней мере один из каналов находится в интернете, благодаря цифровым технологиям получают колоссальные возможности по анализу данных, созданию уникальных предложений для клиентов, уникальных программ лояльности для разных групп клиентов. Это все позволяет снизить издержки и повысить продажи.

Ред.: Вы утверждаете, что увлечение цифровыми каналами сбыта не всегда себя оправдывает, не всегда применяется правильно, и потому не оправдывает ожидания. Что делать компаниям?

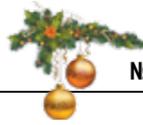
С.Б.: Я считаю, что холодные звонки и активные продажи хоронить рано. Хотя это зависит от отрасли. Я не очень верю, что можно подавать что-либо частным лицам, звоня им на мобильные телефоны. Вот это действительно уже устаревшая технология. А вот в B2B активные продажи и холодные звонки никуда не делись. И будут существовать еще долго. Одна оптовая компания долгое время пыталась использовать цифровые каналы: давала рекламу в «Яндекс.Директ». Но их потребители, мелкие оптовые компании, ничего не ищут в интернете, потому что регулярно получают коммерческие предложения от других крупных оптовых компаний. Многие выбирают не совсем правильные цифровые каналы из-за их простоты.

Что делать компаниям? Понимать, что так или иначе взаимодействие с потребителем должно быть активным. Если говорить о B2C, то цифровые технологии дают компаниям возможность установить более индивидуальные отношения с потребителями. Компании ведут блоги, рассказывают истории, выстраивая вокруг этого коммуникации с потребителем. Это не прямое предложение товара со скидкой, а более опосредованный метод воздействия. Я думаю, со временем на передний план будут выходить все более сложные формы взаимоотношений с потребителем. Я не хочу сказать, что реклама умерла, она еще долго будет жить. Но пробиться к потребителю при помощи таких прямых средств как реклама становится все сложнее. Поэтому более скрытые и сложные формы контакта с потребителем – это будет трендом.

Собственно говоря, этот тренд уже проявился.



Мария Пикалова
редактор, Москва



25 лет вместе с Домом книги

Статистика утверждает, что в России стали меньше читать, особенно печатную книгу...

Как живут сейчас книжные магазины попробуем выяснить с генеральным директором сети книжных магазинов «Дом книги» Сулык Галиной Анатольевной.



– Галина Анатольевна, во-первых позвольте поздравить с 25-летием сети «Дом книги»! Скажите, как Вашей сети удается занимать устойчивые позиции на рынке, в чем секрет Вашего бизнеса?

– Главный секрет любого бизнеса – это люди, увлеченные любимым делом, позитивно настроенные и работающие в команде! Сегодня реализация качественного ассортимента (а это более 50 000 наименований книг!) и интересных мероприятий, позволяет нам не только сохранять устойчивые позиции на рынке, но и развиваться. В этом году нам 25 лет! И подарок, который мы сделали себе и, прежде всего, нашим покупателям района ЖБИ – это новый магазин на Сыромолотова 22, который начал свою полноценную работу в 2017 году. В основе стратегии нашей сети положено также соответствие новым современным трендам.

– И какие основные тренды применяются в Вашей сети?

– Сейчас покупатели идут в книжные магазины не только за книгой, они ищут приятную атмосферу и положительные

эмоции. И мы в свою очередь, помимо основной книготорговой деятельности занимаем активную позицию в реализации комплекса мероприятий, направленных на повышение читательской активности, интеллектуального потенциала, роста творческой активности детей и взрослых. За 2017 год мы организовали и провели порядка 200 мероприятий для детей и взрослых. Сейчас в Екатеринбурге, конечно, проводится огромное количество мероприятий для детей и взрослых, но они не всем доступны из-за высокой стоимости. Все мероприятия проводятся в «Доме книги» бесплатно, и это немаловажно!

– Какие из самых масштабных проектов были реализованы в 2017 году?

– Самые запоминающиеся проекты этого года – участие сети «Дом книги» в проектах «Читай Екатеринбург», «Библионочь», «Время читать!», «Толстяки на Урале». А также уже полюбившиеся

многим проекты: «Творческая студия Дом книги», книжные квесты, экскурсии с школьниками, студентами и множество конкурсов, розыгрышей в соцсетях (ВКонтакте, Фейсбук, Одноклассники).

– Какая литература востребована сейчас?

– Наибольшим спросом, как и всегда, пользуется художественная и детская литература, а также сейчас наблюдается интерес к книгам о здоровье, психологии и бизнесе.

– Какие книги Вы могли бы порекомендовать в помощь для руководителей?

– Приведу Вам самых рейтинговых сейчас авторов в деловой литературе: Батырев Максим «45 татуировок менеджера», Горяев Тимур «Шпаргалки для боссов», Фридман Александр «Вы или Вас», а также устойчивые позиции занимает Рэнд «Атлант расправил плечи».

Руководители любят изучать книги по психологии. И здесь отмечу: Воробьев «Самозапуск», Лабковский «Хочу и буду», Диспенза «Сила подсознания, или как изменить жизнь». Эти авторы помогают читателям ответить на многие вопросы, которые их интересуют.

– Ближится Новый год. Что Вы посоветуете в подарок своим покупателям?

