

ОПОРА
на защите
предпринимателей

стр. 3

**8 эффективных
способов продвижения
услуг в интернете**

стр. 8-9

**Как думает
миллиардер**

стр. 10

ОПОРА БИЗНЕСА

Им нужны великие потрясения, нам нужна Великая Россия!

Петр Столыпин

ПУТИН ПРИЗВАЛ создать спокойную гавань для бизнеса



Почему российские компании уходят в иностранные юрисдикции? По мнению экспертов, для бизнесменов Россия не является спокойной гаванью. При этом президент считает, что в стране есть все условия, чтобы ее создать.

Владимир Путин обсудил с Совбезом экономическую безопасность. Президент потребовал от ЦБ и правительства снизить зависимость российской денежно-кредитной системы от колебаний на мировом рынке. Кроме того, Путин заявил о необходимости мер для противодействия незаконному выводу ка-

питала за рубеж. В то же время, по словам главы государства, в стране должны быть созданы такие условия, чтобы крупнейшие компании не уходили в иностранные юрисдикции.

«Конкурентная способность национальной юрисдикции – это тоже одна из важнейших гарантий экономической безопасности нашей страны. Но нужно, в конце концов, добиться того, чтобы наши крупнейшие компании не уходили в иностранные юрисдикции, и ругать их часто здесь не за что, они идут туда, где чувствуют себя в большей безопасности и большей отрегулированности всех инструментов, используемых при организации и сопровождении экономической деятельности. И нам нужно добиться такого. Все

условия для этого у нас в стране есть».

Проблема ухода российских компаний в иностранные юрисдикции обсуждается не первый год. Почему этот процесс до сих пор не удалось остановить?

Иван Родионов, профессор кафедры экономики и финансов НИУ ВШЭ: «Это процесс непрерывный. Понятно, что уровень развития институтов слабее в нашей стране, и плюс к тому явная в последние три года заинтересованность власти к сбору денег любыми путями. Здесь речь идет не о налогах, а о любых сборах. Это вот та же самая плата за капремонт, тот же самый «Платон». Понятно, что в этих условиях нет никакой заинтересованности регистрировать бизнес здесь. При этом опять, как прави-

ло, речь идет о том, что это не деньги, которые скрываются от налогов, а это деньги, которые скрываются от повторного налогообложения. Иностранные юрисдикции, прежде всего, дают, помимо ясности судебной процедуры и лучший климат, более низкие налоги на доход на капитал. У нас с этим пока большие проблемы. Бизнес-среда в последние несколько лет стала явно хуже, несмотря на декларации, несмотря на импортозамещение. И, в общем-то, стимула для бизнеса нет, кроме заклинания о том, что мы будем все упрощать. Но ведь это несерьезно, это все равно, что, вместо лекарства, поглаживать по головке и говорить: ну, успокойся, все будет хорошо. Вот причина».

Что президент Путин пообещал бизнесу

В зачитанном 1 декабря послании Федеральному собранию президент Владимир Путин не забыл и про бизнес, в частности, произнес дежурные слова о снижении давления на него.



Глава государства опять решил защитить бизнесменов от силовиков. Правда, в предыдущие несколько лет радикальные предложения по «декриминализации» предпринимательской деятельности были отвергнуты. Но Кремль придумал лучше: посадить самих правоохранителей. «В послании прошлого года речь шла о давлении на бизнес со стороны некоторых представителей правоохранительных органов. В результате таких действий разваливаются и успешные компании часто, у людей собственность отбирают. Я хочу поблагодарить парламентариев за поддержку законопроекта, который значительно усиливает уголовную ответственность правоохранителей за фабрикацию дел, в том числе, с целью помешать работе предпринимателей», – сказал глава государства.

Впрочем, президент пообещал одно вполне конкретное, касающееся бизнеса событие – налоговую реформу. В 2014-м было обещано четыре года неизменности налогового режима, этот период закончится в 2018 г., и с 1 января 2019 г. в России появится новая налоговая система. Правда, поскольку смысл предстоящей реформы президент не анонсировал, то все пока вольны предлагать свое видение будущих изменений. Министр финансов Антон Силуанов расценил слова президента как поддержку идеи министерства по снижению прямых налогов и увеличению косвенных. ■

РИА Новости

Правительство России разработало и утвердило меры в поддержку индивидуальных и малых предпринимателей в рамках проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Эксперты сходятся во мнении, что меры совершенно «пустые» и никак не способствуют созданию экономически благоприятных условий для развития малого бизнеса.

«В результате реализации проекта субъекты индивидуального и малого предпринимательства, претендующие на получение гарантийной поддержки в рамках национальной гарантийной системы, получают доступ к такой поддержке во всех субъектах России на единых условиях с применением единых подходов к оценке деятельности», – говорится в сообщении, размещенном на сайте правительства. Согласно утвержденному паспорту проекта, помимо уже существующего кадрового состава, в регионах планируется обеспечить занятость в малом бизнесе приблизительно еще 1,2 миллиона человек. По прогнозам кабмина, благодаря расширению доступа субъектов индивидуального и малого предпринимательства к закупкам крупнейших заказчиков, их годовой объем в 2018 году составит не менее 17,5%. Для обеспечения информационно-маркетинговой поддержки предприятиям власти планируют расширить сервисы и территории охвата «Бизнес-навигатора МСП». В документе также отмечается, что информационно-аналитическая система будет предоставлять информацию о новых возможностях открытия бизнеса на территории 171 города во всех регионах РФ. По решению правительства для оказания государственных и муниципальных услуг малому предпринимательству на базе банков с государственным участием в 80 регионах будут созданы центры, действующие по принципу одного окна. Как отмечается в документе, проект будет реализован с декабря 2016 г. по март 2019 года.

МНИМАЯ ПОМОЩЬ

Кабмин обозначил меры поддержки малого бизнеса, чтобы обеспечить занятостью еще 1,2 миллиона человек



ОПЯТЬ ПОРУЧЕНИЕ ВСЕ УПРОСТИТЬ

Ранее президент Владимир Путин обрушился с критикой на губернаторов, обвинив их в том, что они не создают комфортные условия для развития предпринимательства, и поручил регионам разработать во всех субъектах РФ «дорожные карты» по способам улучшения условий ведения бизнеса. 3 октября Владимир Путин поручил Банку России и правительству разработать меры по упрощению налогового режима для малого и среднего бизнеса.

БУДУТ И ДАЛЬШЕ ЗАКРЫВАТЬСЯ

Вице-президент ассоциации производителей и реализаторов колбасной и мясной продукции «Гастроном», предприниматель Илья Завельский рассказал, что вследствие проводимой государством политики в отношении предпринимательства малые предприятия активно закрываются. «Примерно 75% субъектов малого предпринимательства заняты в сфере торговли. Из этих 70% до половины заняты именно в формате нестационарной торговли. Сейчас власти закрывают практически всю нестационарную торговлю. Делаются схемы дислокации, затем из этих схем дислокации ис-

ключаются старые объекты, которые впоследствии сокращаются», – рассказал эксперт. По словам Завельского, у малого и сверхмалого бизнеса совершенно нет средств для осуществления закупок. «Есть, конечно, возможность получить такие кредиты, но ставка в 20% годовых очень большая. Непонятно, что нужно купить и продать, чтобы заработать эти деньги», – недоумевает он. Предприниматель также отметил, что помимо нестационарных торговых объектов, закрываются и микропредприятия, которые работали для того, чтобы осуществлять продажу своей готовой продукции через эти нестационарные торговые объекты. «В первую очередь, поддержка должна заключаться не в каких-то глобальных мерах, а в элементарном создании экономически выгодной среды для развития малых предприятий. Сейчас у представителей малого предпринимательства практически нет никаких оборотных средств, чтобы осуществлять закупки», – сказал эксперт.

ЭТО НЕ ТО, ЧТО НАДО

Председатель президиума Ассоциации молодых предпринимателей Дмитрий Кравченко также считает новые меры совершенно неэффективными. «Есть

буквально несколько методов, которые способствуют развитию малого бизнеса в экономике. Самым действующим на сегодняшний день являются налоговые каникулы. Очень жаль, что в проекте этого не предусмотрено. Хотя такая практика активно используется в других странах и является одной из немногих, которая действительно помогает в развитии бизнеса, ведь таким образом начинающие предприниматели на три года освобождаются от уплаты налогов», – рассказал «Профилю» Кравченко. По мнению эксперта, для развития малого бизнеса государству необходимо существенно снизить годовую ставку по кредиту и предоставить бизнесу свободный доступ к кредитно-финансовому ресурсу. «Ставка не должна превышать 6% годовых по кредиту. Если ставка больше, то нагрузка на молодых начинающих предпринимателей, на представителей малого бизнеса очень сильно давит, и не все предприниматели справляются с этой процентной ставкой, то есть платят вовремя кредит и не портят себе кредитную историю», – подчеркнул эксперт. Кравченко обратил внимание на то, что нигде нет столь высокого процента ставки по кредиту для представителей малого бизнеса, кроме как в России.

«В Европе кредитная ставка составляет 2-3%, в то время как у нас она составляет от 17% и выше. Тем более, весь мир развивается, в основном, на кредитах. В Европе, даже если у предпринимателей есть свои деньги, они их не используют. В России же предприниматели вынуждены все время инвестировать свои средства для того, чтобы не попасть в кабалу с бешеными кредитными ставками», – сказал эксперт. Кравченко объяснил, что, даже несмотря на высокую кредитную ставку в России, сами займы получить очень сложно. «Нужно предоставить много документов и пройти крупные проверки. Вот такая в России полунерабочая система, которую давно уже необходимо кардинально менять. Это не помощь бизнесу, как принято во всем мире, а напротив, его угнетение. Государству нужно нести какие-то затраты и инвестировать в свою экономику. Ведь если бизнес не будет развиваться, не последует и позитивных изменений в развитии российской экономики», – обозначил проблему Кравченко.

ГОСЗАКУПКИ НЕ ДЛЯ ВСЕХ

Еще одним препятствием в развитии, по мнению предпринимателя, является регламент на участие в госзакупках. Как полагает эксперт, регламент чинит предпринимателям очень много препятствий для участия в конкурсе госзакупок. «Практически невозможно что-либо выиграть при таких условиях. Какие-то предприятия не справляются с постоплатой по регламенту, кто-то не может внести первый взнос для участия в конкурсе. При этом очень много возможностей коррупционной составляющей возникает у чиновников. В связи с этим мы очень сильно затрудняем порог вхождения компаний малого бизнеса», – считает Кравченко. Единственной здоровой мерой проекта, по мнению специалиста, является поддержка бизнеса со стороны банков. «В кооперации с корпорацией развития малого предпринимательства и банковской сферы появится система по принципу одного окна – это очень удобно. Не надо будет сначала идти в банк за кредитом, потом идти в корпорацию за льготами, когда можно сделать все сразу», – отметил он. ■

ЗАЩИЩАЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Интервью с руководителем Свердловского отделения «Опоры России» Евгением АРТЮХОМ

- Евгений Петрович, с какими итогами заканчивает год Свердловское отделение «Опоры России»?

- «Опора России» – это одна из старейших организаций по защите малого и среднего бизнеса, которая действует на федеральном уровне и с 2001 года в Свердловской области. В течение этого года мы продолжали свою деятельность, развивали организацию, создавали местные отделения. Так недавно у нас было создано Сысертское районное местное отделение. Мы расширили состав совета регионального отделения, у нас увеличилось число сопредседателей регионального отделения и между этими сопредседателями мы распределили обязанности.

Мы активно работаем в общественных советах, которые созданы при контрольно-надзорных органах, при правоохранительных органах, при органах власти Свердловской области, муниципалитетах. Задача этих советов – отстаивать интересы малого и среднего бизнеса. Поэтому основным итогом этого года является то, что мы планомерно продолжали эту трудную, рутинную работу, но нужную работу по отстаиванию интересов малого и среднего предпринимательства на всех уровнях власти Свердловской области.

- Что Вы считаете самым главным успехом отделения в этом году?

- Разговор о деятельности «Опоры России» может быть долгим, потому что это большая и многогранная работа.

В «Опоре» есть система оценки, в рамках которой есть показатели, по которым оценивается деятельность региональных отделений.

Из 85 региональных отделений, существующих по стране, в этом году наша региональная организация в рейтинге региональных отделений заняла 15-ое место, и я хочу сказать, что это определенный успех, потому что в прошлом году мы были на тридцатых позициях.

