НОВОСТИ КОМПАНИЙ / БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИИ / ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

18+

Деловой Волгоград

энергия слова — в развитие бизнеса

№ 4 (128)
АПРЕЛЬ 2018

www.delosmi.ru

В НОМЕРЕ:

Как отходы превращаются в доходы

Кушать подано или общепит в цифрах

Субсидарная ответственность за брошенные ООО

ПЕРСОНА

Светлана Кострицына: ЗаОблачные перспективы с «Билайном»

25 лет

БАНК ЦЕНТР-ИНВЕСТ

8,5% годовых

Выгодная ипотека

Кредит на жильё в новостройке и на вторичном рынке

Срок кредита до 20 лет

Без обязательного страхования

Принимаем материнский капитал и другие субсидии в качестве первоначального взноса

Досрочное погашение без штрафов и комиссий

Ставка 8,5% годовых действует при оформлении ипотечного кредита в рублях сроком до 10 лет при условии оплаты первоначального взноса не менее 50% от стоимости приобретаемого жилья, для заемщиков банка "Центр-инвест". Сумма кредита до 3 000 000 руб. (включительно). Ставка 9% годовых действует при оформлении ипотечного кредита в рублях сроком до 20 лет при условии оплаты первоначального взноса не менее 20% от стоимости приобретаемого жилья, для заемщиков банка "Центр-инвест". Ставка действует первые 5 лет обслуживания кредита, с 6-го по 10-й годы 9,5% годовых, далее и до конца срока обслуживания ставки Мосправйм (6М) по состоянию на 1 октября предыдущего года +3.75% годовых. Ставка 9,5% годовых действует при оформлении ипотечного кредита в рублях сроком до 20 лет при условии оплаты первоначального взноса не менее 10% от стоимости приобретаемого жилья, для заемщиков банка "Центр-инвест". Ставка действует первые 5 лет обслуживания кредита, с 6-го по 10-й годы 10% годовых, далее и до конца срока обслуживания ставки Мосправйм (6М) по состоянию на 1 октября предыдущего года +3.75% годовых. Сумма кредита до 6 000 000 руб. (включительно), если приобретаемое жилье расположено на территории регионов присутствия банка "Центр-инвест". Полная формула расчета условий и предоставления кредита на сайте: https://www.centrinvest.ru/ru/fiz/kreditovanie/ipoteka

8 (8442) 90-10-90

www.centrinvest.ru

г. Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, 22

ПАО КБ «Центр-инвест». Реклама.

ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД
энергия слова - в развитие бизнеса

18+

Рекламно-информационный журнал
№ 4 (128), апрель 2018
Учредитель и издатель: ООО «Премиум»

Для вас работали:

Главный редактор: Т. Г. Кузнецова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Василий Кульгускин
Дизайн, верстка: Руслан Емельянов, Анна Емельянова
Руководитель отдела развития: Александра Заруднева
Авторы: Алена Шишенина, Саша Брют, Анастасия Корнилова

Адрес издателя и редакции:
400001, Волгоград,
ул. Социалистическая, 5, оф. 9
тел.: +7 (961) 679-44-66, +7 (961) 657-33-66
e-mail: holdingdv@gmail.com, premium07@yandex.ru.

Выходит ежемесячно

Стоимость годовой подписки: 1200 рублей

Издание «Деловой Волгоград» зарегистрировано в Управлении Федеральной службы Роскомнадзора по Волгоградской области и Республике Калмыкия. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ34-00747 от 10 августа 2016 г.

Авторские права на материалы третьих лиц принадлежат их авторам и правообладателям и отмечены соответствующими ссылками на первоисточник. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Присланные материалы могут быть опубликованы по усмотрению редакции. Материалы не рецензируются и не возвращаются. Использование материалов только с письменного разрешения редакции.

Тираж 3000 экз. Заказ 133ор.

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного электронного оригинал-макета в типографии ОАО «Альянс «Югполиграфиздат» ООО «Ориана». 400001, Волгоград, ул. КИМ, 6. Тел./факс: (8442) 26-60-10, 97-49-40

Цена свободная
Дата выхода — 23 апреля 2018

Некоторые опубликованные в номере фотографии размещены в свободном доступе в сети Интернет без условий об ограничении использования.

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ
Компания Реклама Онлайн агентство полного цикла
Печатные СМИ
Радио
Телевидение
Транспорт
(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru
Метро
ВТЛ/Промо
Интернет
Наружка
ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, ОГРН 1105476018361

Слово редактора

Что такое возраст? Влияет ли он на человека? Как влияет на принятие решений? На активность? На предпринимательские способности? Об этом мы решили поговорить в апрельском номере. Безусловно, годы влияют. На тело, на процессы, происходящие в нем. «Ничто не вечно под луной»…да? Но есть другая составляющая нас с вами, дорогой читатель, которая неподвластна никаким изменениям. Времени для нее не существует. Душа…. Да-да, именно. И если она ведет тебя по жизни — никакие года не страшны. Делать дело с душой. А не ради денег. Уметь слушать ее зов, идти за ее порывами, а не прибыли ради. Вот, пожалуй и весь секрет настоящей успешности и состоятельности в жизни. Есть бизнес, говоря языком тех, кто близок к индийским ведам, невежественный, нацеленный на извлечение выгоды путем разрушений и опустошений. Это касается и человека, и земных ресурсов планеты. Есть страстный — выжать денег по максимуму отовсюду, откуда возможно. А есть — благостный. Это — работа, целью которой является помощь людям и желание изменить мир к лучшему. Каждый из нас имеет право выбора — как жить и работать. И возраст здесь абсолютно не причем. И на этом, позволь, читатель закончить свои рассуждения и настроить тебя на лирический лад. Пусть мы будем первооткрывателями в деловом издании. Ведь «в человеке должно быть все прекрасно...», не так ли?

Обратиться к Душе нам поможет **Александр Розенбаум**.

Молодой рекой без устали плыви и не бойся, простудившись, заболеть.

Возраст — это понимание любви как единственного чуда на земле.

Я живу, судьбу свою кляня, не желая для себя судьбы иной.

Возраст — это размышления о днях, проведённых за родительской спиной.

На столе моём разнузданный портвейн превратился в респектабельный кагор.

Возраст — это радость за друзей, не сумевших превратиться во врагов.

Верно ли сумели мы прочесть десять фраз, оставленных Христом?

Возраст — это стоимость свечей, превышающая стоимость тортов.

Кто ты есть? Чего в себе достиг? Чей ты друг и кто твои друзья?

Возраст — это приближение мечты в окончании земного бытия.

Смерть, конечно, человечество страшит, но какие там у нас с тобой года!

Возраст — это состояние души, конфликтующее с телом... иногда.

С уважением к Читателю,

Татьяна Кузнецова, главный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА НОМЕРА: **ВОЗРАСТ — ДЕЛУ НЕ ПОМЕХА!**

Вопрос в тему:
Влияет ли возраст человека на открытие и ведение бизнеса?
4

Эволюция торговли или как снизить расходы на контрольно-кассовую технику
11

Возраст — делу не помеха!
12

Заоблачные перспективы с Билайном
15

Как отходы превращаются в доходы
16

Секрет фирмы: зачем предпринимателям корпоративные услуги «Мегафона»?
18

Кушать подано или общепит в цифрах
20

Субсидарная ответственность за «брошенные» ООО
22

К выступлению готов!
24

Жить, а не только пытаться. И через все — человеком остаться!
30

МЕСТА ПРИСУТСТВИЯ

КАФЕ, РЕСТОРАНЫ, САЛОНЫ КРАСОТЫ, МАГАЗИНЫ

- Кафе Маруся, ул. Аллея героев, 1
- Уайт кафе, ул. Аллея Героев, 1
- Noodles bar, ул. Аллея Героев, 1
- Пивная библиотека, ул. Аллея Героев, 2
- Кафе Онегин, Наб. 62-й Армии, 56
- Ресторан Замок на песках, ул. Курская, 1
- Кафе Мольер, ул. Мира, 12
- Салон Гатино, ул. Краснознаменская, 6
- Кафе Ля балкон, ул. Краснознаменская, 7
- Казан-Мангал, ул. Краснознаменская,12
- Кафе Мольер, ул. Мира, 12
- Гранд кафе, ул. Мира, 12
- Сливки общества, ул. Мира,1
- Кафе Носорог, ул. Мира, 20
- Ресторан "Гудини", ул. Рокоссовского, 62
- Стейкхаус, ул. Советская, 11
- Ресторан Чешский Двор, ул. Советская, 5
- Кафе Бамберг, ул. Советская, 20
- Караокемания, ул. Краснознаменская, 9
- Кофейня Babetta, ул. Ленина, 12
- Кафе "Счастье есть", ул. Аллея Героев, 2
- Кафе "Руставели", ул. Краснознаменская, 12
- Гастропаб "Портер", ул. Советская, 13
- Кафе Monty, пр. Ленина, 8а
- Кафе "Пиросмани", ул. Комсомольская, 2а
- Квест рум, ул. Социалистическая, 6
- Траттория Римини, ул. Калинина, 6б, ул. Гагарина, 9
- Donatto, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Княгининский Двор, ул. Академическая, 8
- Кафе "Мин Херц", ул. Ким, 10
- Кафе Scoozi, ул. Рабоче-Крестьянская, 9б
- Кофейня "Кайфе", пр. Ленина, 23
- Кафе "Расстегай Sarafan", ул. Краснознаменская, 9д
- Кафе "Базар", ул. Рабоче -Крестьянская, 9б
- Караоке-клуб "Опера", ул Комсомольская, 6
- Модный дом Жанны Высоцких, ул. Маршала Рыбалко, 14б

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

- Премьер билдинг, пр. Ленина, 56А
- Офисное здание, ул Рокоссовского, 46
- Креативное пространство «Икра», Набережная 62-й армии, 6
- Лофт 1890, ул. 10-й Дивизии НКВД, 5а
- БЦ Меркурий, ул. Калинина, 13
- Дельта бизнес-центр, ул. Канунникова, 23
- Адмирал Плаза, бизнес-центр, ул. Баррикадная, 1 Б
- Волгоградский Областной бизнес-инкубатор, ул. Пушкина, 45/1
- "Ворошиловский", ул. Канунникова, 6/1

ГОСТИНИЦЫ И КОНФЕРЕНЦ-ЦЕНТРЫ

- Park Inn, ул. Балонина, 7
- Гостиница Волгоград, ул. Мира, 12
- отель-банк ФинансЮг, ул. Коммунистическая, 40
- Отель Hampton by Hilton Volgograd Profsoyuznaya, ул. Профсоюзная, 13
- Отель Южный, ул. Рабоче-Крестьянская, 18
- Отель "Семь королей", ул. Электролесовская, 74