– Не устанем повторять, что книга – лучший подарок! В этом мы убеждаемся, чувствуя активность покупателей в праздничные дни. В сети магазинов

всегда наиболее полно представлены эксклюзивные подарочные альбомы и книги по Екатеринбургу и Уралу. Сейчас всё больше книготорговые предприятия расширяют свой ассортимент сопутствующими направлениями, такими как канцелярские товары и сувенирная продукция. И в наших магазинах также представлен богатый ассортимент сувенирной и подарочной продукции.

– Чем будете радовать в новом году? Какие ориентиры ставите?

– 2018 год будет богат на знаменательные события, такие как: Чемпионат мира по футболу, празднование 295-летия Екатеринбурга, 80-летие уральского писателя Владислава Крапивина. И в новом году мы также будем стараться развиваться и приятно удивлять своих покупателей! Сеть магазинов «Дом книги» продолжает держать курс на развитие!

МАГАЗИНЫ СЕТИ «ДОМ КНИГИ»

г. Екатеринбург	
ул. Антона Валека, 12	+7 (343) 289-40-45
ул. Викулова, 33/1	+7 (343) 203-30-04
ул. В. де Геннина, 33	+7 (343) 366-78-22
ул. 8 марта, 149, ТРЦ «Мегаполис» (4 этаж)	+7 (343) 385-05-37
ул. Техническая, 63, ТЦ «7 ключей» (1 этаж)	+7 (343) 366-94-66
ул. Опалихинская, 15	+7 (343) 245-32-33
ул. Заводская, 17	+7 (343) 205-15-30
ул. Баумана, 3	+7 (343) 331-14-61
ул. Сыромолотова, 22	+7 (343) 207-40-45
г. Верхняя Пышма	
ул. Уральских рабочих, 49	+7 (34368) 5-86-66
г. Березовский	
ул. Красных героев, 3	+7 (34369) 4-31-56

«Курьеры, курьеры, 10000 одних курьеров!»

В наши дни стремительно развиваются современные технологии обмена информацией и доставки грузов. Бурно цветет интернет-торговля, не менее динамично развивается логистика всех уровней. Одним словом, мир изменяется...

Однако остались предметы и бумаги, которые все же приходится доставлять лично. Мы наблюдаем новое расслоение общества: люди, которым некогда ездить и люди, которые готовы возить и двигаться быстро. Это – курьеры, сотрудники службы доставки.

Рынок курьерской доставки бурно растет даже в кризисных условиях. Рост рынка оценивается от 10 до 20% в год. Это происходит и в Екатеринбурге и в других крупных населенных пунктах области. Во многом, бурное развитие службы доставки в России связано с тем, что почтовая инфраструктура в нашей стране сильно отстает от мирового уровня. Развивается посылочная

торговля, торговля по каталогам, интернет-коммерция. Для клиентов крайне ценной является возможность проверить состав посылки при курьере. В данном случае альтернатив квалифицированным службам доставки просто не существует.

Надежный курьер – находка для компании. До-

ставить корреспонденцию вовремя, в целостности и сохранности – основное в должностных обязанностях курьера, но и здесь могут возникнуть сложности. Поэтому в должностную инструкцию курьера также стоит добавить обязанность самостоятельно уточнять местоположение и часы работы адресата, а также немедленно информировать заказчика, если задание не было выполнено. В курьерской работе сегодня необычайно высоко ценятся деловая надежность и порядочность, а также способность быстро передвигаться и четко сообра-

жать и формулировать свои мысли и предложения.

Кто же может и, главное, способен работать курьером?

Таких людей немало! Это могут быть:

1. Активные пенсионеры
2. Учащаяся молодежь
3. Лица, временно ожидающие трудоустройства и/или желающие улучшить условия работы
4. Люди, ищущие дополнительный заработок.

Надо понимать, что начинающий курьер может значительно повысить свою квалификацию сразу: он просто будет легче, качественнее и быстрее выполнять доставки.

Эти тонкости преподают на курсах «Менеджер курьерской доставки» в Учебно-тренинговом центре «Виктория». Программа курсов составляет 20 учебных часов (или 5 дней по 4 часа). Занятия проходят в центре Екатеринбурга (Белинского, 83). Имеется удобный транспортный подъезд. В программе обучения курсы: по документальному обеспечению работы курьера и правилам работы с документами; деловое общение; охрана труда; «Городоведение»; основы личной безопасности.

После прохождения Программы слушатель будет знать и уметь:

- правила учета, хранения и доставки деловых бумаг, пакетов, писем, книг и т.п. по назначению.

- правила делового этикета и служебного общения

- доставлять деловые бумаги, пакеты, письма, книги и т.п. по назначению и указанию Заказчика или руководителя, а также получать их и доставлять от других организаций и лиц.

По окончании курсов выпускникам вручается сертификат. Обучение ведется по мере набора групп.

Полученные знания и навыки позволяют нашим выпускникам быстро и продуктивно влиться в коллектив любой организации, нуждающейся в курьерских услугах, и стать ценным и компетентным менеджером курьерской доставки.

Дополнительную информацию вы можете получить, обратившись в наш Учебно-тренинговый центр «Виктория».



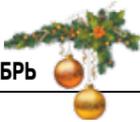
Учебно-тренинговый центр
ВИКТОРИЯ

Наши координаты
620026 г. Екатеринбург, ул. Белинского д. 83, оф. 1701

Тел.: +7 (912) 045 55 92;
+7 (343) 372 55 92

e-mail: victory-centr@yandex.ru
сайт: www.victory-centr.ru

Режим работы
Пн.-пт., с 9.00 до 18.00, без перерыва.