Деятельность регионального отделения оценивается более чем по 20 показателям: это и членская база, это и участие в меро-

приятиях, это законодательные инициативы и так далее.

Поэтому главный успех отделения в этом году – это 15-е место в списке региональных отделений в рейтинге.

- Вы руководите местной ОПОРОЙ с 2001 года, постоянно отслеживая конъюнктуру самого бизнеса, как бизнес изменился за 15 лет?

- За 15 лет бизнес изменился очень сильно. На наших глазах произошла и продолжает происходить структурная перемена, структурные изменения в самом бизнесе. Если раньше бизнес начинался в основном как торгово-закупочный бизнес, работающий в сфере торговли – оптовой, розничной, то сегодня мы видим, что появилось больше компаний, оказывающих различные услуги населению; появились компании, которые работают в сфере производственного бизнеса, развиваются айти-технологии и так далее. То есть вместе со структурой экономики меняется структура малого бизнеса.

При этом изменился характер угроз и проблем, которые испытывает бизнес сейчас. Если в начале нашей деятельности, когда была создана ОПОРА, обычным явлением были проверки надзорных органов без всяких графиков и предупреждений, и могли этими проверками замучить любого, то сегодня этого нет. Но возникли новые проблемы у малого бизнеса – сложность конкуренции, отсутствие конкурентной среды в нашей среде, монополизация экономики, ограниченный доступ к финансовым ресурсам – сегодня очень сложно взять кредит.

- Как ОПОРА способна помочь малому бизнесу и помогает ли?

- Да, ОПОРА способна помочь, при этом нужно понимать, что мы не волшебники, в меру своих сил и способностей делаем все возможное.

Во-первых, мы, по сути, работаем как правозащитная организация – защищаем предпринимателей, субъекты хозяйственной деятельности, когда у них возникают проблемы, связанные с административны-

ми барьерами, с давлением и так далее. У нас действует бюро по защите прав предпринимателей.

Во-вторых, мы информируем малый бизнес относительно тех инициатив, новелл, о проектах законов, которые сегодня рассматриваются на областном, федеральном уровне, привлекаем или стараемся привлечь заинтересованных бизнесменов в зависимости от той или иной отрасли при принятии закона, чтобы выявить их экспертное мнение. И это тоже очень важная работа, чтобы закон, который принимался, был предварительно обсужден в экспертно-профессиональном предпринимательском сообществе, и принимался в наиболее адекватной форме.

В-третьих, мы направили работать наших представителей в общественные советы при органах власти, контрольно-надзорных органах. Работа этих людей и общественных советов призвана на то, чтобы смягчить опять-таки административные барьеры и с тем, чтобы осуществлять по возможности общественный контроль за деятельностью этих министерств и ведомств при принятии решений. Не могу сказать, что все это происходит очень быстро и гладко, но, тем не менее, это тоже одно из направлений нашей работы.

В-четвертых, ОПОРА на федеральном и на региональном уровне продвигает проекты для вовлечения малого и среднего бизнеса в различные проекты, такие как «Начни свое дело», «Бизнес», «Успех» и т.д., где выступают экспертные организации. Благодаря этим проектам можно продвинуть свой бизнес. Одним из таких направлений, например, является взаимодействие с партнерами-банками ОПОРЫ – «Сбербанк» и «Промстройбанк». У этих банков есть проекты, направленные на поддержку малого и среднего предпринимательства, и некоторые из предпринимателей смогли воспользоваться этой поддержкой. Мы как партнеры этих банков продвигаем эту информацию, вовлекаем предпринимателей в сотрудничество в рамках специальных проектов, поддерживающих малый и средний бизнес.



- Количество участников ОПОРЫ местного отделения и на федеральном уровне постоянно растет. Скажите, как вступить в ОПОРУ, и кого вы ждете в членах организации ОПОРЫ?

- Хочу обратить внимание, что «Опора России» – это общественная организация, а не политическая партия, некоторые путают нас с партией. Мы – общественная организация, целью и задачей которой является поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в нашей стране и создание условий для бизнеса. Поэтому членами ОПОРЫ может быть любой гражданин, достигший восемнадцатилетнего возраста.

Мы с охотой ждем людей, которые уже занимаются бизнесом, либо планируют заняться бизнесом. Для того чтобы вступить в ОПОРУ можно обратиться к нам через сайт, либо позвонить и подать заявление, мы рассмотрим заявку, и примем решение о приеме в нашу организацию. При этом мы ждем от тех людей, которые вступают в нашу организацию, активной работы в наших проектах. ■



ОПОРА РОССИИ

Контакты организации:

opora-66@mail.ru
8 (950) 191 73 17
8 (343) 371 60 77
г. Екатеринбург,
ул. Антона Валека, д. 19



17-18 февраля

ЦЕЛИ и ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

КАК ДОСТИГАТЬ ВЫДАЮЩИХСЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Майкл Бэнг

Международный эксперт по продажам и личной эффективности

ВПЕРВЫЕ! Тренинг

РЕГИСТРИРУЙСЯ:

cbo.ru

38-50-500

20 ЛЕТ!



2017 год станет годом помощи МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ

В конце ноября в г. Каменск-Уральский по инициативе Координационного совета при ГУ МВД России по Свердловской области состоялось выездное заседание. Мероприятие было посвящено взаимодействию власти с объединениями предпринимателей.

Главными темами встречи стали: проблема роста малого и среднего бизнеса, взаимодействие налоговых органов и власти с предпринимателями, профилактика коррупционных действий.

Сегодня на территории Каменска-Уральского зарегистрировано около 7000 субъектов предпринимательской деятельности, доля малого и среднего бизнеса составляет 36%. Такой результат является самым показательным по всей Свердловской области, но при этом отмечается инертность и пассивность предпринимателей, сосредоточенность каждого на своем деле. Более эффективным способом является взаимодействие предпринимателей с общественными и координационными советами, которые помогают осуществлять контроль над властью и противодействовать коррупции. Необходимо так же активнее использовать имеющийся вертикаль депутатских полномочий, проводить больше общественных акций, а наступающий год

назвать «Год помощи малому и среднему бизнесу».

НЕДОСТАТОЧНАЯ ГРАМОТНОСТЬ

По мнению докладчиков, сложные финансовые ситуации возникают у предпринимателей из-за недостаточной налоговой грамотности. Чтобы ее повышать, необходимо проводить бесплатные семинары и дни открытых дверей в ИФНС.

Недостаточную грамотность в экономических вопросах демонстрируют и чиновники на местах, которые вместо того, чтобы провести работу и исправить ошибки в нормативных документах, отправляют предпринимателей в суд. Такое поведение крадет много времени и ресурсов, отвлекая от управления бизнесом и снижая его эффективность.

ПРОБЛЕМЫ ЭЛЕКТРОННЫХ ЗАКУПОК

На заседании было отмечено, что самой распространен-

ной формой государственных закупок признаны электронные закупки. Нарушения часто связаны с включением в документацию конкретных марок и производителей, с включением в требования избыточных потребительских свойств продукции и т.д. Отмена национальных государственных стандартов в связи с вступлением России в ВТО, создало возможность для поставки некачественной продукции. Во избежание подобных проблем было принято решение о распространении среди малого и среднего бизнеса Южного административного округа Свердловской области разработанную Некоммерческим Партнерством «Союз малого и среднего бизнеса Свердловской области» брошюру для малых предпринимателей, с целью недопущения ошибок при участии в электронных закупках. По мнению экспертов, необходимо внести поправки в законы о банкротстве, совершенствовать налоговый кодекс, лучше инфор-



мировать предпринимателей. Так, федеральный закон №223 «О госзакупках» предусматривает квоты для малого бизнеса, но не многие об этом знают.

Участники выездного заседания были проинформированы о поступившем предложении Общественной Палаты Свердловской области принять участие в общественных слушаниях по обсуждению законопроекта о внесении изменений в ст. 299 УК РФ «Привлечение заведомо невиновного к уголовной ответственности, или незаконное возбуждение уголовного дела». Члены круглого

стола согласились с тем фактом, что любое незаконное действие в отношении предпринимателя может парализовать его бизнес. Поддержка данного законопроекта позволит обеспечить условия не только для исключения возможности давления на бизнес с помощью уголовного преследования, но и для создания благоприятного климата в стране.

В финале мероприятия Анатолий Анатольевич Филиппенков, являющийся инициатором круглого стола, отметил, что цель достигнута: проблемы обозначены, пути решения намечены. ■

КАК НАЙТИ ТОЧКИ РОСТА ПРОДАЖ



Бизнес-аналитика Mango Office объединяет опыт десятков тысяч российских компаний

КАК РАБОТАЕТ БИЗНЕС-АНАЛИТИКА

Бизнес-аналитика Mango Office включает 20 взаимосвязанных отчетов, которые помогают руководителю быстро найти «узкие места» и точки роста в продажах и обслуживании клиентов по телефону. Простой в использовании и доступный по цене продукт предлагает малому и среднему бизнесу аналитические возможности дорогих корпоративных решений.

Аналитика позволяет повысить телефонные продажи и качество сервиса за счет улучшения ключевых показателей, влияющих на эти процессы. Она помогает уменьшить количество пропущенных вызовов, увеличить скорость ответа сотрудников, выбрать оптимальное время для звонков потенциальным покупателям, повысить процент успешных «холодных» звонков, сократить время обслуживания. Эти задачи решаются с помощью отчетов, которые дают руководителю структурированную коммерческую информацию о работе с клиентами.

Для пользования бизнес-аналитикой не требуется специаль-

ное обучение или сложная настройка: виртуальная АТС Mango Office собирает статистику звонков автоматически. Наглядные отчеты снабжены интерактивными подсказками – на что влияет тот или иной показатель, как оценить его значение («плохо», «нейтрально», «хорошо») и как его улучшить.

Подсказки и удобная навигация позволяют руководителю быстро проанализировать интересующий его процесс или проблемную зону. Например, узнать общий процент пропущенных вызовов, затем сразу же определить, на каких этапах они теряются, по каким причинам, и что нужно сделать, чтобы исправить ситуацию.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬ БИЗНЕС-АНАЛИТИКУ

Бизнес-аналитика встроена в виртуальную АТС Mango Office – облачный сервис для организации телефонной связи в компании любого масштаба. Виртуальная АТС подключается за один день без покупки дорогостоящего оборудования и легко настраивается через личный кабинет. Бизнес-аналитика

будет готова к использованию сразу после подключения.

Виртуальная АТС Mango Office делает коммуникации прозрачными, давая руководителю объективные данные о работе сотрудников и качестве обслуживания клиентов. А с новой бизнес-аналитикой разобраться в показателях и оценить их влияние на бизнес будет гораздо проще.

Специалисты Mango Office помогают руководителям оценить коммуникации в компании, найти потенциальные проблемные зоны, которые могут приводить к потере клиентов, и дают рекомендации по их устранению. Используя эти данные и применяя бизнес-аналитику для контроля результатов изменений, руководители смогут заметно увеличить выручку за счет повышения отдачи от продаж действующим и новым клиентам.

Более подробную информацию о продуктах Mango Office и персональную консультацию вы можете получить по контактному телефону, указанному ниже.



ДАнные И ЧТО С НИМИ ДЕЛАТЬ

Чтобы правильно организовать работу сотрудников с новыми и существующими клиентами, необходимы измеримые показатели. Но, даже если эти показатели известны, руководителю не всегда легко их интерпретировать. 20% пропущенных звонков – это много

или мало? Как это повлияет на потребительскую удовлетворенность и процент повторных покупок? Какая средняя продолжительность разговора характеризует успешного, какая – слишком «болтливого», а какая – совсем неопытного менеджера?

Многие руководители прислушиваются к советам бизнес-тренеров. Но их советы, как правило, базируются на опыте или только самого тренера, или 10-20 компаний, которые он консультировал. И при этом стоят совсем недешево. Mango Office предлагает альтернативный подход – сервис бизнес-аналитики. Он автоматически собирает данные о взаимодействии с клиентами и дает рекомендации по их улучшению, основанные на опыте успешной работы десятков тысяч компаний – пользователей сервисов Mango Office.

ИГОРЬ ЗЯТЕВ:

Раньше мы строили бараки, а теперь – высотки. И в чем разница?!