ОРГАНИЗАЦИИ

- Общественная организация ДЕЛО, ул. Краснознаменская,12
- Волгоградская областная дума, пр. Ленина, 9
- ОПОРА РОССИИ, ул. Чуйкова, 43
- Пресс-служба губернатора, пр. Ленина, 9
- Уполномоченный по защите прав предпринимателей, пр. Ленина, 56А
- Волгоградская торгово-промышленная палата, Рабоче-Крестьянская, 22
- ВРООР "Совет директоров", пр. Ленина, 53

СВЯЗЬ

- Tele2, ул. Коммунистическая, 23
- «МегаФон», ул Бакинская, 2
- Офис Билайн, ул. Ковровская, 24
- МТС, ул. Краснознаменская, 9
- Дом.ру, ул. Комсомольская, 6

БАНКИ

- Русский Южный банк, ул. Гагарина, 7
- Юникредитбанк, ул. Новороссийская, 11
- Банк КОР, ул. Невская, 3
- Открытие банк, ул. Краснознаменская, 18
- БИНБАНК, ул. Краснознаменская, 9
- Промсвязьбанк, пр.Ленина, 65 А
- Юниаструмбанк, пр.Ленина, 4
- Альфа Банк, ул. Невская, 11а
- Росбанк, пр. Ленина, 46
- Райффайзенбанк, пр. Ленина, 35
- БКС, пр. Ленина, 5
- Сбербанк центральный офис, ул. Коммунистическая, 40
- Сбербанк ВИП Офис, пр. Ленина, 2А
- Банк Возрождение, ул. Невская, 11
- Авангард банк, ул. Рабоче-крестьянская, 8а
- Банк Центр-Инвест, ул. Рабоче-Крестьянская, 22
- Московский Индустриальный Банк, ул. Рокоссовского, 62
- Газпромбанк, пр. Ленина, 56А
- Севергазбанк, пр. Ленина, 48
- ОТП банк, ул. Невская, 2

И многие другие...

ЦИФРЫ МЕСЯЦА

8 место

занял Волгоград среди городов-миллионников по приросту точек общепита за 2017 год.

47,4 %

налогов и взносов отдает россиянин с 1 заработанного рубля. В мире эта цифра равна 40,6%, в странах восточной и Центральной Европы — 34,2%.

97 %

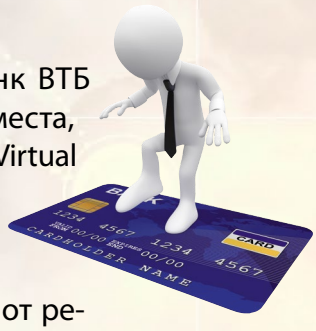
россиян считают свою зарплату недостойной.

₽159 000

средняя сумма банковского вклада граждан России.

14 000

сотрудников перевел банк ВТБ на виртуальные рабочие места, благодаря технологии VDI (Virtual Desktop Infrastructure). Проект затронул более 90 подразделений банка по всей России. Экономия от реализации проекта к 2020 году составит 1,42 млрд рублей.



2 место

Волгоградская область заняла в списке регионов, пострадавших от деятельности мошенников-автоюристов в 2017 году — размер нестраховых выплат (накладных расходов) в судах, спровоцированных недобросовестными автоюристами, по итогам 2017 года составил 1,7 млрд рублей.

₽278 000 000 000

на такую сумму уменьшились сбережения россиян против их прироста на 82,3 млрд рублей в январе 2017 года.

на 7 %

снизились с начала 2018 года реальные располагаемые денежные доходы населения РФ (за вычетом обязательных платежей, скорректированных на индекс потребительских цен), по оценке Росстата, относительно первого месяца прошлого года.

Источники: 2ГИС, headhunter, Prisewaterhouse Coopers, пресс-служба банка ВТБ, АВС, РИА «Новый День».

Влияет ли возраст человека на открытие и ведение бизнеса?

Андрей Сукачев

52 года, генеральный директор группы компаний «АС»:

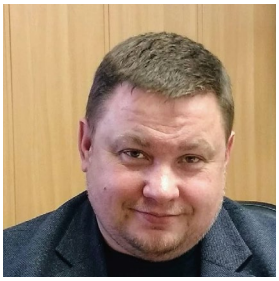
— Начинать бизнес можно в любом возрасте, если есть идея, в которую вы верите, подкреплённая расчётами и детализированным видением, имеется вдохновение и решительность. Часто толчком к открытию бизнеса является необходимость и желание заработать. Эти желания покорны любому возрасту. Опираясь на свой опыт, могу сказать, что возраст оказывает значительное влияние на ведение бизнеса. То, что в молодости вообще не казалось работой и не порождало усталости, с годами уже становится ощутимым. Если раньше я не считал времени, жертвовал для работы многим, спал всего по 4-5 часов, то сейчас это уже сложно, ко времени начинаешь относиться рачительнее. Хочется быть более сбалансированным и разносторонним, больше узнать, увидеть, прочувствовать. Больше внимания уделить семье. Накопленные опыт и знания помогают, но иногда и мешают. Становишься более осторожным и, наверное, менее решительным, стараешься избежать ошибок и рисков. Проявляешь больше мягкости, и к себе в том числе. Это не всегда полезно.

Вячеслав Черепахин

51 год, президент медиагруппы «Премия»:

— Конечно, возраст влияет. Сначала нужно получить паспорт! Но на всё, что происходит после этого, больше все же влияют совсем другие факторы. В первую очередь — среда. «С кем поведёшься — от того и наберешься». А во вторую – внутренняя свобода и уверенность. Опять же, чтобы начать заниматься бизнесом — не нужны специальные знания (они потом понадобятся по ходу развития), и это уравнивает людей с разным образованием, возрастом и опытом. Бывает так, что и «зеленые пацаны» уже обладают всеми качествами и достигают успехов, хотя собирались «просто попробовать». Но в большинстве — бизнесом занимаются зрелые люди, родом из 90-х, когда предпринимательская деятельность по-настоящему поддерживалась государством, и когда сформировалось предпринимательство как класс.

Увы, сейчас у молодежи почти нет ни идеологических, ни материальных мотивов идти в бизнес.



Павел Соклаков

43 года, исполнительный директор юридической фирмы «Татаренко, Соклаков и партнеры», доцент Волгоградского Государственного института искусств и культуры:

— Мне представляется, что возраст не оказывает решающего значения на создание собственного бизнеса. Или, скажем так, у каждого возраста есть свои положительные возможности: у молодых —нерастраченная энергия и отвага, креативность и свежий взгляд, у более взрослых — опыт, ресурсы, деловые связи. Поэтому я считаю, что если у человека есть желание попробовать себя в какой-то сфере бизнеса, то возраст точно не может служить причиной для сомнений!

Анита Гулам

27 лет, управляющая цветочным домом Bazar:

— Возраст, несомненно, влияет на то, как будет вестись бизнес. С возрастом человек обрастает новыми знакомствами, знаниями, которые могут ему пригодиться в ведении своего дела. Конечно, успех зависит не только от возраста. Я знаю молодых людей, которые занимаются любимым делом, переросшим позже в бизнес. И они начинали, будучи совсем юными. В любом случае важно не бояться рисковать в любом возрасте!

Сергей Воля

27 лет, популярный фотограф города Волгограда:

— Я считаю, что если возраст влияет на открытие и ведение своего бизнеса, то все-таки вторично. У каждого человека свой жизненный путь и иногда, имея всего 20 прожитых лет за плечами, он гораздо сообразительнее своих сверстников и многих людей до 30 лет. Его жизненные ситуации заставляли прыгать выше головы каждый раз, когда он хотел бы добиться поставленной цели. Так же никогда не поздно открыть свое дело и в более зрелом возрасте. В эпоху интернета не обязательно выходить из дома и делать что-то руками. Достаточно придумать идею и передать ее в реализацию более опытной команде и получать с этого проценты. Абсолютно в любом возрасте можно найти хобби по душе, которое приносит невероятное удовольствие и монетизировать его. В свои 27 лет я уже три года работаю сам на себя. Обнаружив в себе творческие нотки и собственное видение происходящего, я выбрал фотосъемку, как основное направление деятельности. Успех и материальные блага не заставят долго ждать того, кто упорно идет к своей цели.

Александр Попов

29 лет, предприниматель, руководитель волгоградского сообщества предпринимателей «Бизнес Среда»:

— В течение последних 10 лет произошли знаковые изменения в отношении к предпринимательской деятельности и к трудностям, сопряженным с этим. И, конечно, было развеяно множество мифов на счет ведения бизнеса.

Обществом образ предпринимателя, и в особенности молодежью, видится как отличный вариант самореализации. Для многих бизнесмен сейчас — это человек, берущий ответственность за себя и других людей, занимающийся интересным делом и имеющий достаток выше среднего.

Происходит развитие рынка бизнес-образования: существуют как успешные коммерческие проекты, так и государственные программы поддержки и развития предпринимательства, а также и отдельно молодежи.

Создаются бизнес-сообщества, придя в которые предприниматели заводят новые знакомства, находят проверенных подрядчиков, расширяют рынки сбыта и прокачивают различные компетенции на мастер-классах и других мероприятиях. К примеру, основная аудитория нашего сообщества, состоящего из почти 2000 предпринимателей — это люди в возрасте 30-40 лет.

С уверенностью в светлом будущем российского предпринимательства могу сказать: интересоваться бизнесом начинают сейчас уже в 16, 18, 20 лет. Много успешных примеров реализации проектов мы видим у тех, чей возраст в районе 25, а к 30-40 годам они уже выстраивают серьезные компании.

Хочу пожелать всем: сколько бы Вам ни было лет, если есть тяга к предпринимательству — начинайте действовать и помните — количество попыток непременно перерастает в качество!

Подготовила Анастасия Корнилова

ОТМЕНА ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В 2018 ГОДУ

С 2018 года физлица и ИП больше не должны государству транспортный налог за периоды до 1 января 2015 года. Это следует из закона № 436-ФЗ, который 28 декабря 2017 года подписал Путин. Долги по налогам гражданами предпринимателям будут списаны автоматически. Государство забудет о неуплаченных платежах по транспортному налогу, налогу на имущество физических лиц, земельному налогу. Под списание попадут долги, которые образовались на дату до 1 января 2015 года. Подавать какие-либо документы в налоговую не нужно. Налоговики все спишут сами и закроют долги. Пример, как это будет работать. Допустим, у человека долг по налогу за 2014 год. А к 2018 году набежали еще и пени за неуплату. С 2018 года автоматически будет списан долг и по налогу, и по всем пеням.

ВЛАСТИ ВНОВЬ ИЗМЕНЯТ ПОРЯДОК РАСЧЕТА НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Президент РФ Владимир Путин предложил пересмотреть порядок расчета налога на имущество физических лиц.