ПОМОГАТЬ, А НЕ ШТРАФОВАТЬ

Состоялось совещание руководителей прокуратуры и надзорных служб по вопросам правовой защиты субъектов предпринимательской деятельности.

Заместитель прокурора Ленинского района Варданян А.А. отметил, что за 9 месяцев текущего года в прокуратуру не поступали письменные обращения предпринимателей об обжаловании действий контролирующих служб и органов муниципальной власти. Проверками прокуратуры фактов проведения неоднократных контрольных мероприятий хозяйствующих субъектов не выявлено.

Участники совещания в своих выступлениях сообщили о различных формах проводимой работы: координационных советах, семинарах, встречах с предпринимателями, личных приёмах, информационных конференциях по разъяснению новых законодательных актов, касающихся малого и среднего бизнеса. Периодически решаются и организационные вопросы. Так в Ленинском районе обновлён состав общественного совета, в который вошли представители всех отраслей предпринимательства, а председателем

совета избран опытный предприниматель Тихоненко С.В..

Сегодня наиболее злободневными в районе являются вопросы размещения нестационарных объектов. Была озвучена статистика проверок и выявляемых нарушений.

На совещании высказаны критические замечания на действия представителей налоговой инспекции по фактам необоснованного наложения штрафов. На кричащих проблемах предпринимателей остановился член правления Областного Союза малого и среднего бизнеса, общественный помощник уполномоченного по защите прав предпринимателей И.А. Зятев. Он привёл конкретные факты безнаказанных нарушений надзорных органов, ущемляющих предпринимателей, наносящих им материальный и моральный ущерб. Исходя из своего 30-летнего опыта, он также посоветовал как предотвратить подобные нарушения прав и защитить законопослушных тружеников.

Представитель Госпожнадзора сообщил о значительном ослаблении требований к предпринимателям, о «надзорных каникулах» проверок. Так штрафные санкции, приостановка и закрытие малого предприятия теперь применяются лишь к нарушениям, представляющим угрозу жизни. Причём, с третьего раза после двух предупреждений.

Присутствующие озабоченно-осторожно высказались по поводу редкого обращения предпринимателей в надзорные органы с жалобами. Было отмечено, что предприниматели не всегда удовлетворены их рассмотрением и оперативным реагированием на критические сигналы о нарушении прав. Это говорит о том, что предпринимательское сообщество утратило веру в работу контролирующих и надзорных органов. Такое положение вынуждает

предпринимателей уходить «в тень», сокращает численность индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, сдерживает приток молодёжи в бизнес.

Совещание решило усилить разъяснительную работу с предпринимателями, не эпизодически, а системно оказывать им поддержку, помощь, вести профилактическую работу.

Будаев А.П.

Комментарий к совещанию Генерального директора ООО ТМО «ИТАЛЛ» И.А. Зятева.

Надо отметить активизацию работы с малым бизнесом в Ленинском районе под патронажем прокуратуры.

Одновременно обратить внимание на то, что предприниматели не верят в госорганы по их защите, а отсюда и отсутствие обращений. Это могут подтвердить и на примере своей работы. Высказаны критические обращения в адрес налоговых инспекций, которые используют «драконовские» методы в отношении предпринимателей и просто граждан. Есть факты и по незаконным взысканиям, «якобы недоимкам». Приведу пример из моего опыта, когда деньги возвращаются лишь по решению суда. Но в этом случае уходит время, деньги изъяты,

возврата нет, а компенсация происходит лишь в виде зачёта будущих налоговых платежей.

Много к тому же нареканий в адрес судебных исполнителей. Есть решение суда, а исполнения тянутся годами. Подобные нарекания поступают и от отдельных граждан, когда требуют оплату за давно проданные автомобили, гаражи, завышенно начисленные налоги и т.п.

Предложения:

1) Строже применять меры к нерадивым чиновникам вплоть до отлучения от «кресел».

2) Сократить возможность финансовых взысканий без судебных решений. Пусть надзорные органы обращаются в суды и только по решению суда применяют финансовые взыскания.

Центр поддержки предпринимательства – проект Свердловского областного отделения ОПОРЫ РОССИИ, созданный для оказания бесплатной консультационной и информационной поддержки малому и среднему бизнесу Свердловской области.

БЕСПЛАТНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ:

1. Юридические вопросы	7. Найм, управление персоналом, кадровая политика
2. Бухгалтерии и налогообложение	8. Поддержка стартапов
3. Финансы и планирование	9. Информирование по возможностям государственной поддержки в Свердловской области
4. Менеджмент и развития бизнеса	
5. Участие в государственных торгах	
6. Маркетинг, реклама и продвижение	

Запись на консультации:
(343) 247-20-37, 7-982-624-42-42
center-opora@yandex.ru
<http://center.opora-66.ru/>

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. (A5, 1+0) Стоимость 290 р/шт.

Подробности уточняйте у менеджеров компании

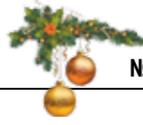
Рекламно-производственная студия «Лео Дизайн», г. Екатеринбург, ул. Чернышевского, д. 1, тел.: (343) 376-33-73, 376-49-96, 376-34-70, e-mail: a1214@list.ru, www.leo66.ru

25-28 ДЕКАБРЯ
ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ ОТ 12 ДО 16 ЛЕТ
15.00 И 18.00

ВАС ЖДУТ ФЕЕРИЧНАЯ ДИСКОТЕКА, МУЗЫКАЛЬНЫЕ СЕТЫ ОТ DJ, ПОДАРКИ, КОНКУРСЫ И СЮРПРИЗЫ!