Основная проблема застройки городов, а также их благоустройства – в отсутствии здравого смысла у чиновников. Старое свое отжило, а новое – из новых материалов и при помощи новой техники – сооружается по прежним схемам. Об удобстве горожан чиновники думают в последнюю очередь. Об этом размышляет генеральный директор ООО «ТМО «Италл», заслуженный работник ЖКХ России, академик Международной Академии Реальной Экономики (МАРЭ) ИГОРЬ ЗЯТЕВ.



Если говорить об инициативе Минстроя по благоустройству российских городов, то надо обязательно сказать: замечательная идея! Только она запоздала лет на 30, если не на 50. За это время уже совершена масса ошибок, которые мы продолжаем делать и сейчас. Об этом нужно было думать всегда: когда строили жилые дома по принципу «давай-давай!», только бы побыстрее расселить всех нуждающихся. Когда ставили заводы там, где было удобно заводам, а не людям. Когда начинали увлекаться «точечной» застройкой. Тогда об этом не думали, и до вчерашнего дня не думали. А теперь

все это расхлебывать будет очень и очень непросто.

Большие города уже перенасыщены домами, людьми, транспортом. Людям неудобно жить в мегаполисах. Их угнетают постоянные автомобильные пробки, плохая работа общественного транспорта, отсутствие парковок для их личных автомобилей и малое количество подземных пешеходных переходов. Все это – следствие не самого разумного развития городов, ущербной градостроительной политики.

Примеров такого спонтанного градостроения можно привести множество, в том же Екатеринбурге. Здесь собраны

все характерные беды крупных городов. Большое количество ветхого жилья, которое давно пора сносить, и на его месте строить новые дома. Ведь в один подъезд высотки можно заселить жильцов целого барака. Но у нас предпочитают не сносить бараки (которые грозят стать братской могилой для их жильцов), а строить новое жилье на новых землях, в спальных районах. Такие районы превращаются в «муравейники». Людям оттуда трудно добираться до работы, там, как правило, не хватает инфраструктуры. Если построили детский сад и школу, то про дворы и зоны отдыха думать почему-то не

когда. Спортплощадок нет, детям играть в футбол негде. Получается: раньше строили бараки, теперь научились возводить красивые высотки, а разницы почти никакой. Построили современные утепленные бараки. Удобства есть, а воли – нет.

А стремление к воле вообще свойственно россиянам. Они исторически тянутся к земле. Каждый в душе – крестьянин. Многие хотели бы вырваться жить за город, в коттедж. И это правильно. Сейчас уже очевидно, что в больших городах жизнь оказалась не такой комфортной, как ожидалось. Так пусть в городах, особенно в центре, останутся офисные здания, торговые центры, театры, гостиницы и предприятия. А люди должны жить на природе. Они будут приезжать в город на работу, на переговоры, на спектакль.

Пока же в центре того же Екатеринбурга мы наблюдаем одни проблемы. Деревья вырубая, вместо них строят автопарковки, которых все равно не хватает. Парка имени 50-летия комсомола скоро совсем не станет. Нет комсомола – не нужен и парк?! Автопарковки заставили строить всех владельцев магазинов на первых этажах жилых домов. Теперь, если нет таких

парковочных «карманов», магазин могут и закрыть. А люди туда вложились! Зато хорошо автоэвакуаторщикам. Они зарабатывают на бедных автомобилистах, которые совсем не виноваты в том, что им не осталось места в городе.

Власти уже посягают на садовые участки горожан, чтобы строить на их месте что-то другое. На тех же берегах Шарташа и вдоль Кольцовской трассы люди годами разрабатывали неудоблицу, создавали свои огороды. У кого-то здесь еще бабушки закладывали сады, у кого-то здесь малая родина. А теперь им говорят: вы здесь ни к месту, давайте, перебирайтесь! У Михайловского кладбища поставили высотку – почти на самых костях наших предков.

Про заборы-«коновязи» я уже не говорю. Они вдоль дорог созданы явно лишь для отмывания денег. Потому что их самих ни помыть, ни покрасить. Лучше бы на эти деньги подземные переходы строили.

Я работал в ЖКХ, в администрации района. Знаю, что любой город можно привести в порядок, для этого есть масса возможностей. Но нынешних чиновников беспокоит совсем иное... впрочем, это уже тема для другой статьи. ■



Продаю интернет-магазин качественных шапок New Era. Стоимость готового бизнеса 330 т.р.

В стоимость входит товар на закупочную сумму 350 т.р., группа VK, канал YouTube, рекламная продукция.

Тел. 8922-161-0008 Александр



16+

87.6FM

**Радио
«Звезда»**

(343) 271-62-62

Каждый час – интересные истории,
Каждый вечер – аудиокниги.

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ В ДЕСЯТКЕ ЛУЧШИХ РЕГИОНОВ СТРАНЫ ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА

Средний Урал вошел в ТОП-10 в рейтинге субъектов РФ по развитию туризма. Всероссийский рейтинг оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ в сфере туризма представлен министерством культуры Российской Федерации в рамках пятого Санкт-Петербургского международного культурного форума.

Наряду со Свердловской областью в «десятку» попали Алтайский край, Калужская, Ярославская, Нижегородская, Московская, Калининградская, Вологодская, Тульская и Новгородская области.

Заместитель министра культуры Алла Манилова, вручая соответствующую награду министерству инвестиций и развития Свердловской области, отметила:

«По итогам большой работы, которая была проведена министерством культуры РФ, экспертным советом по туризму и Московским государственным университетом, впервые создан корректный рейтинг регионов, добившихся лучшей динамики в развитии туризма».

Как пояснил директор департамента по развитию предпринимательства и туризма министерства инвестиций и развития Свердловской области Александр

Породнов, при составлении рейтинга значимыми моментами для Свердловской области оказались: инициатива по развитию социального, детского туризма (в частности, комплексный проект в сфере детско-юношеского и образовательного туризма «Урал для школы»); проведение крупных туристских имиджевых мероприятий (Недели туризма на Урале и международного туристического форума «Большой Урал» при поддержке Минкультуры РФ); турпродукты, которые реализуются на территории региона, в том числе, в рамках автотуристского кластера «Самоцветное кольцо Урала».

Сегодня в регионе туризм становится одной из площадок для привлечения инвестиций. Так подпрограмма «Индустрия туризма» включена в государственную программу «Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2024 года». Свердловская область с проектом «Самоцветное кольцо Урала» вошла в федеральную программу по развитию туризма, а турпоток в Свердловскую область значительно вырос: в 2015 году у нас побывало 2 миллиона 700 тысяч туристов, это на 800 тысяч больше, чем в 2014 году. ■

ДИП

УВАЖАЕМЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ!

15 декабря 2016 г. в 11.00 часов в Администрации Кушвинского городского округа (г. Кушва, ул. Красноармейская, д. 16, актовый зал) состоится расширенное заседание Координационного совета по инвестициям и развитию малого и среднего предпринимательства в Кушвинском городском округе с участием Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Свердловской области Артюх Елены Николаевны.

К участию приглашены представитель прокуратуры Свердловской области, руководство и представители администра-

ции городского округа, члены Совета, предприниматели, средства массовой информации.

В повестке заседания – рассмотрение вопросов Совета, выступление Уполномоченного по теме «Защита прав и законных интересов предпринимателей Уполномоченным», диалог с предпринимателями, индивидуальный прием (по предварительной записи по телефону 8 (34344) 2-57-21, 2-40-05).

Вход свободный.

Приглашаем к участию всех заинтересованных предпринимателей г. Кушва.



Ветераны пожарной охраны-2000

Пожарное оборудование, планы эвакуации, знаки безопасности, информационные стенды

Проверка противопожарного состояния объекта
Установка противопожарных дверей
Установка пожарных шкафов
Испытание пожарных кранов
Проверка пожарных гидрантов на водоотдачу
Составление пожарной декларации
Категорирование пожароопасности объектов
Доставка противопожарной продукции
Испытание наружных пожарных лестниц и ограждений

<http://vpo-ekt.ru/>

г. Екатеринбург, ул. Металлургов, 30/3
тел/факс: 8 (343) 300-62-19 моб.: 213-19-85 e-mail: vpohors@bk.ru

РЕКЛАМА

реклама

ОГРН 1156658079522, РЕКЛАМА

JAM

БИЗНЕС ГАЛЕРЕЯ

КОНФЕРЕНЦИИ • БАНКЕТЫ • КОРПОРАТИВЫ

Без ограничений по
уровню шума и
продолжительности

Организационное
сопровождение

Большая охраняемая
парковка

Возможность аренды
всех залов без
посторонних

МОДНОЕ МЕСТО ДЛЯ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ



Великолепный Большой зал
для элегантного банкета на
80-140 посадочных мест.



Малый зал для бизнес
событий, конференций и
банкетов на 70 посадочных
мест.



Всего 5 км от аэропорта Кольцово,
г. Арамил, ул. Пролетарская 82

8 (343)328 11 15

event@amk-idea.ru
www.aramilpark.ru

Эффективные бизнес-советы от Константина Бакшта



**КОНСТАНТИН
АЛЕКСАНДРОВИЧ БАКШТ:**

Генеральный директор Baksht Consulting Group, бизнес-эксперт №1 по продажам в России (по оценке компании SEReputation в 2015-16 гг.), имеющий практический опыт в управлении продажами более 25 лет, автор серии деловых бестселлеров, среди которых «Построение отдела продаж», «Как загубить собственный бизнес», «Большие контракты» и другие (тираж проданных книг более 400 тысяч экземпляров).

Качественное обучение технике продаж – выгодные инвестиции в развитие бизнеса

Те, кто планирует открыть свое дело или уже владеет собственным бизнесом, знают: без сбыта не может быть прибылей. Но многие сетуют на то, что сотрудников набрали, все им рассказали, менеджеры даже несколько тренингов прошли, а результата – ноль. Но ведь главное – чему и как учить, а четкое понимание этого «тонкого» момента есть не у каждого.

Давайте рассмотрим важнейшую составляющую самого процесса продаж – общение между продавцом (менеджером) и потенциальным покупателем (клиентом). Одна из ключевых задач обучения – проанализировать и устранить все сложности этого общения. Серьезными препятствиями в работе могут стать чрезмерная осторожность клиентов и их нежелание общаться с продавцами. В подобных случаях помогут ситуационные продажи, иначе называемые посреднической моделью. Менеджер должен понять, как трансфор-

мировать ситуацию, сделать ее выгодной для всех участников. Именно при такой методике треугольник «товар – продавец – клиент» становится равнобедренным: все элементы процесса приобретают одинаковое значение. Причем продавец выступает как посредник: человек, который не работает на интересы клиента или товара, а просто следит, чтобы они сошлись в одной точке. При этом главный психологический момент – демонстративная искренность, которая внешне может проявляться через заинтересованность в решении

проблем клиента, любовь к товару или готовность не трогать клиента, если он этого хочет.

Приветливый, искренний и доброжелательный продавец – мечта любого покупателя. А вот важны ли эти качества для руководителя компании? Вряд ли. Точнее, они могут стать лишь приятным бонусом к профессионализму.

Менеджер по продажам в первую очередь должен виртуозно владеть технологиями реализации товаров. «Вооружить» сотрудников компаний такими навыками – и есть основная задача экспертов-кон-

сультантов Baksht Consulting Group, причем в силу значительного опыта и наличия эксклюзивной технологии обучения мы сделаем это методично и быстро. С нашей помощью специалисты по продажам получают не только базовые знания, но и практические умения по коммуникациям продаж. В следующем выпуске нашего консалтингового дайджеста мы поговорим о том, как правильно диагностировать реальную ситуацию на рынке и настроение клиента в процессе предложения продукта и совершения сделки. ■



**Зачем откладывать
на завтра то, что можно
сделать уже сегодня!**

**Свяжитесь с экспертом
Baksht Consulting Group
и получите бесплатную
консультацию по разви-
тию вашего бизнеса.
8-800-550-89-69**

СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ



Брендированные шарфы и галстуки



Брелоки, значки



Изделия из оргстекла



Вымпела



Брелоки из дерева



620014, г. Екатеринбург, ул. Чернышевского, 1
Тел./факс: (343) 376-34-70, 376-49-96, 376-33-73, 8-912-278-37-36
e-mail: a1214@list.ru
www.leo66.ru



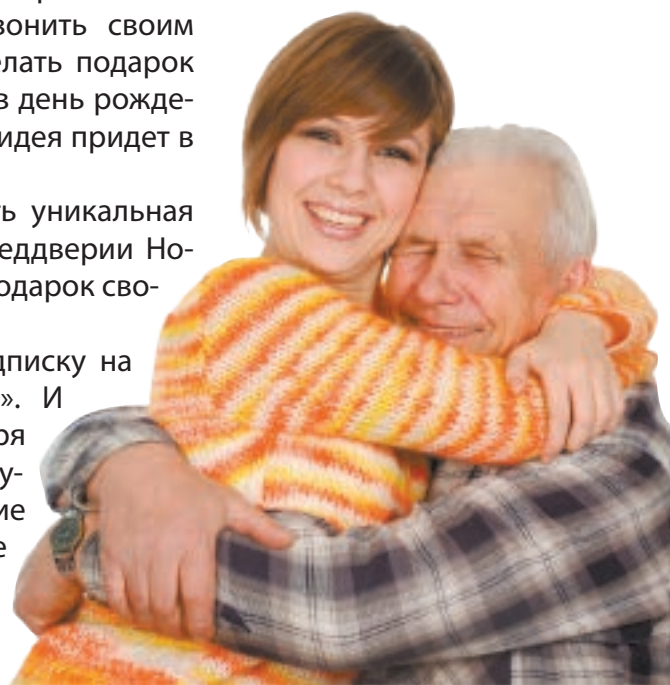
РЕКЛАМА

ЛУЧШИЙ ПОДАРОК родителям на Новый Год

Согласитесь, что порой мы забываем даже позвонить своим родителям, а уж сделать подарок папе или маме не в день рождения мало кому эта идея придет в голову.