Глава государства при этом призвал уточнить механизмы расчета налога, а также определения кадастровой стоимости недвижимости, которая не должна превышать реальную рыночную стоимость.

«Все решения необходимо принять максимально быстро в первом полугодии текущего года», — приводит слова Владимира Путина официальный сайт Кремля.

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА КАК ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС

В январе текущего года глава Минэкономразвития Максим Орешкин сообщил журналистам, что правительство рассматривает возможность ухода от обязательного принципа наличия физического адреса для юридических лиц при постановке на учет.

Министр связи и массовых коммуникаций РФ Николай Никифоров сообщил журналистам, что присвоение электронной почте юридического статуса позволит значительно упростить регистрацию бизнеса.

При этом глава Минкомсвязи уточнил, что в данном случае речь идет об официальной государственной системе электронных адресов, а не об e-mail в привычном понимании.

По словам министра, для этого необходимо создать юридически значимую сертификацию, гарантирующую сохранность информации.

Кроме электронной почты власти рассматривают возможность, применения в качестве юридического адреса компании адреса, предоставляемого банком, в котором у нее открыт счет (регистрационный адрес юридического лица).

НОВЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ЗАКОНОПРОЕКТЫ

предусматривают, что при постановке на учет физического лица в качестве самозанятого ему будет выдаваться уведомление налогового органа о соответствующей постановке на учет.

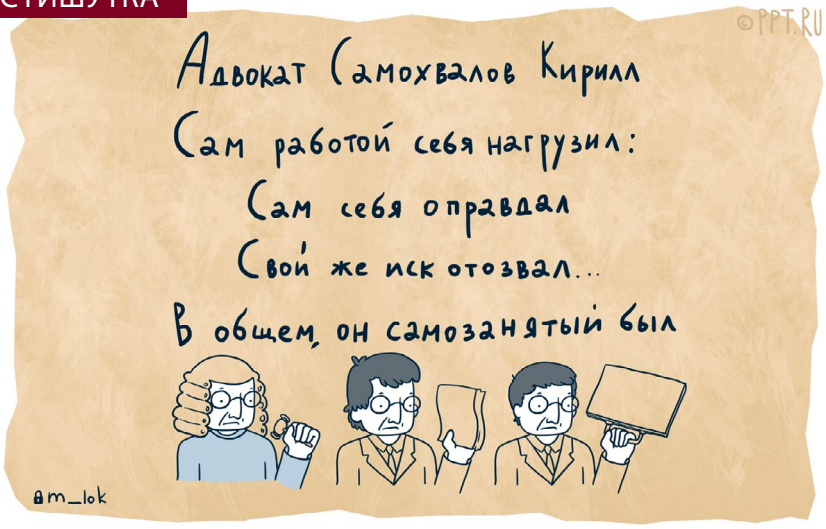
Кроме того, предлагается внести изменения в закон о государственной регистрации юридических лиц и ИП, предусматривающие возможность осуществлять отдельные виды предпринимательской деятельности без регистрации в качестве ИП в налоговом органе.

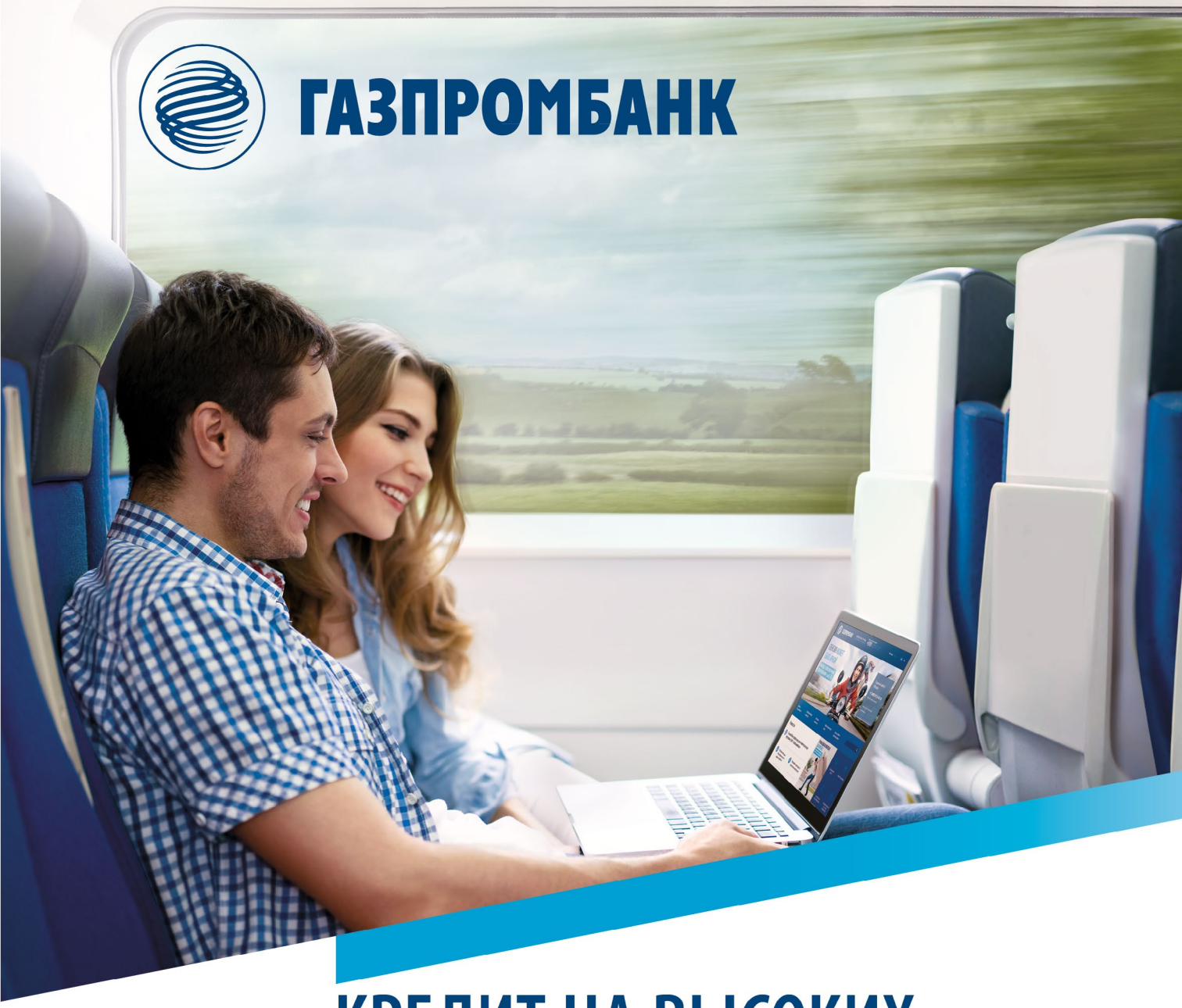
ЗАПРЕТ НА РАБОТУ ПО СОВМЕСТИТЕЛЬСТВУ И СОКРАЩЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

В Госдуму в ближайшее время может поступить законопроект с поправками в Трудовой кодекс, запрещающими работу по совместительству.

Об этом сообщил журналистам депутат Сергей Вострецов. По мнению депутата, ограничение возможности работы по совместительству положительно скажется на здоровье работников.

СТИШУТКА





КРЕДИТ НА ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ

от 11,4%

по онлайн-заявкам на сайте

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru

*0701 | для абонентов МТС, Билайн, Мегафон, Теле2, Мотив

Минимальные ставки по кредиту при наличии обеспечения – 11,4% (срок кредита до 5 лет вкл.)/13,75% (срок кредита от 5 до 7 лет вкл.). Минимальные ставки по кредиту без обеспечения – 11,9% (срок кредита до 2 лет вкл.)/12,9% (срок кредита от 2 до 5 лет вкл.), 14,25% (срок кредита от 5 до 7 лет вкл.). Процентная ставка увеличивается (надбавки суммируются): на 0,5 п. п. для клиентов, у которых отсутствуют зачисления заработной платы на счета, открытые в Банке ГПБ (АО); на 1,0 п. п. без личного страхования; на 0,5 п. п. в случае подачи полной заявки не через сайт Банка ГПБ (АО). Валюта кредита: рубли РФ. Минимальная сумма кредита: 50 000 руб. для кредитов до 5 лет вкл./300 000 руб. для кредитов от 5 до 7 лет. Максимальная сумма кредита: 3,5 млн руб. Максимальный срок кредита: 7 лет. Погашение кредита ежемесячными аннуитетными или дифференцированными платежами. Возможность досрочного погашения кредита частично или полностью без комиссий. Требования к обеспечению: до 2 млн руб. вкл. — без обеспечения/не менее 1 поручителя; от 2 млн руб. — не менее 1 поручителя. Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 65 лет. Заемщик/поручитель должен соответствовать одному или нескольким критериям: получение заработной платы на счет, открытый в Банке ГПБ (АО) в рамках договора между Банком и компанией-работодателем/компания-работодатель включена в программу кредитования Банка или является бюджетным учреждением/наличие положительной кредитной истории. Подробная информация на сайте: www.gazprombank.ru и по тел.: 8-800-100-07-01. Информация приведена на 01.03.2018 и не является офертой. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.

Как собрать тарифный конструктор

Мобильные операторы стали выпускать тарифные конструкторы. Что это такое, на кого рассчитаны новые предложения и чем отличаются от обычных тарифов, — в специальном исследовании «ДВ».

КУРС НА ПЕРСОНИФИКАЦИЮ

В последние годы на российском рынке существуют два противоположных вектора развития. Исторически сложилось, что большинство крупных компаний ориентированы на стандартизацию производства для массового рынка. Такой «конвейер» редко учитывает индивидуальные потребности клиентов. Однако несколько лет назад маятник качнулся в другую сторону, и рынок стал постепенно подстраиваться под индивидуальные предложения и предпочтения покупателей.

Телеком стал одной из первых отраслей, которая начала следовать новому тренду. Впрочем, сотовые компании в России всегда шли в авангарде технологического прогресса. Причиной тому стала высокая конкуренция внутри отрасли. Теперь мобильные операторы в погоне за клиентоориентированностью создают новые сервисы и предложения.