НОВОГОДНЯЯ ВЕЧЕРИНКА

12+ КВЕРТНЫЙ ЗАЛ им. М.В. ЛАВРОВА. ПРОСПЕКТ КОСМОНАВТОВ, 23
ИНФОРМАЦИЯ: (343) 331-29-94 · КАССА: (343) 331-30-09 · WWW.URFOLK-ART.RU



Допуск СРО – фундамент строительного бизнеса?

Как известно членство в СРО обязательно для всех предприятий, кто занимается строительным и архитектурным проектированием, инженерными изысканиями, а также капитальным строительством и реконструкцией зданий, строений, сооружений.

В связи с принятием Федерального закона от 03.07.2016 г. № 372-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» – (далее Закон о внесении изменений) Градостроительный кодекс претерпел ряд изменений.

Так в соответствии с ч. 3 ст. 55.6 ГрК РФ (в ред. от 01.07.2017 г.) членами саморегулируемой организации, основанной на членстве лиц, осуществляющих строительство, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) юридические лица, зарегистрированные в том же субъекте Российской Федерации, в котором зарегистрирована такая саморегулируемая организация.

Данные положения закона предписали всем строительным организациям, осуществляющим свою деятельность на основании членства СРО, вступить в СРО по региональному принципу.

Но все было бы без проблем и юридических притязаний, если бы не реалии российской действительности. Так Законом о внесении изменений предусмотрена целая процедура о выходе из состава членов «старого» СРО и переводе компенсационного взноса, минимальная стоимость которого для некоторых предприятий, исходя из специфики выполнения ими работ, составляет 500 000 рублей.

Законодателем в п. 1 ч. 5 ФЗ № 372 от 03.07.2016 г. предусмотрено, что индивидуальные предприниматели и юридические лица, являющиеся членами некоммерческой организации, имеющей статус саморегулируемой организации, в срок не позднее 1 декабря 2016 года обязаны письменно уведомить такую некоммерческую организацию о намерении добровольно прекратить членство в такой саморегулируемой организации, в том числе с последующим переходом в другую саморегулируемую организацию.

В соответствии с ч. 6 ФЗ № 372 от 03.07.2016 г. членство в саморегулируемой организации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, направивших в саморегулируемую организацию уведомление, предусмотренное п. 1 ч. 5 указанного Закона, прекращается с даты, указанной в таком уведомлении, **но не позднее 1 июля 2017 года.**

Члены СРО в массовом порядке стали выходить из саморегулируемых организаций, не отвечающие региональному признаку, но в свою очередь «старые» СРО не торопились возвращать, а точнее переводить компенсационные взносы в «новую» СРО, отвечающую региональному признаку. Другими словами «старые» СРО создали ряд препятствий в целях не допустить перевод средств компенсационного фонда при



Гузаева Галина Анатольевна, адвокат, преподаватель Кафедры Частного права Уральского Института Управления РАНХиГС при Президенте РФ (г. Екатеринбург), специалист в области вещного и корпоративного права

переходе члена в другую СРО по месту своей регистрации.

В соответствии с ч. 13 ФЗ № 372 от 03.07.2016 г. предприниматель, добровольно прекративший членство в СРО в целях перехода в другую СРО по месту регистрации вправе со дня принятия решения о приеме их в члены «новой» СРО, но не позднее 01 сентября 2017 года подать заявление в «старую» СРО о перечислении внесенного взноса в компенсационный фонд.

Таким образом, взнос в компенсационный фонд должен быть перечислен **в течение семи рабочих дней** со дня поступления соответствующего заявления и документов предпринимателя в члены «новой» СРО.

На практике сложилась ситуация, что для того чтобы не потерять членство в «новой» СРО предприниматели должны были повторно оплачивать компенсационные взносы и взыскивать ранее внесенные денежные средства в «старой» СРО в судебном порядке.

Но и здесь возникло ряд трудностей с применением ряда положений гражданского законодательства.

По общему правилу обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона (ст.307, 309 ГК РФ). Неперечисление денежных средств, составляющих компенсационный взнос, по логике законодателя является неисполнением обязательства.

Однако ГрК РФ и Федеральный закон от 01.12.2007 N 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» рассматривает связь СРО и его члена не с позиции гражданско-правовых отношений (кредитор и должник), а с позиции отношения власти и подчинения.

Данное мнение подтверждается тем фактом, что законодатель в ГрК РФ не предусмотрел обязанность по возврату денежных средств компенсационного взноса «старым» членам, а только лишь обязал причислять компенсационные взносы в адрес «новых» СРО.

Тем самым лишил возможности предпринимателей пользоваться правами, гарантированными гражданским законодательством.

Перейдем от теории к практике. Так, предприниматель выполнил предписания градостроительного законода-



Афанасьева Ольга Олеговна, корпоративный юрист, магистрант Уральского Института Управления РАНХиГС при Президенте РФ (г. Екатеринбург)

тельства, написав уведомление о необходимости перевода средств компенсационного взноса в «новую» СРО. В срок, предусмотренный законом, СРО не исполнила обязанность по переводу компенсационного взноса. Озадаченный предприниматель, подгоняемый «новой» СРО, обращается к юристам с целью получения честно заработанных и вложенных в компенсационный взнос денежных средств. Юристы обращаются в суд с заявлением об обязанности «старой» СРО перечислить средства компенсационного фонда в «новую» СРО. Получается, у предпринимателей нет иного выхода, кроме как обязать по суду делать СРО то, что уже итак они обязаны выполнить в силу закона.