Сейчас у вас есть уникальная возможность в преддверии Нового Года сделать подарок своим родителям.

Подарите им подписку на газету «Пенсионер». И каждый четверг, беря в руки, газету он будет говорить: «Какие у меня заботливые дети, сделали мне такой замечательный подарок».



Оформить подписку ЛЕГКО:

Нужно набрать на компьютере адрес <https://podpiska.pochta.ru/press/>, или подойти в ближайшее почтовое отделение, подписной индекс: ПЗ196
Стоимость подписки на первое полугодие 2017 года: до адресата – 597 руб. 12 коп., до востребования – 566 руб. 10 коп.

По всем вопросам обращайтесь в редакцию газеты по телефонам:
8 (343) 377-00-47 – Анна Кулакова,
8 (343) 377-00-50 – Иван Михайлович Шихов

12+

РЕКЛАМА

8 эффективных способов

Главные инструменты интернет-маркетинга в одном обзоре. Все об их возможностях, плюсах и минусах – всего за десять минут!

Вы знаете, что из десятков тысяч предпринимателей освоили рекламу в интернете только 5%, а делают это эффективно еще меньше?

Вы понимаете, что это ваше ключевое преимущество, для недорогого пока еще выделения среди конкурентов?

Если эти мысли давно не покидают вашей головы, тогда это текст для вас! Ниже приведены семь наиболее эффективных способов продвижения вашего бизнеса в интернете.

1. САЙТ КОМПАНИИ КАК ОСНОВНАЯ МАШИНА ПРОДАЖ

Суть. Любая реклама в интернете должна ссылаться на ваш сайт, а еще точнее раздел сайта, который отражает суть рекламы. Например, рекламное объявление вашего салона красоты гласит «Лучшее окрашивание омбре на темные волосы в Москве». Значит, кликнув по нему клиент должен попасть не на главную страницу вашего сайта, а на страницу, посвященную именно окрашиванию омбре с фотографиями, отзывами, мастерами и возможностью записаться прямо сейчас со скидкой.

Сайт должен побуждать клиента к действию, то есть у клиента после посещения сайта и просмотра материала должно возникнуть желание позвонить, заказать, записаться на услугу. И вы должны ему предоставить такую возможность с любой страницы вашего ресурса 24 часа семь дней в неделю.

Сайт должен быть адаптивен, то есть одинаково функционален при просмотре с компьютера, планшета и смартфона.

Инструменты. Если у вас многопрофильная компания с множеством услуг, вам необходим соответствующий сайт. Если у вас небольшой бизнес, вам вполне хватит лендинга, стоимость которого в пределах 15-25 тыс. рублей.

Работу по изготовлению серьезного продающего сайта



нельзя доверять одному человеку, как нельзя доверять одному человеку полное излечение всего организма за десять дней с гарантией и всего за 9999 рублей. Когда у вас проблема, вы идете в клинику, где есть диагностика и разнопрофильные специалисты. Но «клиник», которые изготавливают сайты множество. Какую выбрать?

- Посмотрите портфолио различных веб-студий и примените к представленным сайтам ту «Суть», которая изложена выше.
- Свяжитесь с представителями компаний, которым эти студии уже сделали сайт, расспросите их об изготовителе. Менялась ли смета? Менялись ли сроки? Каковы они в коммуникации? Узнайте все плюсы и минусы.
- Можете столкнуться лбами и сметами двух-трех потенциальных подрядчиков, выбранных вами. Пусть они конкурируют за ваш заказ, и вы получите оптимальное соотношение цена – качество.
- И о цене. Сайт с продуманной структурой, многостраничный и адаптированный под смартфоны стоит от 100 тыс. рублей.

2. КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

Суть. Вы наверняка замечали, когда вы вводите в строку поисковика «Яндекса» или Google запрос, например, «Салон красоты в Москве», в результатах поиска первые строки занимают реклам-

ные ссылки. За нахождение на первых местах поисковые системы берут деньги, порой весьма немалые.

Инструменты. Инструментов работы с контекстной рекламой много. Помимо сервисов самого «Яндекса» и Google, есть сервисы которые позволяют размещать рекламу в обоих поисковых системах из одного места и предоставляют много разных «плюшек». Новичку в них лучше не соваться, ибо на освоение и ошибки уйдет минимум три месяца и десятки тысяч рублей.

Вывод: отдайте настройку контекстной рекламы на сторону. Здесь можно прибегнуть к услугам одиночки или агентства, но выбор исполнителя так же осуществлять вдумчиво.

Плюсы контентной рекламы:

- Быстрота. Если у вас конкурентный рынок, и вы только что на него вышли, с помощью контекстной рекламы можно быстро набрать «горячих» клиентов, при условии хорошего товара и сайта.
- Автономность. По сути контекстная и медийная реклама в поисковых системах – это машина, которая приводит клиентов, а значит при правильной настройке о ней можно вспоминать только тогда когда надо пополнить счет.

Минусы контентной рекламы:

- Если ваш средний чек меньше 1500 рублей, контекстная реклама, скорее всего, будет для вас невыгодна, так как стоимость привлечения ре-

ального покупателя может быть сопоставима со стоимостью товара или услуги.

3. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Суть. Это, безусловно, важный инструмент продвижения бизнеса. О пользе соцсетей написано много, поэтому давайте просто классифицируем их:

- **Instagram.** Отличный, модный, новый ресурс! 85% женщин от 20 до 35 лет. Отличается эмоциональностью, красочностью и акцентом на жизнь человека, чем собственно и интересен.
- **Facebook.** Более интеллектуальный ресурс, акцент на дискуссии, мало глянца. Активная аудитория – хипстеры в широком смысле слова и просто мыслящие люди.
- **«Одноклассники».** Аудитория: женщины старше 30 лет. И, скажем так, здесь глянец, гламур и ЗОЖ уступают место котикам, тортам и искрящимся открыткам.
- **Vkontakte.** Аудитория: от 16 лет. Присутствует некая безликость, ввиду обилия репостов. Также наметилась тенденция, что данный сервис превращается в чат друзей, и продвижение там крайне затруднено.
- **Google+, Pinterest, Twitter, ЖЖ, LinkedIn.** Эти сети для продвижения сферы услуг подходят с натяжкой, но размещать туда посты параллельно с основными соцсетями все же следует.

Инструменты. Продвижение в социальных сетях принято называть SMM (Social Media Marketing). Для продвижения своих услуг вам следует выбрать сервис, который лучше учитывает особенности вашего продукта и рынка. В моем случае для продвижения салона красоты лучше всего подходит Instagram.

Вы можете самостоятельно изучить премудрости SMM на курсах (например, websarafan.ru) и сами делать посты в Instagram, копируя их в остальные социальные сети с помощью недорогого сервиса novapress.com.

Плюсы соцсетей:

- Высокая степень вовлеченности вашей аудитории.
- Возможность развивать это направление самостоятельно при небольших вложениях.
- Отличный коммуникатор с клиентами и альтернатива сайту для мелкого бизнеса или ремесленничества.

Минусы соцсетей:

- Профессиональное продвижение стоит дорого.

4. YOUTUBE

Суть. YouTube – это третий по посещаемости сайт и вторая поисковая система в мире! Это не только платформа для хранения видеороликов, но и крупнейшая социальная сеть которая принадлежит Google, а стало быть, развивая свой канал на YouTube, вы также привлекаете клиентов из этой поисковой сети.

Инструменты. Владение программами по обработке видеороликов, регулярность и активность в их выкладке в Сеть, – вот залог успеха. Ну, конечно, еще необходимо понимание что снимать и как подавать эти материалы. Изучить этот канал продвижения вы можете по адресу: <https://support.google.com/youtube/answer/3309389>. Затем наймите видеооператора-монтажера, и начинайте делать свой контент.

Плюсы YouTube:

- В отличие от контекстной рекламы, за размещение видео на YouTube не нужно платить деньги.
- Поисковые системы и конечные пользователи ценят видео.
- Низкая конкуренция и относительная легкость развития канала.

продвижения услуг в интернете

• В 2006 году YouTube был куплен Google, и с тех пор в поисковых запросах Google на первых страницах вы можете встретить YouTube-видео.

Минусы:

- Необходимо привлекать специалиста по видео и монтажу.
- Требуется больше времени, чем другие социальные сети.

5. КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ

Суть. Контент-маркетинг применительно к бизнесу в сфере услуг – это регулярное создание и распространение крайне полезной для вашей аудитории информации, цель которой, вызвать у потенциальных клиентов доверие и интерес к вашей компании. Основное отличие этого метода от обычной рекламы в том, что эта информация не несет прямой рекламной окраски, не навязывает и не кричит о вашей уникальности. Эти материалы вызывают доверие и интерес через решение проблем клиентов, через раскрытие интересной информации, профессионально и честно.

Дальше действует принцип снежного кома: действительно полезная информация становится популярной, ваша аудитория распространяет и активно читает ее. Это замечают поисковые системы и поднимают ее все выше и выше в результатах поисковых запросов на эти темы, что дает вам еще больше новых читателей, а значит и новых клиентов.

Близкую и понятную трактовку, понятия контент-маркетинг, дает зарубежный гур – Майкл Стелзнер:

«Мораль такова: если в основе вашей маркетинговой стратегии лежит помощь людям в их мелких нуждах, то многие из них захотят обратиться к вам при решении серьезных вопросов. Если вы бесплатно окажете поддержку сотням, тысячам или миллионам людей, они, в свою очередь, помогут вам быстро развить бизнес и выведут его за пределы конкурентной борьбы».

Инструменты. Вы можете формировать эту полезную информацию в виде статей на вашем сайте и распространять ее в социальных сетях



и на тематических форумах, можете заказывать статьи через многочисленных биржи фрилансеров в России, Белоруссии и Украине (последние обойдутся дешевле). Главное, чтобы публикуемые материалы были действительно полезными вашей аудитории.

Плюсы контент-маркетинга:

- Если информация интересная, она набирает популярность и приносит потенциальных клиентов самостоятельно.
- Полезная статья, размещенная один раз, будет работать на вас годы, пока актуальна рассматриваемая в ней тема.
- Отличный способ показать себя как эксперта на фоне конкурентов.

Минусы контент-маркетинга:

- Продвижение с помощью контент-маркетинга – долгий процесс, требующий регулярности и глубокого понимания интересов аудитории.
- Специалистов по контент-маркетингу не так много, и стоят они дорого.

6. САЙТЫ-АГРЕГАТОРЫ

Суть. Сайты-агрегаторы – это по сути интернет-справочники товаров и услуг различной тематики. Наиболее известные: yell.ru, 2gis.ru, zoon.ru, gidm.ru. Сайты-агрегаторы имеют две цели:

- Собрать максимум полезной информации и предоставить ее пользователю

максимально наглядно и структурировано, чтобы он решил проблему выбора услуги на данном сайте и не пошел на площадки агрегаторов-конкурентов.

- Заработать деньги на тех салонах красоты, отелях и ресторанах, которые хотят быть гарантированно первыми в результатах поиска на этом сайте-агрегаторе.