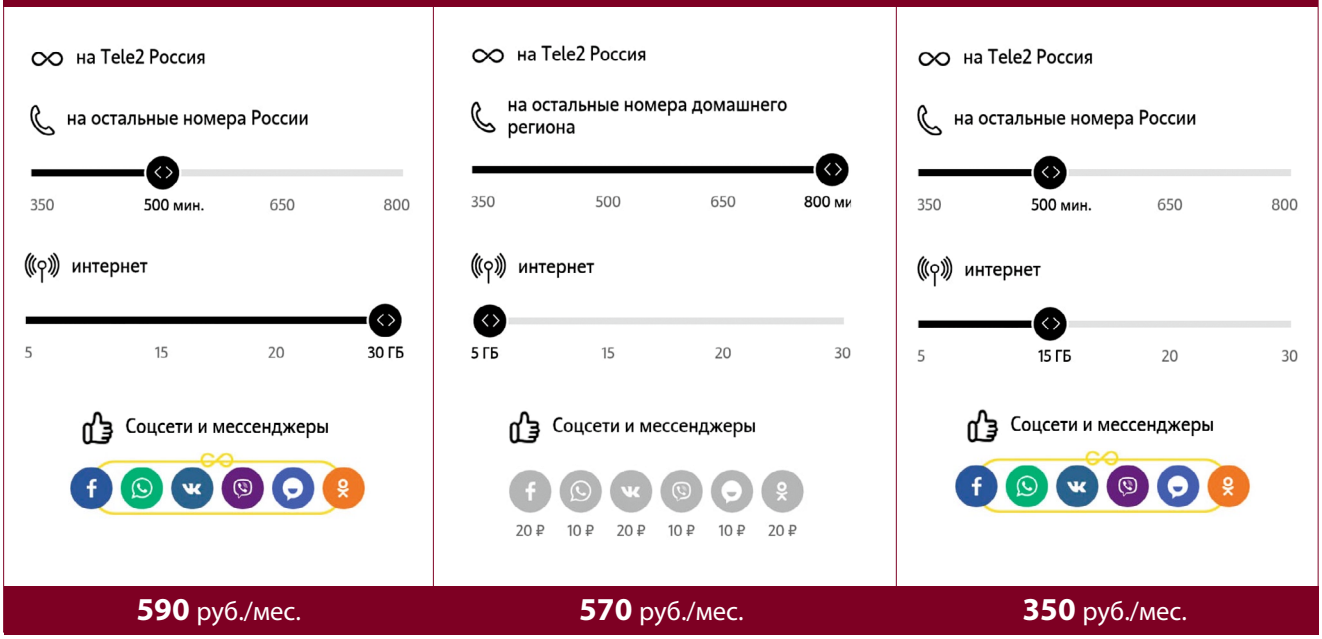
Запуск тарифных конструкторов стал очередным шагом в этом направлении. Наличие нескольких тарифных планов в портфеле оператора и так уже учитывало разные предпочтения клиентов в зависимости от их профиля потребления. Одни абоненты общаются в основном внутри региона, другие часто находятся в роуминге, иные активно пользуются мобильным интернетом и подсчитывают не минуты, а гигабайты. Однако раньше тарифные планы были статичными и менее гибкими, они не могли трансформироваться в зависимости от наполняемости. Ситуация изменилась с появлением тарифных конструкторов.

ОБНОВЛЕННАЯ ЛИНЕЙКА

Как это работает, мы рассмотрим на примере Tele2. Дело в том, что оператор во многом передовик даже в этой передовой отрасли. Во-первых, Tele2 еще до появления полноценных конструкторов начала персонализировать свои тарифные предложения. Так, в прошлом году появилась возможность переносить неиспользованные минуты или гигабайты интернет-трафика на следующий месяц, а также обменивать остатки неизрасходованных минут на гигабайты интернет-трафика. Во-вторых, запущенная специально для оптимальной работы конструктора обновленная линейка тарифных планов, на наш взгляд, наиболее привлекательна на рынке с точки зрения стоимости и наполнения. Так как тарифные планы — это база для конструирования, рассмотрим их особенности подробнее.

Общее название обновленной линейки — «Мой Tele2». Она включает такие тарифные планы, как «Мой разговор», «Мой онлайн» и «Мой онлайн+». Многое понятно уже из их названий. Так, «Мой разговор» ориентирован преимущество на «говорунов», ведь он включает «всего» 5 Гб мобильного трафика. А вот «Мой онлайн» и «Мой онлайн+» — 15 Гб и 20 Гб соответственно. Неудивительно, что «Мой разговор» стоит меньше всех — 270 рублей в месяц (у его интернет-ориентированных «собратьев» — 350 и 500 рублей соответственно). При этом не стоит думать, что «Мой онлайн» и «Мой онлайн+» недружелюбны к тем, кто много разговаривает: первый из них предполагает 500 минут разговоров с другими абонентами по всей России, второй — и вовсе 650 минут. Кроме того, описывая стартовые условия, необходимо упомянуть полный безлимит для разговоров внутри сети. Причем это честный безлимит, в отличие от некоторых других операторов: звонки абонентам Tele2 не расходуют минуты из общего пакета. Кроме того, во все тарифные планы включены 50 SMS. Так что говорить об ущемлении прав «говорунов» не приходится.

Выбирайте нужное количество минут и ГБ



590 руб./мес. | **570** руб./мес. | **350** руб./мес.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ НАСТРОЙКА

Для оптимальной настройки тарифа необходимо скачать приложение «Мой Tele2» — собирать свой конструктор нужно в личном кабинете. Если оно уже установлено, его стоит обновить. И затем при помощи специальных бегунков начинаем прибавлять себе в базовых тарифах минуты или гигабайты. Или убавлять — в зависимости от потребностей. Если пользователь — чистый «говорун», ему стоит изначально выбрать тарифный план «Мой разговор», оставив себе минимум интернет-трафика. Или выбрать тарифный план «Мой онлайн», чтобы все-таки оставить себе возможность как следует насладиться скоростным интернетом.

Вообще, чистых «качков», которым минуты вовсе не нужны, не так уж много: наша жизнь устроена так, что говорить по телефону пока все равно приходится. Правда, такие люди стараются по возможности перевести беседы в мессенджеры или соцсети, чтобы уменьшить минуты и прибавить гигабайты.

Кстати, чтобы гигабайты не расходовались на ежедневное общение в соцсетях и мессенджерах, на всех тарифах установлена бесплатная опция, которая предоставляет безлимитный доступ к популярным сетям — Facebook, «ВКонтакте», «Одноклассники», а также к мессенджерам WhatsApp, Viber, «ТамТам».

Есть и другие услуги, которые можно получить благодаря специальным опциям: «Яндекс.Навигатор», «Яндекс.Карты», «Яндекс.Транспорт», стриминговые сервисы YouTube, Tele2 TV и Zvooq. Добавленные услуги становятся частью тарифа и существенно экономят основной лимит, позволяя даже «качкам» не тратить свои гигабайты и тем более не переводить в них минуты голосовой связи, оставив себе резерв для звонков. В крайнем случае, если этот резерв не будет использован, его можно оставить на следующий месяц и перевести в гигабайты дополнительно.

САМ СЕБЕ АНАЛИТИК

Как показывает опыт, уже после нескольких месяцев становятся понятны наши потребности. Если раз за разом остаются неиспользованные минуты, то стоит задуматься о более точной настройке — может, стоит прибавить гигабайтов? Верно и обратное: не расходуется лимит интернета — позвольте себе побольше поговорить. Это и есть подлинная персонификация предложения, о которой мы говорили выше, ведь количество вариантов соотношения гигабайтов и минут стремится к бесконечности. Вот и ответ, как Tele2 смог предложить индивидуальный продукт даже многомиллионной аудитории. Вряд ли в какой-то другой отрасли такое возможно.

Перед абонентом открываются широкие возможности по конструированию своего тарифного плана. Но возможности создают ответственность: прежде чем что-то менять в исходных настройках тарифа, нужно все тщательно обдумать и исследовать. Никакой дядя-маркетолог, придумывающий наполнение тарифных планов, не знает вас так, как вы сами. Именно поэтому тарифные конструкторы провоцируют появление еще одной наряду с «говорунами» и «качками» категории пользователей. Назовем их аналитиками. Они стараются путем изучения прошлого опыта определить оптимальное соотношение минут, гигабайтов, соцсетей, SMS и, конечно, рублей. По сути, тарифный конструктор, передавая полномочия по настройке своего тарифа потребителю, превращает его из бездумного растратчика в расчетливого и ответственного аналитика, не желающего платить за ненужное. В нашем мире, уставшем от бездумного потребительства, это единственно рациональная стратегия.

Константин Смолий

Лидер XXI века

В Волгограде стартовал региональный этап всероссийского конкурса лидеров молодежных объединений «Лидер XXI века». Победители и призеры в каждой из заявленных номинаций будут рекомендованы для участия в федеральном этапе Всероссийского конкурса.

Как отметили в Центре молодежной политики Волгоградской области, конкурс призван выявить талантливых лидеров и руководителей некоммерческих организаций, детских и молодежных общественных объединений и повысить их профессиональный уровень. Состязание пройдет в нескольких возрастных категориях по двум направлениям: в номинации «Лидер детского/молодежного общественного объединения» от 14 до 30 лет и в номинации «Руководитель детского общественного объединения» от 18 до 30 лет.

Для участия в конкурсе необходимо подать заявку через АИС «Молодежь России и отправить конкурсные работы на почту ecograd34@yandex.ru. Заявки и конкурсные материалы принимаются до 10 сентября 2018 года.

Конкурс по отбору регионального оператора ТКО

С 3 апреля в Волгоградской области стартовал конкурс по отбору регионального оператора по обращению с твердыми коммунальными отходами (ТКО). Конкурс объявлен Комитетом ЖКХ и ТЭК Волгоградской области. Соглашение с победителем торгов, который получит статус регоператора сроком на 10 лет. Подведение итогов конкурса состоится до конца апреля. В зоне внимания нового регоператора окажется вся Волгоградская область: соответствующая территориальная схема обращения с отходами региона утверждена Приказом Комитета природных ресурсов и экологии Волгоградской области. Отмечается, что на данный момент в регионе находятся 5 полигонов ТКО: в Волгограде, Волжском, Камышине, Урюпинске и Светлоярском муниципальном районе. При этом полигоны в Калачевском, Палласовском, Михайловском кластерах и еще один полигон в Светлоярском муниципальном районе на момент утверждения схемы не созданы.Д о ввода в эксплуатацию новых кластерных полигонов их отходы будут размещаться на близлежащих действующих полигонах региона.

Конкуренты сетевым магазинам

В этом году в Волгограде будут работать 33 ярмарки, тогда как годом ранее выездная торговля осуществлялась лишь на 18 площадках. Самое большое количество ярмарок в этом году предусмотрено в Краснооктябрьском и Советском районах города – по 7 мест. В Тракторозаводском районе утвердили 5 площадок, в Ворошиловском – 4. В Центральном и Красноармейском районах для выездной торговли предназначены по 3 территории, в Кировском и Дзержинском – по 2 места.