На наш взгляд, данное обстоятельство дел свидетельствует ни о чем ином, кроме как о пробеле в законодательстве.

Исходя из сложившейся ситуации, предприниматель в настоящий момент несет двойное бремя оплаты компенсационного фонда в «новой» СРО. Обращение в суд с иском об обязанности не решает проблему предпринимателей о возврате компенсационного фонда, что зачастую данные денежные средства уходят «в никуда», поскольку недобросовестные СРО, используя пробел закона и механизм реорганизации и ликвидации, уходят от ответственности.

На сегодняшний день во взаимоотношениях «Государство-СРО-Предприниматель», последний является самым слабым звеном. Поскольку для фактического возврата ранее внесенных денежных средств субъекту строительного бизнеса необходимо как минимум дважды обратиться в суд за защитой своих законных интересов: первый раз об обязанности исполнения «старой» СРО перечислить средства компенсационного фонда в «новую» СРО и второй раз за возмещением убытков, вызванных повторным внесением денежных средств в компенсационный фонд «новой» СРО.

Подводя итог, можно отметить, что законодатель, предусмотрев такой порядок, как закручивание гаек в строи-

тельном бизнесе, дал возможность со стороны СРО злоупотреблять правом.

С нашей стороны, мы предлагаем следующий алгоритм действий, в том случае, если вы, как предприниматель, оказались в данной ситуации. Данном алгоритму должно предшествовать заявление об исключении из членов «старой» СРО, а также заявление о перечислении средств компенсационного фонда:

1 Направление жалобы в Ассоциацию «Общероссийская негосударственная некоммерческая организация – общероссийское отраслевое объединение работодателей «Национальное объединение саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство» (далее-НОСТРОЙ). Данное действие необходимо для урегулирования вопроса в административном порядке, поскольку одним из направлений деятельности НОСТРОЙ является рассмотрение обращений, ходатайств, жалоб лиц на действия (бездействие) саморегулируемых организаций. Поскольку все СРО являются членами НОСТРОЙ, то данная ассоциация имеет рычаги давления на недобросовестные СРО.

2 Вторым шагом будет являться обращение в арбитражный суд с заявлением об обязанности перечисления средств компенсационного фонда. Данная стадия хоть и вызывает сомнения в эффективности, однако на сегодняшний день, является обязательной.

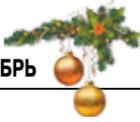
3 Третьим шагом, и достаточно важным, будет являться подача заявления в арбитражный суд о взыскании убытков, понесенных при вступлении в «новую» СРО, а именно внесение денежных средств в компенсационный фонд. Возникновение данных убытков обусловлено тем, что без пополнения фонда организация не может вступить в члены «новой» СРО.

4 Промежуточным этапом, конечно, будут вышестоящие инстанции, поскольку недобросовестные СРО пытаются создать препятствия для вступления в законную силу решения суда первой инстанции, и тем самым затянуть время. В случае же прохождения всех инстанций или же их отсутствие, предприниматель получает исполнительный лист и предъявляет его по своему выбору либо судебным приставам, либо в банк, в котором открыт счет СРО.

5 Последним шагом на пути к совершенствованию законодательства, а также к защите своих законных прав предприниматель (его законные представители со статусом адвоката или кандидата юридических наук) может подать жалобу в Конституционный суд Российской Федерации о несоответствии норм ГрК РФ, ФЗ «О саморегулируемых организациях» нормам Конституции РФ.



«Консалтинговая группа Компромисс»
e-mail: gkompromiss@bk.ru
www.группакомпромисс.рф
тел. +7(343)372-53-91, 8912-24-011-11,
г. Екатеринбург, ул. Толедова, 43-А, оф. 20



«Дворец свадеб»

- Для вас работает три зала на 20, 70 и 400 гостей
- Богатая винная карта.
- Банкетное меню с учетом ваших вкусовых предпочтений
- Профессиональный свет и звук
- Собственная охраняемая парковка
- Без пробкового сбора
- Без арендной платы

**Атмосфера дворцовой роскоши.
Все для проведения корпоративных мероприятий и фуршетов.**



Екатеринбург, Сортировочная, 16
+7(343) 300-27-37

dc-svadba.ru
dc-svadba@mail.ru

База отдыха Мыс Рундук «Территория Счастья»



Екатеринбург, Отдыха, 25
mysrunduk@mail.ru
+79826756868, +73432728868
мыс-рундук.рф

- Свадьбы, корпоративы, праздники, юбилеи
- Беседки «Комфорт», «Лесная сказка» до 15 человек
- Шатер «Шахерезада» до 70 человек
- Банкетный зал в кафе 40 человек
- Кавказская и европейская кухни
- Приветливый персонал
- Чек от 1200 руб./чел.

*Хорошее настроение,
отличный незабываемый отдых
ГАРАНТИРУЕМ!!!*

ЗАГОРОДНЫЙ КЛУБ «СОЛНЕЧНЫЙ БЕРЕГ»

Всего в часе езды от Екатеринбурга.

Уютные номера, банкетные площадки, беседки, понравятся всем, кто ищет уединения или общения на свежем воздухе, подальше от смога в городе.