Инструменты. На таких сайтах можно размещаться за деньги и бесплатно. С вариантом «за деньги» все просто: вам нужно понять, выгодно ли вам клиент, привлекаемый при платном размещении. Для этого следует запросить у агрегатора статистику по аналогичным салонам (ресторанам, отелям), размещающимся за деньги и понять, сколько этот агрегатор принесет вам клиентов. Затем разделить стоимость годового размещения на количество будущих клиентов за год. Если стоимость привлечения клиента будет сопоставима с деньгами, которые он у вас оставит, значит его привлечение убыточно для вас.

При бесплатном размещении есть одна хитрость. Так как компаний, размещающихся бесплатно, сотни, агрегатор вынужден их ранжировать: кто-то находится выше, кто-то ниже. Как правило, на это влияют следующие факторы:

- Полнота информации о компании, наличие фотографий, детальных описаний, акций.

- Наличие отзывов и их количество.
- Авторитет пользователей, оставивших отзывы.

Плюсы агрегаторов:

- Дополнительный источник так называемых горячих клиентов, которые имеют потребность в вашей услуге.
- Возможность бесплатно выделиться на фоне конкурентов, размещающихся там же, если поработать над своими факторами ранжирования.

Минусы агрегаторов:

- При платном размещении стоимость может оказаться настолько высока, что привлечаемый клиент окажется убыточен.

7. САЙТЫ ОТЗЫВОВ

Суть. Наиболее известные сайты: otzovy.ru, irecommend.ru, otzyv.ru. Модель их работы близка к агрегаторам: основная цель – предоставить пользователю гарантированно честные и неоплаченные отзывы. Зарабатывают подобные сайты, показывая рекламу «Яндекса» и Google. Поэтому за деньги продвигать свои услуги на подобных ресурсах невозможно. Но выход есть всегда.

Инструменты. Чем больше написанных отзывов у пользователя данных сайтов, тем он авторитетней и тем выше ценится его оценка. Вывод напрашивается сам собой: надо выйти на авторитетного пользователя и предложить ему воспользоваться вашей

услугой бесплатно и написать объективный отзыв.

Если, например, вы продвигает салон красоты, и вам удастся получить о нем положительные отзывы трех-четырех авторитетных людей с фотографиями, эти отзывы будут работать на вас еще долгое время, принося новых клиентов практически даром.

8. СПРАВОЧНИКИ GOOGLE И «ЯНДЕКСА»

Суть. Делаете запрос «салон красоты Москва Марьино» или «бар Санкт-Петербург центр». Затем: «O'key, Google!» – и поисковая система открывает карту с результатами. Сотни тысяч людей, каждый день произносят эти запросы и с каждым днем этих людей будет больше. Как сделать, чтобы твоя компания была на первом месте в выдаче результатов? Ответ прост. Для начала разместите информацию о своих услугах в сервисах «Google Мой бизнес» (<https://goo.gl/NW3L00>) и «Яндекс.Справочник!» (<https://sprav.yandex.ru>).

Инструменты. «Яндекс» и Google уже наверняка занесли вашу компанию в свою базу данных. Вам остается лишь найти, подтвердить свои права и заняться продвижением. В «Яндекс.Справочнике» вы можете за небольшие деньги выделить свою компанию среди конкурентов и следить за действиями пользователей, оценивая статистику. В Google работать немного сложнее. Страницей вашей компании в этом сервисе станет страница в сети Google+. И чтобы ее здесь продвигать, необходимо заполнить все поля, добавить фотографии, постоянно размещать новости, получать отзывы от пользователей Google+.

КАКОЙ СПОСОБ ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ ЛУЧШЕ?

Каждый имеет свои особенности. Важно расставить приоритеты, определив главные точки приложения усилий, и составить план развития по каждому из выбранных направлений. Одно можно констатировать точно: все перечисленные способы будут приносить клиентов и станут отличной альтернативой классическим методам бизнес-рекламы. ■

Павел Вязанкин
e-xecutive.ru

Дональд Трамп: как думает миллиардер, КОТОРЫЙ СТАЛ ПРЕЗИДЕНТОМ

В ближайшие четыре года США впервые будет руководить крупный бизнесмен. Пять глав из книги девелопера, телеведущего и политика.

Чтобы стать по-настоящему богатым человеком, необходимо научиться мыслить как миллиардер. И здесь вам на помощь придет Дональд Трамп. Он покажет, как правильно относиться к деньгам, карьере, собственным талантам и к жизни вообще. Как потратить заработанные деньги с умом и пользой для себя? Трамп предлагает «руководство потребителя», призванное помочь в науке обладания всеми благами – от обручальных колец до дорогих вин и гольф-клубов. Автор также любезно приглашает вас за кулисы знаменитого телешоу The Apprentice, ставшего настоящим хитом эфира. Дональд Трамп доказывает, что стать богатым достаточно легко. Гораздо труднее оставаться таковым. Читайте эту книгу – и она поможет вам изменить вашу жизнь к лучшему.

КАК НАУЧИТЬСЯ ЛЮБИТЬ СВОЮ РАБОТУ

Миллиардеры любят свою работу, но не потому, что она приносит им огромный доход; напротив, они никогда не сумели бы разбогатеть, если бы ненавидели то, чем занимаются. Поэтому, если ваша работа будет для вас удовольствием, а не тяжелой обязанностью, вы сможете проявлять энтузиазм и энергию, которые позволят вам получать от нее реальную пользу. Одна только любовь к своей работе помогает решить не менее 90% всех связанных с ней проблем.

А вот еще один нехитрый способ: всегда представляйте, что трудитесь на себя. Тогда вы будете великолепно выполнять свою работу. И хотя это звучит банально, тем не менее, такой метод срабатывает. Если вы почувствовали, что не любите свою работу или плохо выполняете ее, немедленно требуйте встречи со своим боссом. Если после беседы с ним ситуация не изменится к лучшему, «увольте себя» с этой работы (и заодно вашего босса из ваших руководителей) и займитесь чем-нибудь другим.

Я никогда не хотел, чтобы на меня работал тот, кто не хочет трудиться в моей компании; вы должны поступать так же: не оставайтесь там, где вам не нравится. Жизнь слишком коротка, а работа слишком важна, чтобы растрчивать силы на занятие, которое не приносит ни удовольствия, ни пользы.

Итак, стремитесь полюбить свою работу, но при этом будьте готовы к тому, что кто-нибудь каждый день непременно будет мешать вам на-



слаждаться ею. Такой настрой лучше всего подготовит вас к непростым будням бизнеса, а также поможет не расслабляться и не терять оптимизма.

Если же вы уже чувствуете, что любите свою работу, все время стремитесь вперед, никогда не останавливайтесь и не сдавайтесь под натиском обстоятельств. Даже если перед вами бетонная стена, будьте готовы проломить ее. Жизнь – штука чрезвычайно тяжелая, но в результате упорного труда можно ее облегчить.

КАК СЕБЯ ПРОДВИГАТЬ

Каждый раз изумляюсь, когда меня называют мастером промоушена и рекламы. Никогда не считал себя таковым. Думаю, что те, кто утверждает это, ошибаются. Они полагают, что я добился большого успеха только благодаря таланту промоутера, хотя на самом деле все наоборот

– я достиг успеха, и именно это принесло мне некоторую славу. Львиная доля моего успеха как промоутера заключается в том, что построенные мною здания признаны лучшими. Именно они сделали меня хорошим промоутером, а вовсе не наоборот.

Продвижение происходит естественным образом, когда вы делаете то, что хорошо умеете. Например, у меня отлично получается строить огромные здания и тем самым продвигать и рекламировать себя как лучшего строителя небоскребов. И все с этим согласны. Нейл Остергрэн, отличный малый, который в свое время возглавлял Ассоциацию продаж и маркетинга в сфере гостиничного бизнеса, провел социологический опрос, стараясь выяснить, кого из предпринимателей люди вспоминают в первую очередь, когда

речь заходит о недвижимости. Так вот, мое имя оказалось на вершине рейтинга.

Я не особенно забочусь о продвижении своей персоны, но считаю, что важно ежедневно способствовать улучшению собственного имиджа. Такой подход – следствие осознания собственной личности и своего предназначения.

Не осознав этого, вы никогда не сможете стать миллиардером. Поэтому, если вы искусны в каком-либо деле (будь то умение лихо отбивать чечетку, или гадать по руке, или мастерски делать еще что-то), вы непременно завоюете признание окружающих. И тогда люди потянутся к вам, будут продвигать ваш «товар» и создавать вам рекламу. Так что не стоит чрезмерно хлопотать о само-рекламе. Если вы заслуживаете того, чтобы вас продвигали, не беспокойтесь: так оно и будет.

КАК ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ НА КОЛЛЕГ ПО БИЗНЕСУ

Существует свод проверенных временем правил, которые должны соблюдать те, кто занимается бизнесом. Пользуясь этими правилами, вы сможете производить на людей благоприятное впечатление и тем самым зарабатывать деньги. Они звучат так:

1. Будьте точны. Пунктуальность чрезвычайно важна. Никогда не следует мириться с опозданиями, несоблюдением установленных сроков – неважно, кто их нарушил: вы или ваш деловой партнер.

2. Всегда заранее готовьтесь к каждой встрече, совещанию, мероприятию. Если вы тратите чужое время из-за неумения планировать и продумывать собственные действия, о вас может сложиться весьма негативное впечатление.

3. Старайтесь составить хотя бы мысленное досье на тех, с кем вам предстоит работать. Особенно если это первая деловая встреча. Дайте себе труд заранее собрать сведения о человеке, с которым вы должны встретиться. Любопытство будет польщено, если в беседе с ним вы упомянете о недавно заключенной им выгодной сделке, или удачно проведенной деловой комбинации, или о его участии в крупном благотворительном мероприятии.

4. Всегда запоминайте имена людей и некоторые характерные подробности их жизни. Каждому человеку приятно лишний раз услышать свое имя, произнесенное вслух, упоминание его прославленного предка или какой-нибудь семейной знаменитости.

5. Будьте честны. Большинство людей инстинктивно умеют распознавать ложь и поэтому высоко ценят честность, даже если сказанное вами – это не совсем то, что они желали услышать.

6. Дайте собеседнику возможность высказаться. Не забывайте, что любая деловая беседа – это двусторонний процесс.

7. Держитесь скромно, обезоруживающе, преуменьшайте свои достоинства и достижения. В бизнесе никогда не следует уподобляться бульдозеру и действовать нахрапом. Приберегите свою жесткость и умение быть грозным для тех случаев, когда это действительно необходимо.

Некоторым кажется, что миллиардерам нет нужды производить на кого-то впечатление, но на самом деле многие из нас до сих пор руководствуются теми правилами, которые я перечислил выше. Вам тоже не следует забывать, что ваши манеры, как и деньги, постоянно нуждаются в заботе, поддержке и совершенствовании.

КАК ПРИОБРЕСТИ ХОРОШИХ ДРУЗЕЙ

Для начала дружбы у людей должно быть что-то общее. Я, например, дружу с Реджисом Филбином (известный американский киноактер и шоумен,

ведущий игры «Кто хочет стать миллионером» в США), потому что он позитивно настроенный парень и мне всегда приятно его общество. Я тоже могу отнести себя к людям с позитивным настроем, так как предпочитаю видеть положительные стороны жизни, поэтому мы с Реджисом всегда отлично проводим время. Вот вам один рецепт хорошей дружбы, простой и надежный.

А теперь поговорим о моей дружбе с Ричардом Лефраком. Как-то раз он позвонил мне, когда я был на одной важной для меня деловой встрече. Но я слишком ценю дружбу с Ричардом, чтобы проигнорировать его звонок. Он – лучший из лучших. Мы с ним всегда подшучиваем друг над другом. Я сказал ему, что наблюдаю из окна своего офиса, как рабочие возводят строительные леса вокруг его здания. При этом я пообещал Ричарду, что, если вдруг замечу, что рабочие халтурят, непременно в ту же минуту позвоню ему – а другого он от меня и не ожидает.

Мы поговорили еще две-три минуты; он спросил, когда у меня очередные съемки The Apprentice, а я осведомился о его здоровье. Он также поинтересовался, как поживают мои дети, а я спросил о его сыновьях. У Ричарда их двое, причем один из них, Гарри, – настоящий непоседа, этакая динамо-машина. Ему наверняка суждено достичь больших высот. Внимание к таким жизненным подробностям очень важно для поддержания настоящей дружбы. Вы должны принимать близко к сердцу все, что происходит в жизни ваших друзей. А как иначе сохранить дружеские узы?