Площадь мест для организации ярмарок составит от 50 до 5000 кв. метров. Большинство ярмарок будет специализированными.

Транспорт и ЧМ-2018

Разворотное троллейбусное кольцо на площади Возрождения и трамвайный съезд рядом с остановкой «Европа Сити Молл» понадобятся этим летом – центр города в дни матчей чемпионата мира по футболу станет пешеходным.

В настоящее время сотрудники МУП «Метроэлектротранс» приступают к обкатке нового участка контактной сети для разворота троллейбусов.

Близится к завершению и устройство трамвайного съезда рядом с остановкой «Европа Сити Молл». Съезд позволит трамваям с двухсторонним расположением дверей работать в челночном режиме без разворота на специальном маршруте Т-1 «Ельшанка – ТРК «Европа Сити Молл».

Эволюция торговли или Как снизить расходы на контрольно-кассовую технику

С прошлого года в России действуют поправки в закон 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники». В этом году начинается еще один этап кассовой реформы. Напомним, что основная поправка в закон 54-ФЗ меняет схему работы торговых организаций с налоговой. Перемены касаются большинства предпринимателей, которые должны обеспечить себя он-лайн кассами.

«ДВ» обратился к **управляющему Волгоградским отделением ПАО Сбербанк Евгению Михайловичу Воеводину** с просьбой рассказать о новых предложениях банка, которые помогут снизить расходы на ККТ.

В прошлом году дочерняя компания Сбербанка «Эвотор» (аббревиатура от Эволюция торговли) выпустила одноименный смарт-терминал.

Эвотор-касса состоит из планшета на платформе Андроид, фискального принтера для печати чека и собственно фискального накопителя. Настройка и меню кассы интуитивно понятны каждому владельцу смартфона или планшета. Сам «Эвотор» работает как конструктор: в зависимости от потребностей бизнеса к нему можно подключить весы, денежный ящик, 1D и 2D (для ЕГАИС) сканеры и др. Устройство полностью интегрировано с основными pos-терминалами, которые использует Сбербанк. Соответственно, настройка безналичной оплаты пройдет без каких-либо расходов по замене оборудования. Наконец, функционал «Эвотора» можно значительно расширить за счет приложений на market.evotor.ru.

? — Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом сервисе.

— Это облачный сервис, аналога которого у наиболее известных конкурентов «Эвотора» пока нет. Предпринимателям сейчас доступно более 180 приложений, в том числе и бесплатных. Все программы сгруппированы по темам «Товарный учет», «Обмен с 1С», «Аналитика и отчеты» и т.д. Для удобства посетителей самые популярные приложения выделены в отдельный блок. С помощью этих сервисов можно и снизить расходы (загрузить приложение, которое сделает ненужным большинство услуг бухгалтера), и в режиме онлайн отслеживать остатки на складе, и повышать продажи. К примеру, ряд приложений по программе лояльности работают на анализе массива данных: отслеживают покупки клиентов, формируют наиболее типичные, и затем подсказывают продавцу, что еще можно предложить покупателю.

? — Предприниматели, особенно начинающие, жалуются на высокую стоимость оборудования. Какова она у «Эвотора»?

— Стоимость комплекта с фискальным накопителем и 1D-сканером сегодня в пределах 19,5 тысяч рублей. Это сопоставимо, а в ряде случаев даже ниже предложений конкурентов. Но помимо продажи Сбербанк с марта этого года предлагает и аренду терминала «Эвотор». За умеренную плату (к примеру, аренды оборудования в месяц на тарифе «Стандарт» составляет 1400 рублей) предприниматель получает полностью готовое для работы оборудование: кассу, фискальный накопитель, оператора фискальных данных и услугу резервной кассы. К примеру, у предпринимателя сломалась касса. Если он ее покупал, то все расходы по ремонту или приобретению нового аппарата несет самостоятельно. Простой из-за неисправности грозит предпринимателю убытками. В случае , если предприниматель берет аппарат в аренду, Сбербанк в течение одного дня меняет неисправную кассу на новую с сохранением старого фискального накопителя. Дополнительная регистрация в ФНС не требуется.

В итоге стоимость затрат в первый месяц составит 1400 рублей против 19 тысяч рублей в случае покупки. А это особенно важно для начинающих предпринимателей, у которых каждый рубль на счету. Наконец, если вы по какой-то причине решили прекратить бизнес, кассу можно вернуть в банк.

? — Популярная сегодня форма торговли — интернет-магазин. Как действовать предпринимателю — владельцу сайта?

Евгений Воеводин, управляющий Волгоградским отделением ПАО Сбербанк

— Предпринимателю необходимо подключить услугу интернет-эквайринга либо непосредственно в банке, либо оставить заявку на сайте банка. В течение суток с клиентом свяжется специалист банка для подписания договора. После этого клиент получит настройки для подключения сайта и варианты настройки фискализации.

Способов подключения несколько: настройка на сайте партнера, платежи через онлайн-кассу, оплата через Apple Pay, Android Pay и Samsung Pay, оплата в социальных сетях, выставление счета по электронной почте и, наконец, создание собственного интернет магазина бесплатно, уже с подключенным эквайрингом Сбербанка.

При минимизации расходов и времени предприниматель получает абсолютно готовую к работе кассу и техническую поддержку специалистов.

Банк выступает агентом указанной компании. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка – www.sberbank.com(сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru

Возраст — делу не помеха!

Прошли те времена, когда бизнес был прерогативой серьезных мужчин в строгих деловых костюмах. Сегодня создать успешную компанию может человек любого возраста. Дети управляют командами, общаются со знаменитостями и зарабатывают миллионы. Пожилые люди с удовольствием осваивают новые площадки для применения своих способностей. Люди среднего возраста творят, с энтузиазмом воплощая самые смелые мечты.

Микейла Ульмер, 11 лет

Микейле было четыре с половиной года, когда ее укусила пчела. Любознательная девочка заинтересовалась насекомым, собрала информацию и поняла, что пчелы важны для экосистемы. А еще получила печальное знание — они постепенно вымирают. Примерно в это же время бабушка Хелен прислала внучке поваренную книгу 1940-х годов, в которой содержался рецепт льняного лимонада. Эти не связанные друг с другом события привели к созданию лимонада «Me & the Bees» со вкусом льна, мяты и меда. Определенная сумма с продажи каждой бутылки напитка перечисляется на счет ассоциации пчеловодов штата и других организаций, заботящихся о сохранении популяции крылатых тружениц. Изначально Микейла готовила лимонад для одной из пиццерий родного города. Позднее она прочла несколько лекций о важной роли пчел и презентовала свою продукцию в супермаркетах «Whole Foods», в результате чего заключила контракт на продажу лимонада во всех магазинах сети.

Совет Микейлы предпринимателям: *«Сделайте что-то важное для решения общечеловеческих проблем. Не стоит идти в бизнес только ради заработка. Создайте продукт, которого не существовало раньше, делайте то, что вас вдохновляет. Чем больше вы увлечены своей идеей, тем больше удовольствия получаете, работая над проектом».*

Евгений Демин, Splat, 40 лет

Начал свой бизнес в 23 года. Путь к успеху занял у генерального директора Splat около восьми лет: первые шаги в бизнесе он начал делать в конце девяностых, а доверие покупателя новая марка зубной пасты заработала только к 2005 году. Евгений Демин, строит бизнес со смыслом. Он не вкладывает деньги в рекламу, зато в буквальном смысле вкладывает душу в каждую коробочку с зубной пастой — искренние письма Демина, адресованные покупателям, известны многим.

Бизнес для Демина — это важная часть его жизни. Он досконально разбирается в продукте и может сам ответить на все вопросы, связанные с составом зубной пасты, происхождением сырья и технологическими процессами. До сих пор в коробочки с зубной пастой вкладывают письма от генерального директора. В них он делится своими мыслями и значимыми событиями из жизни: поступлением в бизнес-школу, семейными историями, победами и поражениями.

Секрет успеха Евгения Демина: *«Душевность, упорство и искренняя вера в свой продукт. Если бы не это, тюбики Splat сейчас не стояли бы в ванных комнатах граждан 40 стран мира».*

Нина Миронова, сертифицированный преподаватель йоги, 65 лет

Большую часть своей жизни Нина Миронова была очень серьезным и занятым человеком. Занималась политикой и административным управлением, работала чиновником и ездила по России, развивая муниципальные самоуправления.

Свое знакомство с йогой Нина Миронова начала после 50 лет из простого интереса и сразу с очень сложной и важной практики — випассаны. Во время випассаны человек на 10 дней прекращает контакты с внешним миром и направляет всю свою энергию на самопознание. Нина Миронова медитировала по несколько часов каждый день и училась прислушиваться к своему телу и к своим внутренним ощущениям. Не самое привычное занятие для человека (ко всему прочему, кандидата наук), который чуть ли не всю сознательную жизнь провел среди официальных бумаг и рабочих встреч. После этих десяти дней Нина Миронова поняла, что занятия йогой надо продолжать во что бы то ни стало.

В 64 года Миронова решила стать сертифицированным преподавателем йоги. «Пройти все испытания для получения сертификата, особенно практическую часть, было довольно трудно, — признается она. — Пришлось очень сильно постараться». Как она сама признается, преподавание не только дает ей радостную возможность поделиться своими знаниями с остальными, но и помогает понять что-то новое и для самой себя. Сейчас Нине Мироновой 65 лет, у нее трое детей и двенадцать внуков. При этом она работает чуть ли не больше, чем двадцать лет назад, когда состояла на госслужбе. Только теперь она проводит свое время в клубах любителей йоги и в индийских ашрамах. У нее еще более плотное расписание, чем раньше, и это ее совершенно не беспокоит.

Секрет успеха от Нины Мироновой: *«Я делаю выбор: жить в радости и счастье или страдать. Только я несу за это ответственность. И я просто делаю выбор в пользу счастья! Внешний мир перестал оказывать на меня сильное влияние».*

НАДЕЖНЫЙ БАНК ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

АКЦИЯ «ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ»

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

РОСБАНК

SOCIETE GENERALE GROUP

Организатор акции ПАО РОСБАНК. Финансовую услугу предоставляет ПАО РОСБАНК. Период проведения акции с 03.07.2017 по 30.06.2018. Организатор акции может изменить сроки проведения акции. Подробную информацию об организаторе акции, сроках и правилах ее проведения вы можете узнать во всех отделениях Банка, по телефону 8-800-200-54-34 (звонок по России бесплатный) или на сайте www.rosbank.ru. Плата за ведение расчетного счета не взимается в течение 3 месяцев, включая месяц открытия счета. Like (лайк) — нравится. ПАО РОСБАНК. Группа Сосьете Женераль. Реклама.