Можно воспользоваться одним из спецпредложений, которые мы публикуем на сайте sunbereg.ru.



Поселок Исеть,
25 км от Екатеринбурга

- администратор
+7 343 378 98 87,
+7 982 71 61 277,
- банкет-менеджер
+7 982 64 09 069

САЛОН SOVANNA

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

- Свадебные платья от 5 000 до 200 000 рублей
- Более 1000 моделей в наличии

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

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



г. Екатеринбург ул. Бажова д. 193-113
http://vk.com/club69015900
http://www.odnoklassniki.ru/group51792590143627
http://bestauto96.ru/
☎ (343) 207-86-16

ВСЕ АВТОМОБИЛИ И АВТОБУСЫ В ОДНОМ МЕСТЕ!!!!

- Лимузины на свадьбу
- Автомобили Бизнес-класс, Премиум-класс
- Внедорожники
- Автобусы, микроавтобусы, мини-вэны
- Украшения свадебных автомобилей
- Работаем без перерыва и выходных
- Система скидок
- Скидки у наших партнеров
http://complimentt.ru, www.fotki-tut.ru



КАФЕ «ЯШМА»

Екатеринбург, Фестивальная, 12

+7 343 360-45-10 +7 912 280-78-30
+7 343 360-45-25 +7 950 809-69-46

Проводит мероприятия по обслуживанию корпоративных и выпускных вечеров, свадеб, юбилеев и т.д.

- Залы вместимостью от 30 до 600 человек
- Доставка блюд и комплексных обедов
- Полный комплекс услуг: DJ, ведущий, оформление



Кафе «Уральский рабочий»

ул. Тургенева, 13, тел. 221-28-78, 8-912-24-914-50



Корпоративы, фуршеты, выездное обслуживание.
150 посадочных мест.

РОЗНИЦА

ЦВЕТОЧНАЯ БАЗА

МАГЦВЕТОВ.РФ

ОПТ

Флористика любой сложности:

- поздравительные букеты и корзины
- фурнитура

Оформление:

- площадок

Оформление и доставка гелиевых шаров

Полная информация по телефону и на сайте
martflower.ru vk.com/marketflower

- г. Екатеринбург, ул. Вильгельма де Геннина, д. 47
+7 343 206-8-555
- г. Верхняя Пышма, ул. Уральских рабочих, д. 49
+7 34368 3-09-09
- г. Верхняя Пышма, пр. Успенский, д. 36
+7 34368 3-09-96, +7 343 206-8-555





Новости из налоговых инспекций



УПЛАТИТЬ ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ МОЖНО НА САЙТЕ ФНС РОССИИ WWW.NALOG.RU

1 декабря истекает срок уплаты имущественных налогов физических лиц. Уплатить налоги можно, не выходя из дома или офиса, в любое время.

На сайте ФНС России www.nalog.ru размещен электронный сервис «Заплати налоги», который позволяет налогоплательщикам формировать платежные документы и осуществлять оплату в режиме онлайн.

Услуга по уплате налогов онлайн доступна и пользователям сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц».

ОТСУТСТВИЕ ОФИЦИАЛЬНОГО ТРУДОУСТРОЙСТВА – РИСК ДЛЯ РАБОТНИКА

Занятость без оформления трудового договора, с устной договоренностью о размере заработной платы и с последующей выплатой «серой» (выплата части заработной платы «в конвертах») и «черной» (неоформление трудовых отношений) зарплаты ущемляет права работников и приводит к негативным последствиям. В будущем такой работник может:

- не получить пенсию и пособие в полном объеме в результате неполного перечисления страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование,
- не получить отпускные, расчет при увольнении,
- не получить в полном объеме оплату листка нетрудоспособности,
- получить отказ в выдаче визы для выезда за границу,
- не получить заработную плату в случае любого конфликта с работодателем,
- не получить социальные гарантии, связанные с сокращением, простоем, обучением, рождением ребенка, несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием и другими жизненными ситуациями,
- не получить кредит в банке на покупку жилья, оплату обучения, лечения и т. д.,
- не получить социальный или имущественный налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц.

О банкротстве

В соответствии с пунктом 1 статьи 213.4 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» гражданин обязан обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании его банкротом в случае, если удовлетворение требований одного кредитора или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения гражданином денежных обязательств и (или) обязанности по уплате обязательных платежей в полном объеме перед другими кредиторами и размер таких обязательств и обязанности в совокупности составляет не менее чем пятьсот тысяч рублей, не позднее тридцати рабочих дней со дня, когда он узнал или должен был узнать об этом.

Частью 5 статьи 14.13 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях предусмотрена ответственность за неисполнение гражданином обязанности по подаче заявления о признании его банкротом в арбитражный суд в случаях, предусмотренных законодательством о несостоятельности (банкротстве).

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

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ «ПЕРЕВЕРСТАЛИ» БЮДЖЕТ ГУБЕРНАТОРСКОЙ «ПЯТИЛЕТКИ»

Отказ от субсидий в пользу прямых льгот, сокращение расходов на Мундиаль, создание реального механизма привлечения средств областного фонда промышленности – эти и другие предложения по корректировке регионального бюджета свердловские предприниматели озвучили на встрече с чиновниками.