Есть такая старая поговорка: «Хочешь иметь друга, будь сам другом». Да, чаще всего это именно так. Но я встречал многих эгоистичных людей, в представлении которых друг должен быть таким, каким им хочется. И боже упаси вас хоть на йоту отойти от этой навязанной вам роли – берегитесь: они тут же объявят вас плохим другом.

Если ваши друзья обладают такой же уверенностью в себе, как и вы, это исключает возникновение зависти или ревности к вашим успехам. Я очень удачлив и часто подмечаю у других плохо скрытую зависть к моим успехам. Я уже научился быстро определять, искренен со мной человек или только притворяется, а все потому, что слишком много встречаю в жизни последних. Я не осуждаю их, поскольку это естественное проявление человеческой природы, и к этому нужно относиться с пониманием.

Вот, например, Стив Уинн, успешный управляющий крупного отеля в Лас-Вегасе, – мой настоящий друг. Между нами было многое: и совместные удачи, и жестокие противоречия – но мы всегда умудрялись ладить друг с другом, оставаться вместе. Стив как-то позвонил мне посоветоваться, когда подумывал об изменении названия своего отеля в Лас-Вегасе (который, кстати, обещал стать весьма прибыльным) с Le Reve на Wynn. Я сказал, что это стоящее дело. А сейчас мы оба противостояим телекомпаниям НВО, вознамерившейся снять какой-то кошмарный фильм о тяжбе, которую мы со Стивом вели в прошлом в Атлан-

тик-Сити из-за одного находящегося там казино. Причем мы пользуемся услугами одного и того же адвоката – Бэрри Ленгберга. Надеюсь, что у НВО хватит здравого смысла внести коррективы в свой сценарий, чтобы нам не пришлось потратить кучу денег на борьбу с ней.

Я знаком со многими весьма успешными людьми, которые предпочитают общаться только с теми, кто не смог преуспеть в жизни, – с неудачниками. Вероятно, это позволяет им острее ощущать собственную значимость и успешность. Один мой приятель, очень удачливый и знаменитый, любит заявлять во всеуслышание, что готов общаться только с неудачниками. (Как бы вам понравилось быть одним из его друзей?) Я же не имею таких чудачеств: мои симпатии или антипатии никогда не связаны с тем, чего тот или иной человек добился или что потерял в жизни, будь то огромный успех, оглушительный провал или так, серединка на половинку.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ, ПРЕДАН ЛИ ВАМ ЧЕЛОВЕК

Многие годы я потратил на то, чтобы научиться определять, верен мне человек или нет. Это бесценное умение далось мне ценой жестоких ошибок, и я все еще не уверен, можно ли обучить этому других или каждый должен на собственном опыте осваивать эту премудрость. Но как бы то ни было, сейчас у меня куда более верное чутье на людей и мотивы их поведения. Я могу гордиться тем, что многие мои друзья и коллеги на деле доказали свою лояльность по отношению ко мне.

Многие завидуют миллиардерам и тем, кто достиг вершин жизненного успеха, и я всегда помню об этом, когда завязываю новые знакомства и вступаю в деловые отношения. Я уверен, что те, кто знает, какой ценой, напряжением сил и нервов далось мне мое сегодняшнее процветание, и какие потери я понес на этом пути, преданы мне. Я всегда старался окружать себя только теми, кто не предаст меня, даже если завтра я стану нищим.

Настоящая дружба проверяется в беде, когда удача отворачивается от вас. В начале 1990-х годов, когда у меня были серьезные трудности, я очень хорошо узнал, что такое преданность, когда многие из тех, кого я считал абсолютно верными мне, от меня отвернулись. И наоборот, те, в чью преданности я сомневался, оказались на высоте. Когда вы на вершине успеха, слишком многие готовы клясться в любви и дружбе и только что не лизать вам задницу. И лишь когда тучи сгущаются, проявляется их настоящая сущность. Теперь я не стремлюсь проверять людей на прочность; я уже понял, что время покажет, чего они стоят на самом деле.

Кстати сказать, многие из тех, кто бросил меня в беде тогда, в начале 1990-х, потом пытались возродить наши отношения, снова набиваясь в друзья, когда поняли, что я выстоял и преодолел неудачи. Я отвечал им очень просто: «Пошли вы...!». Жизнь преподнесла мне весьма важный урок: тот, кто однажды предал, в трудную минуту вновь изменит вам. ■

Фото: flickr.com

Особый ВЕЧЕР

14 декабря 18:30

Дворец пионеров (Дворец творчества детей и молодёжи)
Екатеринбург, Карла Либкнехта, 44

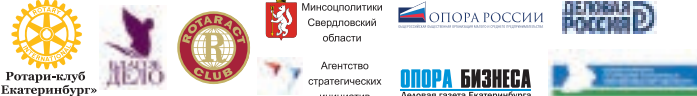
В ожидании тинини

Музыкально-поэтическая постановка

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ СЕРТИФИКАТ – 1000 руб.

В ПРОГРАММЕ:

1. Приветственный хит-коктейль от скрипичного дуэта V-Play
2. Музыкально-поэтическая постановка от студий АНО «Благое дело»
3. Дружеский фуршет и общение
4. Благотворительная лотерея, выставка-продажа, аукцион

ОРГАНИЗАТОРЫ:  ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:  ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: 

Оргкомитет: 8-912-24-30-600

Бесплатный аудит сайта!

Создание и продвижение прибыльных приложений и сайтов от Taube Studio



+7 343 207-07-27

ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ ЖИЗНЬ СО СМЫСЛОМ

ЖИЗНЬ – ЭТО ПУТЕШЕСТВИЕ ЗА ПОДАРКАМИ, КОТОРОЕ ПРИГОТОВИЛО ДЛЯ ВАС ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ

Подробная информация: +7 (343) 266-39-35

anatolynekrasov.ru

АНАТОЛИЙ НЕКРАСОВ

03 по 11 ЯНВАРЯ

 Душа Мира
Школа Со-творчества
Екатеринбург, ул. Горького 65
dushamira.com



Новости из налоговых инспекций

Пресечение незаконных форм

В Прокуратуре Чкаловского района города Екатеринбурга состоялось межведомственное совещание, на котором присутствовали представители прокуратуры, УМВД России по городу Екатеринбургу и Межрайонной ИФНС России №25 по Свердловской области.

На совещании рассмотрен вопрос о практике проведения до следственных проверок и расследования уголовных дел по признакам составов преступлений, предусмотренных ст. 173.1. и ст. 173.2. УК РФ, а также выработан план мероприятий по выявлению и пресечению незаконного образования (создание, реорганизация) юридических лиц через подставных лиц, в том числе с незаконным использованием документов данных лиц для образо-



вания юридического лица. Также рассматривался вопрос о выявлении и привлечении к уголовной ответственности лиц, по которым Межрайонной ИФНС России №25 по Свердловской области направлены материалы в УМВД России по городу Екатеринбургу.

Межрайонная ИФНС России № 25 по Свердловской области

ОЦЕНИТЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ QR-АНКЕТИРОВАНИЯ

Обслуживание в налоговой инспекции ФНС России в настоящее время можно оценить с помощью QR-анкетирования со своего смартфона или планшета.

Подробную информацию по процедуре и критериям оценки обслуживания Вы можете найти на фирменном стенде №1 в здании МРИ ФНС №32.

Ваше мнение важно для нас, вместе мы станем лучше!

Доступ к Личному кабинету налогоплательщика от портала государственных услуг РФ

Пользователи портала госуслуг теперь могут зайти в личный кабинет на сайте налоговой по логину и паролю портала госуслуг.

Теперь же, если у вас есть учетная запись на портале госуслуг, полученная после подтверждения личности в центре обслуживания, ходить в инспекцию необязательно. Просто введите на сайте налоговой те же логин и пароль, что используете на портале госуслуг.

В личном кабинете налогоплательщика вы можете увидеть налоговые

начисления, заполнить и подать налоговую декларацию через интернет, проверить информацию о своих объектах налогообложения и отследить, одобрили ли вам налоговый вычет.

Чтобы получить доступ одновременно к госуслугам и личному кабинету налогоплательщика, зарегистрируйтесь на портале и подтвердите личность в центре обслуживания.

Межрайонная ИФНС России № 25 по Свердловской области

Уважаемые налогоплательщики! Межрайонная инспекция №32 проводит «горячую линию» в рамках темы:

Преимущества использования электронного сервиса «Личный кабинет налогоплательщика физического лица» при взаимодействии с ИФНС России

20.12.2016 с 10-00 до 12-00 по телефону (343) 325-90-60

На ваши вопросы ответит начальник отдела работы с налогоплательщиками Межрайонной ИФНС России №32 по Свердловской области Тарунтаева Светлана Евгеньевна.

Уважаемые налогоплательщики! Межрайонная ИФНС России №32 по Свердловской области

проводит бесплатный практический семинар для физических лиц по теме:

Порядок представления декларации по форме 3-НДФЛ физическими лицами через электронный сервис «Личный кабинет налогоплательщика физического лица». Пошаговая инструкция по заполнению и отправке 3-НДФЛ.

Место проведения: г. Екатеринбург, ул. Стачек 176, актовый зал (3 этаж) 23 декабря пятница. Начало семинара в 10-00

ОСТРЫЕ ВОПРОСЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ

Межрайонная инспекция ФНС России № 24 по Свердловской области направляет типовые ответы на вопросы налогоплательщиков, касающиеся уплаты имущественных налогов физическими лицами в 2016 году, доведенные письмом ФНС России.

Какие действия необходимо совершить владельцу налогооблагаемого имущества, если он не получил письмо с налоговым уведомлением?

Разъяснения:

Необходимо понимать, что за налоговый период 2015 года налоговые уведомления не направлялись владельцам налогооблагаемого имущества в следующих случаях:

1) наличие налоговой льготы, налогового вычета, иных установленных законодательством оснований, полностью освобождающих владельца объекта налогообложения от уплаты налога;

2) если общая сумма налоговых обязательств, отражаемых в налоговом уведомлении, составляет менее 100 рублей;

3) налогоплательщик является пользователем интернет-сервиса ФНС России – личный кабинет налогоплательщика и не направил до 01.09.2016 уведомление о необходимости получения налоговых документов на бумажном носителе.

В иных случаях при неполучении налогового уведомления за период владения налогооблагаемыми недвижимостью или транспортным средством в 2015 году, налогоплательщику необходимо обратиться в налоговую инспекцию по месту жительства или месту нахождения объектов недвижимости либо направить информацию через личный кабинет налогоплательщика или с использованием интернет-сервиса ФНС России «Обратиться в ФНС России».

Владельцы недвижимости или транспортных средств, которые никогда не получали налоговые уведомления и не заявляли налоговые льготы в отношении налогооблагаемого имущества, обязаны сообщать о наличии у них данных объектов в любой налоговый орган (форма сообщения утверждена приказом ФНС России от 26.11.2014 № ММВ-7-11/598@, размещенным на интернет-сайте ФНС России).

В случае принятия комиссией при территориальном органе Росреестра решения о пересмотре кадастровой стоимости земельного участка в 2016 году, на основании заявления, поданного в 2016 году, повлечет ли данное решение перерасчет земельного налога за 2015 год?

Разъяснения:

Исходя из статьи 391 Налогового кодекса Российской Федерации в случае изменения (оспаривания) кадастровой стоимости земельного участка во внесудебном по-

рядке по решению комиссии при территориальном органе Росреестра сведения о кадастровой стоимости, установленной решением комиссии, учитываются при определении налоговой базы начиная с того налогового периода, в котором было подано заявление о пересмотре кадастровой стоимости, но не ранее даты внесения в государственный кадастр недвижимости кадастровой стоимости, которая являлась предметом оспаривания.

В этой связи, в случае принятия комиссией решения о пересмотре кадастровой стоимости в текущем году, перерасчет налога за 2015 год производиться не будет, а изменения налоговой базы будут учитываться при расчете налога за 2016 год.

Какие документы необходимо представить владельцу большегрузного автомобиля для освобождения от налога в связи с внесением платы в систему ПЛАТОН в счет возмещения вреда автомобильным дорогам?