Федор Овчинников, «Додо Пицца», 36 лет

Начал свой бизнес в 25 лет. Выпускник Сыктывкарского государственного университета.

Случилось так, что Федор Овчинников продал свой книжный бизнес, раздал долги и оказался в той же точке, где и был 4 года назад, когда только начал свой предпринимательский путь. Сказать, что неудача была болезненной, мало — ведь все это время Овчинников вел блог «Сила ума», в котором откровенно, с раскрытием всей финансовой информации, рассказывал о ходе создания бизнеса. Но провал на глазах у тысяч читателей не стал для Овчинникова поводом отказаться от бизнеса — он почти сразу приступил ко второй попытке построить свое дело. На этот раз предприниматель из Сыктывкара решил сосредоточить свои усилия на рынке фастфуда, открыв сеть пиццерий с доставкой. На то, чтобы попробовать снова, у Федора было всего 400 тысяч рублей, оставшихся от продажи первого бизнеса после погашения всех долгов.

Он поехал в Петербург, чтобы поработать в Papa John's, McDonald's и Sbarro. Это помогло ему изнутри узнать, как устроена работа известных фастфуд-заведений. Вооружившись полученным опытом, Овчинников вернулся в Сыктывкар, нашел небольшое подвальное помещение в аренду, закупил оборудование, нанял персонал и приступил к созданию фирменного рецепта теста для пиццы. Так началась новая глава жизни Федора — «Додо Пицца».

Все это время Овчинников продолжал рассказывать о создании бизнеса в своем блоге и делиться финансовыми отчетами. В комментариях было много скепсиса. Но пока все как один утверждали, что на продаже пиццы денег не заработать, выручка «Додо Пиццы» за полгода доросла до миллиона рублей, а спустя еще полгода — до двух миллионов.

Секрет успеха «Додо Пиццы»: *в отлаженной бизнес-системе и вирусных маркетинговых ходах.*

Одним из них стала доставка пиццы по воздуху с помощью квадрокоптера. Хотя Госавианадзор спустя некоторое время официально запретил такой способ доставки грузов, тот факт, что Овчинникову удалось осуществить задуманное, помог «Додо» набрать небывалую популярность. Об этой акции был снят ролик, который разошелся по соцсетям всего мира.

Однако цели предпринимателя гораздо более амбициозны.

Во-первых, «Додо Пицца» должна стать мировой сетью.

Во-вторых, это должна быть не просто пиццерия, а особый подход к управлению бизнесом с помощью информационной системы.

Такой системой стала «Додо ИС», которая представляет собой комплексную систему ведения дел, начиная с приема заказов и контроля времени приготовления пиццы, заканчивая детальной бизнес-аналитикой для повышения прибыльности заведений.

В конце 2011 года в «Додо Пицце» появился первый сторонний инвестор, который вложил в пиццерию 5 миллионов рублей в обмен на 5% компании. Получив дополнительные инвестиции, Федор сосредоточился на совершенствовании «Додо ИС», которая, по его задумке, должна позволить ему построить глобальную сеть, способную конкурировать с Papa John's, Domino's и Pizza Hut.

В начале 2016 года «Додо Пицца» пришла в Америку: в Оксфорде началось строительство первой «Додо». И это только начало длинного пути к цели, которую определил себе Федор. К 2020 году он собирается построить глобальную сеть из 2500 пиццерий и вывести компанию на IPO.

Лариса Морозова, биржевой трейдер, 61 год

До выхода на пенсию Лариса была горным инженером. Однажды в журнале она нашла выборку с 400 самыми прибыльными предприятиями России. Шел 2008 год, экономику штормило, и акции компании стоили дешево. Лариса подумала: была не была. В декабре 2008 года она открыла брокерский счет в Сбербанке и накупила акций на 10500 рублей. Тогда они стоили по 9 рублей 36 копеек (сейчас — более 150 рублей каждая). Потом ежемесячно половину своей зарплаты Лариса тратила на покупку акций с хорошими дивидендами. Первый год был сложным: много времени уходило на поиски перспективных акций. Но сейчас у пенсионерки счет с шестью нулями, она ведет семинары и рассказывает, как зарабатывать деньги.

«Когда меня спрашивают, как могло получиться, что такой пожилой человек, как я, покупает акции и получает с них дивиденды, я отшучиваюсь, что в поселке, где я живу, мало лавочек. Их не хватает на всех пенсионерок. Вот и пришлось мне вместо того, чтобы сидя на лавочке обсуждать молодежь, заняться инвестированием в акции», — шутит Лариса.

Секрет успеха Ларисы Морозовой: *никогда не бойся начинать что-то новое. И рисковать.*

Как видите, для того, чтобы строить свое дело, не нужен большой капитал и даже возраст ему не помеха. Все что нужно — это сила духа, оптимизм и открытость новым знаниям. Если на твоем пути тебя никто не поддерживает, это ничего не значит. И даже если ты однажды потерпел неудачу, это тоже ничего не значит. Учись на своих ошибках, а потом пробуй снова и снова — в этом главный секрет успеха предпринимателей любого возраста, которые сделали себя сами.

Подборка: Татьяна Кузнецова

ЗаОблачные перспективы с «Билайном»

«ВымпелКом» (бренд «Билайн») запустил новый сервис: облачную инфраструктуру BeeCLOUD. О том, какие новые возможности для развития может получить волгоградский бизнес, рассказала коммерческий директор по развитию корпоративного бизнеса ПАО «ВымпелКом» в Южном регионе Светлана Кострицына.

? — В чем новизна предлагаемых вами решений?

— Виртуальный ЦОД BeeCLOUD — это сервис максимального качества и уровня безопасности. Он дает возможность развертывать виртуальные сервера онлайн менее чем за 1 минуту (инфраструктура + операционная система), автоматически масштабировать мощности под нагрузку клиента и создавать дополнительные сервисы для оптимизации работы.

? — Есть ли существенные отличия от облачных решений других компаний?

— Да, конечно, есть несколько важных отличий, которые делают продукт особенно привлекательным. Прежде всего, это собственный сертифицированный дата-центр в Ярославле и собственные каналы связи. Это повышает надежность, так как нет рисков по разделению зон ответственности с провайдером. Еще плюсы: «Личный кабинет» управления услугой с дружественным интерфейсом и функция авто масштабирования облака, которая позволяет гибко контролировать нагрузку на системы.

? — Компаниям из каких отраслей адресована новая услуга?

— Мы сделали удобный и понятный сервис для обслуживания digital, e-commerce, разработчиков, который решает проблему «time to market» и «go to market». Сейчас полным ходом идет переход бизнеса на «цифровые рельсы», и мы в этом помогаем, предоставляя удобный инструмент в виде сервиса BeeCLOUD. При этом совсем необязательно быть специалистом по ИТ, чтобы понять, как управлять своим облаком: наша система сделает это за вас.

? — Ваш сервис рассчитан на крупные компании?

— Сейчас услуга, прежде всего, адресована крупному бизнесу, так как для него особенно актуален вопрос оптимизации затрат на развитие и содержание ИТ- инфраструктуры. Наше решение помогает существенно экономить. К лету мы планируем сделать коробочный продукт и для малого бизнеса. Он также сможет оценить удобство и получить дополнительный импульс для своего развития.

Светлана Кострицына, директор по развитию корпоративного бизнеса ПАО «ВымпелКом» в Южном регионе

? — Позволит ли новое решение существенно экономить и за счет чего?

— Для многих предприятий дорого и сложно самостоятельно организовать собственную эффективную и надежную ИТ-инфраструктуру, особенно на начальном этапе. И дело даже не только в финансовых затратах. Компании часто не готовы тратить длительное время на решение инфраструктурных вопросов вместо того, чтобы уделять внимание основной деятельности. Наше облачное решение представляет собой отличный выбор – без первоначальных вложений, без дополнительного технического обслуживания, с оплатой лишь по факту использования. Клиент платит только за те ресурсы, которые нужны в конкретный момент, а тарификация идет по часам. «BeeCloud» превращает стоимость капитальных затрат (CAPEX) для предприятия в операционные расходы (Opex). Немаловажно такое понятие как Green IT – оптимальное использование ИТ-ресурсов снижает воздействие на окружающую среду, что может стать первой из «зеленых» ИТ-инициатив для наших клиентов.

? — Может ли клиент управлять сервисом удаленно?

— Вы можете свободно получить доступ к своей инфраструктуре из любой точки мира, в любом месте, на любом устройстве, где есть доступ в Интернет.

? — Гарантируете ли вы защиту персональных данных в вашем облаке?

— Безусловно. «Билайн» является сертифицированным оператором по работе с данными абонентов вот уже 25 лет, а облако, установленное в контуре «Билайн», имеет полное соответствие требованиям о защите персональных данных (ФЗ 152). Это подтверждено сертификатом TRIER 3.

? — Были ли тестовые клиентские подключения и каков результат?

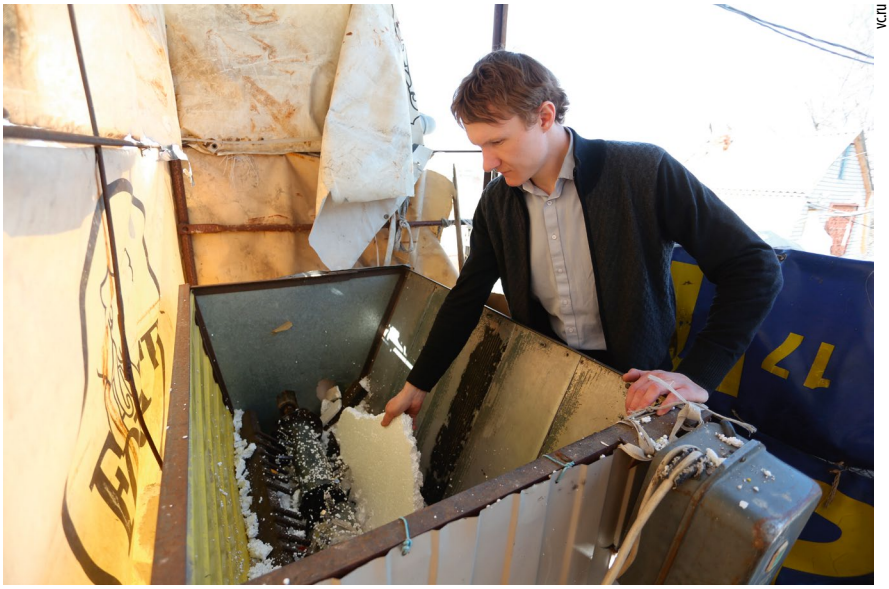
— Да, конечно, на юге России уже 9 клиентов тестируют наше облачное решение. Причем это самые разные компании (строительные, медицинские, сельскохозяйственные). Их объединяет необходимость работать с большими базами клиентских данных. Мы уже получили положительные отзывы. Надеемся на то, «BeeCloud» поможет значительно ускорить бизнес-процессы в этих и других компаниях южного региона.