Свыше 209 миллиардов «на все про все» – такова доходная часть бюджета на 2018 год. Из них 148 миллиардов (67 процентов) планируется направить на развитие и поддержку социальной сферы. По словам заместителя губернатора Свердловской области и главы минфина Галины Кулаченко, приоритетами были и остаются затраты на строительство школ, детсадов, повышение доступности медицинских услуг. Основным источником наполнения регионального «кошелька», как и в прошлом году, являются несколько видов налоговых поступлений, включая налог на прибыль (32,5 процента), НДФЛ (33 процента), налог на имущество (15,5 процента). Представляя основные параметры бюджета, министр говорит уверенно – с полным осознанием «хорошо проделанной работы». Главный финансовый документ

признан сбалансированным и уже прошел первое чтение в заксобрании. Дело за малым – в преддверии «баталий» на согласительных комиссиях донести информацию налогоплательщикам, которые вправе рассчитывать на господдержку. Вопрос, какой она будет в следующем году. Ответ на него предприниматели искали в докладах чиновников целых семи министерств. Их расчеты не добавляют оптимизма. На серьезное увеличение объемов финансовой помощи в виде налоговых послаблений и других льгот рассчитывать не стоит, но и секвестра имеющихся преференций не ожидается.

Стоит отметить, что на встречу, организованную Представительством Агентства Стратегических инициатив в УрФО, пришли представители региональных отделений «Опоры России», РСПП, ТПП, «Деловой России».

«Предложенная АСИ процедура бизнес-слушаний бюджета проходит уже в третий раз. Она нравится обеим сторонам. В прошлом году несколько инициатив предпринимателей даже были учтены в законе о бюджете», – говорит руководитель представительства АСИ в УрФО Даниил Мазуровский.

Эксперт полагает, что нынешнее мероприятие позволит бизнесу оценить первый бюджет губернаторской «Пятилетки развития». В ходе предвыборной компании Е. Куйвашев заявлял, что к 2021 году число уральцев, заня-



тых в сфере предпринимательства увеличится на 50 процентов, а совокупный оборот предприятий малого и среднего бизнеса (МСП) превысит два триллиона рублей. Правда, о столь радужных перспективах на бизнес-слушаниях не говорили.

Самыми решительными оказались представители малого бизнеса, предложившие сразу несколько корректив. Один из «изъянов» бюджета подметил главный свердловский «опорник» Илья Тыщенко. Бизнесмена и его коллег не устраивает тот факт, что расходы областной казны на поддержку ЧМ по футболу в два миллиарда рублей фактически равны вливаниям на строительство и реконструкцию образовательных учреждений. По мнению «малышей», силы бизнеса подтачивает и несправедливая кадастровая оценка. «К примеру, собственник недвижимого имущества какое – то время платил соответствующий налог в размере одного миллиона рублей, а после изменения кадастра вынужден платить 20 мил-

лионов», – поясняет бизнес-омбудсмен Елена Артюх.

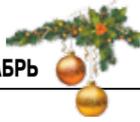
«Многие идеи по корректировке бюджета, предложенные малым, средним и крупным бизнесом, совпадают. Например, замена субсидий прямыми льготами и другие предложения. Это значит, что над бюджетом надо работать, и я готов включиться в одну из рабочих групп», – заявляет руководитель регионального отделения Опоры России Илья Тыщенко.

«Считаю, что бизнесу для развития нужны не только денежные ресурсы, но и нормальные условия. В первую очередь, снижение административного давления со стороны контролирующих и надзорных органов. Проще говоря, надо давать удочку, а не рыбу», – подытожил А. Породнов.

Стоит отметить, что многие предложения бизнесменов не нашли отклика у чиновников. Так, например, замена субсидий на льготы, по словам Г. Кулаченко, в следующем году перестанет быть актуальной.

Будут ли учтены предложения уральского бизнеса, и как охарактеризовать главный финансовый документ? Эти вопросы на слушаниях остались без ответа. Правда, кто-то из предпринимателей пошутил, что представленный документ пока что напоминает бюджет «национальной гордости имени футбольного мундиала».

Наталья Горбачева



Твои сладкие эмоции!

Наши кондитеры следят за актуальными трендами и будут рады изготовить для вас:



- элегантный торт с цветами и фигурами из мастики
- закрытый торт, полностью покрытый глянцевой сахарной мастикой
- открытый свадебный торт без мастики, украшенный ягодами, фруктами, живыми цветами и пряными травами

+7 343 269 09 09 9OSTROVOV.RU

Становись нашим другом в социальных сетях:

Instagram.com/9.ostrovov • Vk.com/9ostrovov • Facebook.com/devyatostrovov

Ресторан «Визави»

Татищева, 86

343 381-50-27, +7 912 229-10-01

www.vizavi-hotel.ru

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



рц «Водолей»

г. Екатеринбург
ул. Шевченко, 9
343 213-60-70, 343 351-00-51,
+7 922 203-65-38
vodo.ru



ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЛЮБОГО ТОРЖЕСТВА ПРЕДЛАГАЕТ

- **4 зала – 20, 50, 90, 250 гостей**
Залы оснащены звуковой, световой, и видеопроекционной техникой «Звездное небо» создает атмосферу праздника и романтики
- **Разумное соотношение «цена-качество»**
- **Приветливый персонал**
- **Индивидуальный подход к каждому гостю**

Кафе «Школьные годы»

г. Екатеринбург, ул. Волгоградская, 47,

+7 343 240-65-84, +7 900 206-60-40

Часы работы с 11.00 до 23.00

- Свадьбы, банкеты, корпоративы, детские праздники
- Четыре зала – на 200, 120, 40 и 20 человек
- Шоколадный фонтан
- Торты на заказ
- Разнообразное меню
- Удобная парковка



Golden Limo

Екатеринбург, Бисертская, 132 А,
+7 343 213-23-12, 213-12-23,
www.limo66.ru



Поздравляем, вы точно попали по адресу, все ваши желания с подбором лимузина осуществит наша компания.