Разъяснения:

Исходя из статьи 361.1 Налогового кодекса Российской Федерации владельцу транспортного средства с разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн для освобождения от уплаты транспортного налога в связи с внесением платы в систему ПЛАТОН необходимо представить в любой налоговый орган заявление о предоставлении налоговой льготы и документы, подтверждающие право на

льготу. Такими документами, в частности, могут быть:

- чеки, платежки, квитанции, подтверждающие внесение платы на конкретный лицевой счет грузовика в системе «Платон»;
- распечатки (детализации) оплаты, которые можно сделать в личном кабинете системы или в центре поддержки системы «Платон».

Налоговое уведомление мной не получено и не присылалось никогда. Что делать?

Разъяснения:

В случае если налогоплательщики владеют недвижимым имуществом и (или) транспортными средствами, признаваемыми объектами налогообложения, на которые никогда не получали налоговые уведомления и не заявляли налоговые льготы, то налогоплательщики обязаны сообщать в любой налоговый орган о наличии у них данных объектов (информация о форме сообщения и порядке представления его в налоговый орган размещена по адресу: https://www.nalog.ru/rn77/fl/interest/imuch_mes/).

При получении такого сообщения до 1 января 2017 года налоговые органы после его проверки рассчитают сумму соответствующего налога на имущество, начиная с налогового периода, в котором было направлено сообщение. ■



КАК РЕАЛИЗОВАТЬ ЗАПЛАНИРОВАННОЕ

Анализируя некоторые бизнес-планы, я вижу достаточно простые ошибки, избежав которых, можно действительно реализовать даже самые сложные цели.

Первое. Задачи в плане надо писать не по «темам», а по порядку их выполнения.

Например, у вас несколько стратегических вопросов: маркетинг, производство, кадровые перестановки, корректировка рекламы и раскрутка нового сайта. Логично, что когда вы пишете себе задачи, то вы сгруппировываете их по темам: «Маркетинг», «Персонал» и т. д. Но оставить их в таком виде – фатальная ошибка, если только у вас для каждого раздела не назначен отдельный исполнитель. Тогда эти темы превращаются в несколько отдельных программ действий, выполняемых разными людьми параллельно. Но как только вы написали план для одного человека (даже для себя), и в нём есть несколько разделов, этот план не будет выполняться систематично, и есть огромная вероятность, что выполнен он не будет вовсе. По крайней мере, я не видел ни одного такого плана выполненным, но видел такие планы недоделанными.

Второе. Задачи в плане должны идти по порядку выполнения.

Когда вы пишете план, мысли приходят, как правило, не по порядку. Сначала родилось одно, потом вспомнилось другое. Вы пишете и пишете, пока голова не станет чистой и звонкой – слейте все мысли на бумагу. Когда вы это сделаете и перечитаете написанное, вам может прийти в голову что-то, что имеет отношение к уже написанным задачам, и вы это тоже записываете. В какой-то момент вы поймаете себя на мысли, что написали достаточно для того, чтобы дело было сделано. Ошибкой было бы не потратить время на то, чтобы не расставить задачи точно в том порядке, в котором их следует выполнять.

Третье. Должны быть учтены все условия для выполнения каждой задачи.

Например, задача из плана: «Выпустить новый рекламный буклет, обновив его дизайн, что-

бы он привлёк больше клиентов» из темы «Маркетинг» или «Реклама». А вы видите, что эта задача слишком сложна, чтобы просто её «взять и сделать»? Возможно, потребуется сначала разработать новый дизайн. Есть ли условия для этого? Кто и на каком компьютере это будет делать? Есть ли деньги на оплату дизайнера? На основании каких данных будет корректироваться дизайн, были ли проведены опросы? Есть ли хоть у кого-то опыт и квалификация в создании успешной, работающей рекламы, чтобы он курировал создание дизайна? Как будет проводиться тестирование рекламы перед выпуском и кто этим будет заниматься? К какому дню и часу это должно быть сделано?

Вы думаете, я заморачиваюсь? Нет. Без постановки этих промежуточных шагов задача просто не будет выполнена. Хотя бы в части того, что эта реклама «привлечёт больше клиентов». В лучшем случае выпустят что-то, о чём отпарют, как о сделанном шаге, но который будет браком.

Если вам было по какой-то причине сложно схватить на лету этот пункт, приглашаю вас в нашу академию на курс «Маркетинг». Он занимает всего несколько дней, но даёт полное понимание того, как правильно продвигать на рынок товары и услуги.

Четвертое. Должны быть определены исполнители для каждого шага.

Вы не можете, занимая позицию руководителя, поставить себя ответственным за выполнение каждого шага, так как это не царское дело. Программы должны выполняться рядовыми сотрудниками, а дело руководителя – координация и помощь. Иначе вы никогда не сдвинете данный отдел с мёртвой точки. Ах, у вас нет исполнителей? Тогда напишите должность и тех, кто должны отвечать за каждый шаг, и посмотрите – а не нашлось ли у вас работы на целую вакансию?

Пятое. У программы должен быть руководитель, который отвечает за неё.

Это можете быть вы, а может быть и другой руководитель. Но программа, оставленная без руководства – как ребёнок на кухне. У вас будут проблемы. И руководитель у программы должен быть один.

Шестое. Задачи должны быть сформулированы как что-то, что вы можете выполнить.

Тут бывают два типа ошибок. Первый – задача сформулирована как «делать», а не «сделать». Пример такой задачи: «Надо следить за качеством продукции». Это не задача из плана, это просто мысль. Выполнимая задача должна содержать законченное действие. Тут иногда нужно подумать, опуститься до конкретики. А то некоторые руководители мыслят слишком уж по-орлиному: «Мыши, станьте ёжиками, тогда вас никто не тронет». Это нельзя выполнить, так как не определен способ действия либо само действие. «Следить за качеством продукции» может быть целой серией конкретных шагов – от «найти человека в отдел качества» до «написать список критериев качества продукта и обязать отдел качества проверять каждый экземпляр на 100%-е соответствие этим критериям».

Второй тип ошибки – планировать не что-то, что можете выполнить вы, а что-то, что зависит исключительно от других людей. Пример такой ошибки: «Сделать так, чтобы 100 клиентов позвонили по рекламе». Как вы себе представляете выполнение подобной задачи? Что вы такого должны сделать с этими клиентами? Наверное, лично встретиться с каждым заранее и проследить, чтобы они позвонили при вас. Нет, так задача не формулируется. Если это задача, которая содержит условие, то должно быть примерно следующее: «После сотового звонка сотового клиента перейти к пункту В. Если звонков поступает мало, скорректировать рекламу, используя инструкцию по коррекции рекламы». Нужно что-то, что конкретизирует действия – ваши либо ваших сотрудников.

Седьмое. Определяйте сроки выполнения задач.

У стратегических главных задач могут быть достаточно размытые сроки, приблизительные, – но они должны быть. «Приблизительно к Новому году», например. У задач, в которых сформулированы простые и понятные действия, сроки пишутся более конкретно – датами.

Восьмое. Подумайте, что может остановить выполнение задач заранее, и подстелите соломку. Продумайте «план Б».

У программистов есть такая схема: «если – то». При определённых условиях делаем так. А если условия будут другими... А какими? Надо продумать все воз-

можные условия, если какие-то из них могут повлиять негативно на ход выполнения всего плана, и написать действия при каждом из условий. Каждое из них должно вести вас к цели. То есть вы в любом случае должны будете прийти к тому результату, который нужен для выполнения следующих шагов. Такое легче продумывать заранее, «на берегу», нежели в боевой ситуации.

Вышеизложенное – мои личные наблюдения за ошибками, которые допускают люди при планировании. Когда эти ошибки убраны, у плана есть гораздо больше шансов на реализацию.

Сам я изучал этот предмет в далёких 90-х по инструкциям Л. Рона Хаббарда, целая серия которых посвящена безошибочному планированию. Мой самый первый план, написанный в 1997 году после изучения данной технологии, не был выполнен в срок из-за одной из перечисленных выше ошибок – отсутствие плана «Б». Я столкнулся с условиями, которые не мог предугадать. На самом деле предвидение – это просто смелость заглянуть в будущее.

Через несколько лет я случайно нашёл в столе этот план. Он был полностью выполнен. Когда ситуация в жизни сложилась так, что «вылетевший» пункт встал на место, остальное я сделал чуть ли не на автомате. Ведь шаги были мной продуманы и прописаны очень логично – так что я так и поступил.

Если вы не высший руководитель, который пишет планы и программы для своих подчинённых, а просто исполнитель или руководитель среднего звена, вам тоже лучше бы научиться писать программы действий. Иногда просто сердце кровью обливается, когда видишь хорошую идею, рождённую в чьей-то светлой голове, которая была зарублена высшим руководителем лишь потому, что подана она была в совершенно неправильном свете. Ниже я хочу привести несколько простых принципов, следуя которым, вы сможете писать очень понятные программы действий, которые с большой охотой утвердят ваши начальники. При условии разумности самой идеи, конечно. И наличия крупицы ума у вышестоящего руководителя (что, к сожалению, исключает сразу множество работников госучреждений).

Итак, когда вы хотите одобрить программу, в неё включается следующее:

1. Результат исследований того, почему данная программа

вообще нужна. Например, вы хотите одобрить у руководителя изменения в финансовой системе предприятия, которые приведут к большему контролю над финансами. Опишите реальные ситуации, которые принесут проблемы (только факты). Опишите отношение людей к проблеме. Опишите финансовые потери, которые вы хотите прекратить, приводя факты, а не домыслы.

2. Описание того, какие ресурсы потребуются для осуществления плана, чтобы было понятно, насколько легко его осуществить. Включите сюда человеческие ресурсы (специалисты, их время, оплата, где их брать), материальные ресурсы (с запасом), задействованные помещения и оборудование, возможные остановки или приостановки действующих процессов, использование связей организации.

3. Укажите на то, является ли программа жизненно важной (укажите, что может угрожать самому выживанию организации, если этой программы не будет), либо просто полезной (в каком объёме ожидается польза).

4. План организации процесса выполнения программы. С привязкой ко времени и исполнителям.

5. График выполнения (хотя бы приблизительный) и конкретные действия, которые нужно будет выполнить. Чем точнее, тем лучше.

6. Стоимость всей программы. Будет ли программа самоокупаема, может ли организация себе это позволить и какая от этого будет прибыль.

Но самое главное – не поленитесь написать хоть какой-нибудь план. Вы можете использовать эту статью в качестве инструкции.

А написав, возьмите свой план и скорректируйте его в соответствии с этими данными. И если хотите узнать о планировании ещё больше, то запишитесь на наш практический видеокурс «Полный контроль своего бизнеса», основанный на административной технологии Л. Рона Хаббарда. Один из разделов данного курса как раз посвящён планированию и составлению программ действий, в нём приведено больше данных, чем я включил в эту статью. И как бы ни была сложна задача, вы на практике сможете изучить правила составления маршрута к самым заветным мечтам. ■

Вадим Мальчиков



МОЛОДОЖЕНЫ СДЕЛАЛИ СВОЙ ВЫБОР!

4 декабря состоялось долгожданное событие – II ежегодная свадебная премия «Знак доверия». Более 450 пар молодоженов выбрали самых востребованных специалистов и компаний. А журнал «Свадебный вальс» вручил заветные статуэтки!

Премия «Знак доверия» – это высокая оценка работы свадебных специалистов самым строгим жюри – молодоженами! Именно для них работают профессионалы, а журнал «Свадебный вальс» рассказывает молодоженам о возможностях, талантах, услугах свадебных специалистов!

И это плодотворное сотрудничество помогает свадебной индустрии Екатеринбурга и Свердловской области развиваться и расти!

А теперь поздравим победителей! И, может, в 2017 году вы найдете в списке самых востребованных свое имя или свою компанию.