Как отходы превращаются в доходы

В пригороде Волгограда более двухсот свалочных полигонов. Большинство из них работает нелегально, об утилизации мусора пока мало кто думает. В жаркую погоду свалки горят, ядовитый дым испаряется в воздух, отравляя город. Переработка мусора во вторсырье – отрасль, спасающая экологию и сохраняющая природные ресурсы. Герой нашей публикации — Роман Себекин, волгоградский предприниматель, который превращает пластиковые отходы в стройматериалы.

— У меня не было цели организовывать бизнес, связанный с переработкой мусора. В 2003 году я планировал построить дом, искал варианты, как удешевить этот процесс. Самым выгодным материалом для строительства стен оказался полистиролбетон — это блоки, состоящие из смеси бетона и пенопласта. Такой материал не только дешевле обычных бетонных плит, но прочнее и теплее, — рассказывает Роман. Предприниматель много экспериментировал с материалами и технологией производства.

Из полистиролбетона строили в основном одноэтажные складские помещения. Существовавшие технологические карты не учитывали давления нескольких этажей. Себекину пришлось учить химию и самому дорабатывать состав.


VC.RU

Полистиролбетон он решил изготавливать самостоятельно, сделал машину по производству блоков, и строительство дома началось. Цена и результат порадовали Романа, поэтому он решил делать блоки для продажи. Изначально он покупал сырье, а потом пришла мысль: «Почему бы не использовать пенопласт, который уже никому не нужен?» Процесс производства удешевился после того, как Себекин договорился с магазинами отдавать пенопласт ему, а не отправлять на свалки. Так появилась идея перерабатывать пластик и делать из него что-то полезное.

ВТОРАЯ ЖИЗНЬ МУСОРА

Кроме полистиролбетонных блоков предприниматель стал производить полимерпесочную тротуарную плитку и черепицу, смешивая измельченный пластик и песок. Полученная масса прессуется, после чего продукт готов к продаже. Пластик, в отличие от бетона, не впитывает воду, поэтому черепица и плитка при сырой погоде не покрываются трещинами и не рассыпаются. Роман стал производить стройматериалы, которые опережали по качеству бетонные аналоги и в то же время были дешевле. Затем он занялся изготовлением ПЭТ-листов из переработанных пластиковых бутылок и разработал собственную технологию изготовления полимерных шпал. В общем, бизнес Романа стал процветать, образовалась компания «ЮФО-Переработка», а продукция получила сертификаты качества, соответствующие ГОСТам.

> НАШИ ЛЮДИ ГОТОВЫ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ, НО В ВОЛГОГРАДЕ ПОКА НЕ СОЗДАНО УСЛОВИЙ ДЛЯ СОРТИРОВКИ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

— Самым сложным этапом была сертификация продукции. Одобрение на использование полистиролбетона из вторичного сырья при строительстве должны были дать санэпидемстанция и пожарная лаборатория.

VC.RU

Детский сад из полистиролбетона

Главным испытанием для строительного материала стала печь пожарной лаборатории. В огне материал продержался достаточно долго, чтобы получить класс «негорючий». Даже если разрушится весь пенопласт, блок не развалится и продолжит держать постройку.

Далее встал вопрос о поставке вторсырья: где его брать?

— Основную часть вторсырья нам поставляют компании, которым необходимо избавиться от использованного пластика, — Роман демонстрирует задний дворик своего офиса, на котором покоятся горы городских светофоров. — В этом году их заменили, старые должны были отправиться на свалку, но наша компания займется их переработкой.

По подсчетам компании, десятки тонн пластика ежемесячно отправляются на свалку. Как организовать сбор этих отходов? С городскими операторами вывоза и утилизации мусора договориться не получилось. Установить по Волгограду более 600 мусорных контейнеров для пластика помог беспроцентный займ фонда Вагита Алекперова «Наше будущее». Однако все пошло не так гладко, как хотелось — большая часть контейнеров бесследно исчезла, далее проект пришлось свернуть из-за нерентабельности.

— Однажды из Ростова в Волгоград приехала девушка, захватив с собой полную машину бутылок, — вспоминает Роман — оказалось, что она их хранила на балконе, чтобы потом сдать нам. Наши люди готовы к ответственности, но в Волгограде пока не создано условий для сортировки бытовых отходов.

КОМУ ЭТО НАДО?

— Наша компания была оштрафована на 500 тыс. рублей, потому что по законодательству нас приравнивают к загрязняющему предприятию, несмотря на то, что по факту мы приносим пользу экологии, — рассказывает, разводя руками, предприниматель.

Иностранные инвесторы интересуются проектом Романа Себекина, только развивать его предлагают за рубежом. В США пенопласт приравнивают к неперерабатываемым материалам — его попросту закапывают. Американцы удивились, когда узнали, что Себекин использует его при изготовлении стройблоков. Институт социального предпринимательства США

VC.RU

приглашает Романа сменить локацию трудовой деятельности, однако он не спешит на другой континент.

— Мой бизнес в России пока имеет гораздо меньше перспектив, но я не собираюсь уезжать, – рассказывает предприниматель, — если получится, то я стану первым в мире человеком, который полностью переработает рекламную атрибутику FIFA после Чемпионата Мира, который состоится в Волгограде.

Послесловие. Имея пятнадцатилетний опыт переработки пластика, Себекин занялся экологическим просветительством. Он создал два YouTube-канала на английском и русском языках, где рассказывает о процессе изготовления своих продуктов. Роману стали звонить заинтересованные люди из Америки, Европы и Африки, которые захотели создать что-то подобное в своих странах. В переработке мусора заложен огромный экономический и экологический потенциал, но пока его мало кто видит в России. Между тем пригородные свалки пополняются никому не нужным тяжким грузом отходов.

Он мечтает, что когда-нибудь в каждом российском городе будут предприятия по вторичной переработке полимеров, и готов приложить к этому руку, продавая франшизу. «Правда, малыми инвестициями тут не обойдешься. Франчайзи придется вложить в дело 5 млн рублей. Кроме того, потребуется производственное помещение площадью не менее 500 кв. м, желательно собственное. Остальное — дело техники. Бизнес окупится за год», — уверяет Себекин. Партнеров у него пока немного, как раз из-за большого размера начальных инвестиций. При этом «ЮФО-Переработка» предлагает не стандартную франшизу, а долевое участие. Себекину это нужно для того, чтобы в будущем у него не было проблем с вторсырьем: часть сырья он планирует брать у партнеров. Вариант с обычной франшизой Роман тоже не исключает, но считает, что у долевого участия больше преимуществ для обеих сторон. «По франшизе мы будем передавать свой опыт, технологии, оборудование по рыночной стоимости. Долевое участие предполагает предоставление оборудования и технологий по себестоимости или на безвозмездной основе», — объясняет он.

Алена Шишенина,
Татьяна Кузнецова

НА ЗАМЕТКУ

ПЛЮСЫ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ

- **Сохранение экологического баланса.** Утилизация снижает нагрузку на природные ресурсы местности и позволяет экономить средства, выделяемые на экологию.
- **Получение вторичного сырья.** При сохранении физических свойств, аналогичных свойствам традиционного топлива, меньше загрязняет окружающую среду.
- **Повышение эффективности работы предприятий.** Отсутствие мусорных свалок дает возможность перенаправить финансовые средства, выделенные на их содержание, на более востребованные статьи расходов.

Секрет фирмы: зачем предпринимателям корпоративные услуги «МегаФона»?

Проинформировать о товаре узкие группы потребителя, сохранить клиентов, не упустить ни одного звонка: какие еще задачи, стоящие перед бизнесом, позволяет закрыть телекоммуникационная инфраструктура? Об этом «ДВ» решил узнать из первых уст, поговорив с предпринимателями, пользующимися бизнес-услугами «МегаФона».

Первым, кто рассказал нам о своем бизнесе, стал директор **ООО «Ролград» Иван Канаев**. «Ролград» — официальный дилер известной компании DoorHan. Это многопрофильный холдинг, у которого множество производственно-складских комплексов и компаний-дилеров. Мы действуем на рынке не так давно, 3 года, но уже сейчас поток входящих звонков значителен, причем они приходят со всей страны. Так возникла необходимость их эффективной обработки. Для этого мы используем «Виртуальную АТС» от «МегаФона» и, разумеется, федеральный номер 8-800, чтобы наши потенциальные клиенты не платили за звонки.

А буквально на днях подключили «МегаФон. Таргет», чтобы сделать поток входящих звонков еще больше. Что касается критериев, с помощью которых мы будем определять получателей наших рекламных сообщений, то здесь многое зависит от продвигаемой продукции. Например, для продажи металлических ворот DoorHan мы будем использовать геолокацию: получателями сообщений станут в основном жители частного сектора или небольших городов, где много индивидуальных домовладений».

Схожие задачи стоят перед бизнесом **Алены Поповой, владелицы интернет-магазина Zooexpress:** «В структуре нашего бизнеса – различные компании, так или иначе связанные с зоо-бизнесом. Интернет-магазин Zooexpress – лишь одна из них. Для нее мы установили федеральный номер 8-800 и «Виртуальную АТС», чтобы оптимизировать входящий телефонный трафик. На звонки отвечает четыре менеджера, но иногда их бывает недостаточно, ведь разговоры могут быть весьма продолжительными: наши сотрудники помогают клиентам подобрать индивидуальный продукт с учетом особенностей их животных. Отсюда необходима хорошо работающая переадресация, а если вдруг никто ответить не может, должен быть зафиксирован номер звонившего. И тогда мы перезвоним клиенту, сохранив его для компании. Поэтому «Виртуальная АТС» от «МегаФона» для нас очень полезна. Как и федеральный номер, ведь бизнес в интернете не знает географической привязки.

Номеров формата 8-800 у нас два. Второй работает для других направлений нашего бизнеса — производство товаров для животных и их оптовые поставки. Мы обслуживаем мелких розничных предпринимателей и госструктуры. Этот бизнес хорошо масштабирован, и федеральный номер играет в этом немалую роль».

Однако не стоит думать, что корпоративные инструменты от «МегаФона» нужны только компаниям, выходящим за пределы региона. Вот что рассказал нам **Алексей Новокщенов, владелец кафе «Банхоф»** в Волжском: «К нам в кафе люди звонят по вопросам, которыми занимаются разные сотрудники: бармен, администратор, наконец, я как директор. Соответственно, нам удобно объединить телефоны персонала в единую систему, чтобы внутри нее звонок можно было перевести по короткому номеру. Сначала звонок поступает на основной номер, а потом переходит к тому, в чьей компетенции находится вопрос. Так мы получаем гарантию того, что ни один звонок не потеряется: я — последний в цепочке, и если до меня никто на звонок не ответит, он попадет лично ко мне. И даже если вдруг ни один телефон не работает, мы сможем записать номер и перезвонить позже.