- Собственный автопарк лимузинов.
- Быстро и недорого, в эксклюзивном исполнении и с профессиональным водителем в придачу.
- Аренда микроавтобусов и автомобилей бизнес-класса.

Специализированный салон «ОБРУЧАЛКА»

Екатеринбург, Малышева, 56

+7 (343) 376-24-53

- Свадебные аксессуары
- Для самых маленьких
- Столовое серебро
- Гравировка на обручальных кольцах
- Обручальные кольца на заказ
- Аренда дизайнерских украшений
- Скупка по системе «Трейд-ин»



+7 9222-10-10-90,
+7 922-138-19-00
г. Екатеринбург, ул. Баумана, 28 б
german-ek.ru

Герман и Юлия Щербинины

Ведущие вашего праздника!

- Полный спектр услуг по организации и проведению праздничных мероприятий
- Профессиональный вокал на русском, английском, итальянском, французском языках
- 15 лет мы дарим улыбки, занимаясь любимым делом
- Лауреаты российских и международных эстрадных фестивалей. Участники телевизионных проектов.



САЛОН ЛИБЕТОВ
ЭЛИТ БУКЕТ
В ГАРМОНИИ С ПРЕКРАСНЫМ

15 салонов, адреса и телефоны на сайте elitbuk.ru
+7 (343) 222-09-03, +7 (950) 644-40-36
vk.com/elitbuk

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

При предъявлении
рекламы скидка 10%
И ДИСКОНТНАЯ КАРТА
ПОДАРОК

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





10 самых важных дел перед Новым годом

1 Избавьтесь от старого. Если у вас дома накопилось много ненужных вещей, сейчас самое время избавиться от них. Убирая квартиру перед Новым годом, не жалейте старую одежду, которую вы давно не носите. Выбросьте все, что отжило свой век. Дома появится много свободного места, а на душе станет легче.

2 Отдайте долги. Если вы брали в долг деньги или какие-то вещи, отдайте их перед праздником. Вы сразу ощутите прилив сил и возвращение душевного равновесия.

3 Сделайте шаг к приятным переменам. Перед праздниками порауйте себя. Посетите салон красоты и магазин одежды. Будет здорово, если вы начнете новую жизнь с перемен в своем облике. Купите себе ту вещь, о которой давно мечтали. Пусть это будет мелочь, но она обязательно поднимет вам настроение.

4 Похвалите себя за свои достижения. Возьмите лист бумаги и напишите все победы, которые вы

одержали в уходящем году. Возможно, вы смогли организовать незабываемый отпуск для всей семьи? Или добились повышения зарплаты? А может быть, вы научились вышивать или готовить новое блюдо? Вы были горды собой всего несколько дней, а потом достижение забылось. Но сейчас вы можете вспомнить о том, что у вас получилось, это обязательно придаст вам сил для дальнейших свершений.

5 Извлеките уроки на будущее. Итоги каждого года связаны не только с победами, но и с печальными воспоминаниями о неудачах. Но помните: все, что вы пережили в уходящем году, сделало вас сильнее и мудрее. Если вы расстались с друзьями и любимыми, не держите на них зла, отпустите с благодарностью за проведенное вместе время и полученный опыт. Простите своих обидчиков и попросите прощения у тех, к кому вы были несправедливы. Постарайтесь понять, что вам стоит изменить в себе, чтобы в будущем избежать ссор и разочарований.



6 Поблагодарите жизнь за все хорошее, что с вами произошло. Как бы ни прошел для вас год, в нем были и трудности, и радостные события. Вспомните все удачи и счастливые мгновения, которые вы пережили. Поблагодарите судьбу за благосклонность к вам, порауйтесь тому, что вы обрели новый опыт и теперь сможете избежать многих ошибок.

7 Делайте добро. Если есть возможность, займитесь благотворительностью, или просто помогите тем, кто в этом по-настоящему нуждается.

8 Подберите подарки близким. И конечно, канун Нового года – это

время подумать о друзьях и близких. Какие сюрпризы вы подготовите коллегам и семье? Не торопитесь, составьте список тех подарков, которые вы собираетесь купить.

9 Поздравьте всех друзей и знакомых. Перед праздником позвоните всем друзьям и приятелям, поздравьте их с Новым годом. А еще лучше, если вы напишите им поздравления на красивых открытках и отправите по почте. Это не займет много времени, а вашим знакомым будет приятно получить такое необычное в наше время поздравление.

10 Подумайте, какие желания вы хотите воплотить в следующем году. Праздник все ближе. Пришла пора задуматься о том, чего вы ждете от наступающего года, к чему стремитесь, о чем мечтаете. Сокровенное желание вы загадаете под бой курантов? Обязательно представьте вашу мечту во всех подробностях, и тогда она точно осуществится.

myhappyblog.ru

ЛАЙК ВАШЕМУ ДЕЛУ



ЦЕНИМ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, ПОМОГАЕМ УСПЕХУ LIKE

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.