- В номинации «Ведущий» наибольшее количество голосов набрали: **Наталья Стенина, Антон Бянкин, Екатерина Мостепан.** Победил **Антон Бянкин.**
- В номинации «Артисты» номинантами стали: **шоу-балет «Декамерон», скрипач Александр Рассказов, театр огня TANDAVA.** Победителем стал **театр огня TANDAVA.**
- В номинации «Салон свадебных платьев» вошли в число номинантов: **салон «Свадебный бум», салон Luxnovias, свадебный центр Sovanna.** Победу одержал **свадебный центр Sovanna.**
- В номинации «Банкетный зал» номинантами стали: **«Атриум палас отель», «Галерея успеха», «Высоцкий», «Мезон».** Победитель – **«Галерея успеха».**
- В номинации «Свадебный организатор/регистратор» в число номинантов вошли: **Надежда Трофимова, Марина Шакирова, Юлия Белкина.** Победительницей стала **Марина Шакирова.**
- В номинации «Декоратор» номинантами стали: **праздничное агентство «Ля Мур», студия «Дуэт декор», агентство «Ажур».** Победу одержало **праздничное агентство «Ля Мур».**
- В номинации «Стилист-визажист» в число номинантов вошли: **Вера Лагодина, салон BABAEVSKI, Марина Коротких.** Победа в руках у **Веры Лагодиной.**
- В номинации «Свадебный флорист» номинантами стали: **«Элит Букет», «Декор флора», FLORANS.** Победитель – **«Элит Букет».**
- В номинации «Транспортная компания» номинантами стали компании: **Golden Limo, «Авторай», Bon Voyage.** Победу одержал **Bon Voyage.**
- В номинации «Видеограф» номинантами стали: **Артур Фидря, Николай Рыков, Евгений Подольский.** Конкурентов обошел **Артур Фидря.**
- В номинации «Ювелирный салон» номинантами стали салоны: **Golden Park, «Золотая рыбка», «Обручалка».** Победитель – **салон «Обручалка».**
- В номинации «Салон мужских костюмов» номинантами стали: **«Пеплос», Enrico Marinelli, Renzo Rinaldi.** Победителем стала сеть **мужских костюмов «Пеплос».**
- В номинации «Фотограф» номинантами стали: **Владислав Волков, Антон Коровин, Александр Потапкин.** Больше всех набрал баллов – **Антон Коровин.**
- В номинации «Свадебный торт» номинантами стали кондитерские: **«Студия вкуса», «Дом вкуса», «Космос».** Победителем стал **«Дом вкуса».**

Следующая Премия «Знак доверия» будет вручена ровно через год, но уже с января 2017 года начнется прием отзывов от молодоженов. У свадебных компаний есть время проявить себя и оказаться самыми востребованными в следующем сезоне. ■

Редакция журнала
«Свадебный вальс»: **Тел. +7 (343) 377-00-50 (57)**

12+

Лучшие в Екатеринбурге площадки для продвижения ваших товаров и услуг для женихов и невест!

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

← **Прямое попадание!**
Прямо в руки целевой аудитории!

Тел. редакции: 8 (343) 377-00-57 (56)

ЖУРНАЛ • ПОРТАЛ • КЛУБ • TV
**СВАДЕБНЫЙ
& ВАЛЬС**



Медитация может произвести в мозге реальные изменения. Исследования в области «медитация и мозг» стабильно проводятся уже несколько лет; почти каждую неделю выходят новые исследования, иллюстрирующие некие новые виды пользы от медитации.

Ниже описаны некоторые из самых волнительных исследований, опубликованных за последние несколько лет и показавших, что медитация действительно производит измеримые изменения в самом важном нашем органе.

Медитация позволяет сохранить стареющий мозг

На прошлой неделе исследование Калифорнийского Университета в Лос-Анджелесе установило, что у тех, кто длительное время занимается медитацией, мозг по мере старения сохранился лучше, чем у тех, кто медитацию не практикует.

Участники, которые медитировали в среднем на протяжении 20 лет, имели больший объем серого вещества во всех частях мозга – хотя у более пожилых практикующих некая часть объема по сравнению с молодыми практикующими была потеряна, утрата эта была не столь ярко выражена, как у тех, кто не медитирует.

«Мы ожидали обнаружить некие незначительные и отдельные проявления, сосредоточенные в участках, связь которых с медитацией была обнаружена ранее», заявляет автор исследования Флориан Курт. «Вместо этого мы по факту увидели обширные последствия медитации, охватывающие участки по всему мозгу».

Воздействие медитации при депрессии и тревожности сопоставимо с антидепрессантами

Экспертное мета-исследование, проведенное в прошлом году в Университете Джона Хопкинса, рассмотрело взаимоотношения между медитацией и ее способностью снижать симптомы депрессии, тревожности и боли. Исследователь Мадхав Гоял и его команда выяснили, что величина



эффекта от медитации была умеренной, с показателем 0.3. Если это кажется скромным, вспомните, что величина эффекта от антидепрессантов также равна 0.3 – в свете чего медитация кажется вариантом довольно удачным. В конце концов, медитация является активной формой тренировки мозга. «У многих людей сложилось представление о том, что медитировать – значит сидеть и ничего не делать, – отмечает Гоял. Но это не так. Медитация – это активная тренировка ума с целью развития осознания, и различные программы медитации подступают к этому с разных сторон».

Медитация – не волшебная пилюля от депрессии (как и любое другое лечение), но один из инструментов, которые могут помочь в работе с симптомами.

Всего несколько дней тренировки улучшают сосредоточение и внимание

Наличие проблем с сосредоточением – проблема не только детская; от нее страдают также и миллионы взрослых – с диагностированным синдромом дефицита внимания или без. Что интересно (но не удивительно), одним из главных видов пользы от медитации является то, что она улучшает внимание и сосредоточение: одно недавнее исследование показало, что всего пара недель медитативной тренировки улучшили у людей сосредоточение и память (выявлено по ходу тестов GRE на вербальное логическое мышление). На самом деле повышение баллов

было эквивалентно 16 процентам – а это дело немалое. Поскольку мощная фокусировка внимания (на объекте, идее или активности) – это одна из ключевых целей в медитации, неудивительно, что медитация должна также усиливать когнитивные навыки людей на работе – но хорошо, что наука это подтверждает. Кроме того, небольшая поддержка при сдаче стандартизированных экзаменов никому бы не помешала.

Медитация снижает тревожность и социофобию

Многие начинают медитировать ради снижения стресса, и эту логику подкрепляет много свидетельств. Существует целый упомянутый ранее новый подвид медитации под названием «снижение стресса на основе осознанности», развиваемый в Центре Осознанности Массачусетского Университета и ныне доступный повсюду в США. Цель этого метода – снижение уровня стресса (физического и умственного) у конкретного человека. Исследования продемонстрировали его пользу в снижении тревожности, наблюдаемые даже через несколько лет после первоначального 8-недельного курса. Исследования также показали, что медитация осознанности – в противоположность наблюдению исключительно за дыханием – может снизить тревожность, и что эти изменения, судя по всему, проходят через участки мозга, связанные с самореферентными («посвященными мне») мыслями.

Медитация осознанности, как показали исследования, также помогает людям, страдающим социофобией.

Медитация может помочь страдающим от зависимости

Растущее число исследований демонстрирует, что медитация (учитывая ее влияние на части мозга, отвечающие за самоконтроль) может быть очень эффективна в том, чтобы помогать людям избавляться от разного рода зависимостей. Одно исследование, например, противопоставило подготовку в осознанности программе «Свобода от курения» Американской Легочной Ассоциации, и выяснило, что люди, освоившие осознанность, к концу подготовки и по ходу 17 недель контрольного наблюдения бросали курить с гораздо большей долей вероятности чем те, кто проходил обычное лечение.

Причиной тому может быть, что медитация помогает людям «отделить» состояние желания от акта курения, так что одно не обязательно должно вести к другому – вы, вместо того, полностью переживаете и сдаете «волну» страстного желания, пока оно не пройдет.

Стоит попробовать?

Медитация – не панацея, но, безусловно, есть множество свидетельств того, что она может принести определенную пользу тем, кто регулярно ее практикует. Все – от Андерсона Купера и конгрессмена Тима Райана до таких компаний, как Google, Apple и Target – встраивают медитацию в свое расписание; а ее преимущества, судя по всему, начинают ощущаться после сравнительно краткого объема практики.

Безусловно, ее следует попробовать: если у вас есть несколько минут утром или вечером (или и тогда, и тогда), вместо того, чтобы включать телефон или выходить в интернет, посмотрите, что получится, если попытаться успокоить свой ум или по крайней мере уделить внимание своим мыслям и отпустить их, на них не реагируя. Если исследования верны, всего несколько минут медитации могут многое изменить. ■

Lobsang Tenpa

12+

ПИРАМИДА СВЕТА

VI Фестиваль полезных практик®

ПИРАМИДА СВЕТА

Познай себя!

Судьба. Развитие. Здоровье

- Диагностика состояния различными методами
- Экспресс-приемы специалистов всех направлений

Психологи и целители различных школ
Астрологи и предсказатели
Ясновидящие и экстрасенсы
Нумерологи и хироманты...

- Выступление мастеров различных практик, оздоровительные сеансы
- Выставка-продажа товаров для здоровья
- Мастер-классы по развитию личности, уникальные авторские техники

суббота 2017

21 января

10:00 – 20:00

КЗ им. Лаврова

Екатеринбург, Космонавтов, 23

Телефоны для справок:

(343) 200-62-60

8 922 129-69-89

Организатор фестиваля

ЖИЗНИ

газета о непознанном

Генеральный партнер

САМОПОЗНАНИЕ.RU

путеводитель по тренингам



Подлинная Россия не состоит из спивающихся деревень и рабски послушных бюджетников.

Удивительный контраст являет собой современная Россия: под коркой, которую обозревает внешний мир, кипит бурная потаенная жизнь – интеллектуальная, культурная, артистическая, какая хотите. Вот наступил премиальный сезон в литературе – одновременно подводят итоги «Букер» и «Большая книга»; вот

РОССИЯ ПОД МАСКОЙ

кипит ярмарка non-fiction, к которой большинство издателей готовят главные новинки. Смотришь на толпу, которая бродит по залам Центрального дома художника, и вспоминаешь, что точно такую же толпу видел в Красноярске, во Владивостоке, в Екатеринбурге – это прилично одетый, сдержанный, интеллигентный средний класс.

Всех этих людей очень много. И представьте себе, они все понимают. Отделяют правду от лжи на государственных каналах; следят за англо- и французской литературой по своей специальности; разбираются в биологии, философии, истории религии. Куда же деваются все эти люди, когда приходит пора принимать решения? Почему их позиции – неизменно здравые, далекие и от ура-патриотических, и от радикально-прозападных крайностей, – не звучат в эфире?

Они умеют спорить без истерики и перехода на личности. Они оперируют рациональными аргументами и ссылаются на серьезную литературу. И всех их как бы нет – то есть их видят только те, кто заглядывает под купол. Этот купол – официальная Россия, ее парадная форма, ее гнойная корка. Эту корку видят западные обозреватели, поставщики штампов и клише, которые понятия не имеют о России подлинной.

Подлинная-то Россия не состоит из спивающихся деревень, из выживальцев в моногородах, из рабски послушных бюджетников и болезненно-агрессивных сталинистов. Все эти маски пора сбросить. Под ними обнаружатся умные, серьезные, зрелые люди, которые в другой политической системе обнаружили бы и мотивированность, и активность, и готовность развивать свою страну. Но все

эти люди зачем-то по первому требованию надевают маски, и вместо умных красивых лиц мы видим чудовищные кривляющиеся рожи. Зачем это?

Этим вопросом я все время задаюсь на серьезных концертах, на лучших спектаклях и кинопремьерах, на собственных литературных вечерах – не важно, в Твери или в Петербурге, в Казани или в Норильске. Ведь это и есть истинная Россия – профессиональная, сложная, читающая, думающая, не сидящая ни на нефтяной, ни на останкинской игле. Ведь 86 процентов населения России – примем эту цифру за символ большинства – в самом деле все отлично понимают; а тогда почему они играют в эту игру?

Россия привыкла жить потаенно, она настолько не доверяет государству, что хронически маскируется то под дурочку, то под буйную, лишь бы не трогали.

Она скрывается от телекомментаторов и даже социологов, которым привычно врет. Она голосует «за», не вдумываясь – за что. Она похожа не на хронически пьяную, а на тех несчастных трезвенников, которые в разнузданном застолье вынуждены делать вид, что пьяны, лишь бы на самом деле не заставили пить эту гадость.

Истинное же лицо России видят те, кто работает в настоящей науке и культуре, те, кто ставит перед собой серьезные вопросы и пытается на них отвечать. Им дано счастье увидеть Россию без маски.

Но когда она покажет себя миру, знает один Бог, который тоже существует в России под маской. Иногда он даже делает вид, что его нет, но мы-то понимаем. ■

Дмитрий Быков
писатель, публицист



ВПЕРВЫЕ!

РЕАЛИТИ-тренинг

16 февраля

ДОЖИМ КЛИЕНТА

28 СПОСОБОВ

продавать день-в-день

Продажи в стиле

WALL STREET

Владимир ЯКУБА

18+





38-50-500



20 ЛЕТ!