Недавно, кстати, подключили «МегаФон.Таргет» и уже настроили геозоны. Меня эта услуга привлекает тем, что я могу охватить разными сообщениями совершенно разные категории населения. Обычными, недиверсифицированными рекламными каналами все их одновременно охватить невозможно. Скажем, одно сообщение мы пошлем молодому человеку, который живет поблизости от нашего кафе, но заходит на сайты конкурентов. Другое — женщине, имеющей детей и посещающей различные сайты соответствующей тематики. Ведь мы очень любим детей и регулярно устраиваем в нашем кафе акции для них. Благодаря «Таргету» мы каждому сможем предложить то, что интересно именно ему».

Итак, такие вечные принципы бизнеса, как сбережение клиента и индивидуальный подход к каждому, с инструментами «МегаФона» получают наиболее полную реализацию. А бизнес-процессы становятся легкими, эффективными и экономичными.

Константин Смолий

B2B-ЛАЙФХАК:
КАК ПРИУМНОЖИТЬ ЧИСЛО КЛИЕНТОВ

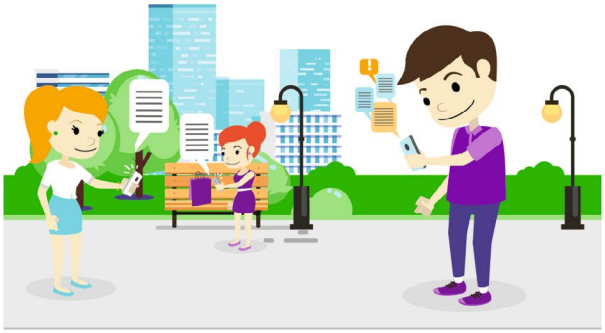
Новое комплексное предложение «МегаФона» для малого и среднего бизнеса

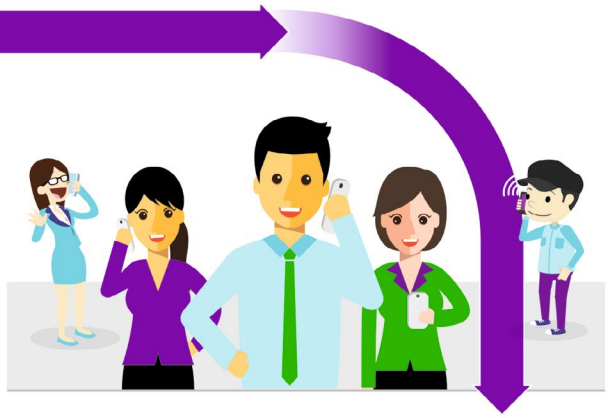
Пётр — управляющий рестораном европейской кухни, расположенным в центральном районе Волгограда.

Задачи:

- Привлечь на период бизнес-ланчей потенциальных клиентов, работающих неподалеку;
- Привлечь потенциальных клиентов с высоким уровнем дохода в дни Чемпионата Мира по футболу;
- Обеспечить качественную обработку входящих вызовов с 10.00 до 00.00.

Решение:

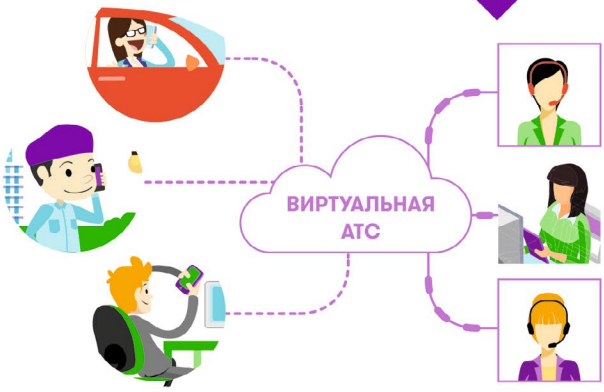




МегаФон.Таргет. Используя опцию «Онлайн геотаргетинг», Пётр выделяет тех людей, кто находится в радиусе 1 км от ресторана, и запускает рассылку с 11.00 до 16.00 с предложением по бизнес-ланчу. С помощью опции «Интересы в интернете» Пётр выделяет людей, интересующихся сферой кафе и ресторанов, и предлагает попробовать новинки в меню европейской кухни. Применив фильтр «высокие затраты на связь», Пётр выделяет аудиторию с высоким уровнем дохода и приглашает их на премиум-мероприятия.

Номер 8 800. В рассылках Пётр указывает запоминающийся бесплатный номер в формате «8 800» и стимулирует клиентов позвонить и узнать подробнее о новых блюдах.

Виртуальная АТС. Пётр настроил переадресацию входящих вызовов на мобильный телефон администратора Светы. Если номер Светы занят или прошло более трех гудков, вызов перенаправляется на стационарный телефон в баре. Потенциальные клиенты ресторана никогда не слышат сигнала «занято» и не ожидают на линии дольше 4-5 гудков.



www.profit.megafon.ru

8 800 550 05 55

Кушать подано или общепит в цифрах

Волгоград на 8-м месте среди городов — миллионников по приросту точек общепита за 2017 год.

2ГИС подсчитал, как изменился общепит в российских городах- миллионниках за год. Специалисты геосервиса составили рейтинг городов по приросту количества заведений, а также выяснили, какие форматы приросли больше всего.

Расчёт провели по 15 крупнейшим городам с населением свыше 1 млн человек.

В ЛИДЕРАХ — ВОРОНЕЖ, МОСКВА И УФА

Самый большой прирост заведений — в Воронеже, за год их количество увеличилось на 13%. Больше всего подросло число кофеен и точек фастфуда. Москва заняла второе место — в столице заведений общепита за год стало больше на 9% (в лидерах по приросту — фреш-бары и фастфуд). На третьей позиции среди миллионников оказалась Уфа, в столице Башкортостана количество заведений выросло на 7%, наибольший прирост показали всё те же кофейни и фастфуд.

В Санкт-Петербурге общепит прибавил более 5% мест, почти такой же годовой прирост отмечен и в Новосибирске.

ТОЧЕК ОБЩЕПИТА В КРУПНЫХ ГОРОДАХ СТАЛО БОЛЬШЕ НА 5%, В МОСКВЕ — НА 9%

Увеличение количества точек общепита произошло не во всех крупных городах. В Ростове-на-Дону и Красноярске за год оно практически не изменилось, а в Нижнем Новгороде — сократилось.

Тем не менее, в миллионниках в целом общепит прирос почти на 6% точек.

МЕНЬШЕ СУШИ, БОЛЬШЕ СОКА

По данным 2ГИС, самые многочисленные форматы общепита в миллионниках — это кафе (более 11 тысяч организаций), фастфуд (около 8 тысяч) и рестораны (более 6 тысяч). Реже всего встречаются суши-бары, пиццерии и кулинарии.

Самый значительный прирост показали фреш-бары — точки продаж безалкогольных коктейлей и свежевыжатых соков. За год таких мест в миллионниках стало больше на 48%. Особенно ярко это заметно в Москве, где число фреш-баров удвоилось и достигло 850. А вот в Нижнем Новгороде и Казани этот формат понёс потери — точек стало меньше на 5% и 9% соответственно.

Второе место по приросту количества заведений общепита в миллионниках досталось кофейням. Их стало больше на 25% (+844 заведения), наиболее значительным приростом отметился Воронеж (79%). Интересно, что ни в одном миллионнике количество кофеен не сократилось, самый минимальный прирост — в Ростове-на-Дону (+9%).

В тройку лидеров вошли кулинарии, они прибавили на 23% точек. В этом сегменте крупнейший прирост — в два с половиной раза — показал Новосибирск, где в качестве специализированных точек оформилась крупная сеть магазинов кулинарии, появился и ряд новых несетевых заведений.

Единственная категория, где в миллионниках сократилось количество заведений в исследуемых городах — это суши-бары, их стало меньше почти на 4% по сравнению с февралём прошлого года.

Наиболее заметные изменения в общепите в отдельно взятых городах-участниках исследования:

Москва

В столице, по данным 2ГИС на февраль 2018 года, 11 838 заведений общепита, что на 9% больше, чем год назад. Самый значительный прирост, кроме уже упомянутых фреш-баров (почти +100%), показали кулинарии (+41%), точки фастфуда (+21%) и кофейни (+19%). За год не изменилось количество суши-баров (всего их более 330) и сократилось количество ресторанов (-2%).

Санкт-Петербург

Прирост количества петербургских заведений составил более 5% — теперь в городе на Неве почти 8000 точек общепита. Самые заметные изменения произошли в сегменте кулинарий (+70%), фреш-баров (+46%) и пиццерий (+30%). Отрицательную динамику показали суши-бары — их стало меньше на 3%.>

Волгоград

В Волгограде, как и в Москве, бум фреш-баров — таких точек за год стало больше на 86% (теперь их 39). Второе место по приросту за год в Волгограде заняли кофейни (+42%), третье — у столовых (23%). Сократилось количество кафе (-2%), точек фастфуда (-5%) и суши-баров (-30%). Тем не менее, общее количество заведений общественного питания в Волгограде увеличилось за год почти на 5% (до 880), по этому показателю город на восьмом месте среди миллионников.

Екатеринбург

В Екатеринбурге заметнее других форматов растут кофейни-кондитерские — их количество увеличилось за год на 37%. На втором месте по динамике — пиццерии (+24%), сразу за ними — кулинарии (+20%). Тем не менее, самыми распространёнными заведениями в городе, как и в большинстве миллионников, остаются кафе — в таком формате работают почти 579 заведений (прирост за год +10%). В целом точек общепита в уральской столице за год стало больше на 5,6%.

Нижний Новгород

Самый значительный прирост показали пиццерии (почти 29%), рестораны (+20%) и кофейни (+18%). В трёх сегментах потери — количество столовых и фреш-баров сократилось на 4% и 5% соответственно. Суши-баров стало меньше и вовсе на 29% (осталось 72). Общее количество точек общепита в Нижнем Новгороде сократилось за год на 2%. Нижний Новгород — единственный из миллионников, показавший заметную отрицательную динамику заведений общепита Самый значительный прирост показали пиццерии (почти 29%), рестораны (+20%) и кофейни (+18%). В трёх сегментах потери — количество столовых и фреш-баров сократилось на 4% и 5% соответственно. Суши-баров стало меньше и вовсе на 29% (осталось 72). Общее количество точек общепита в Нижнем Новгороде сократилось за год на 2%. Нижний Новгород — единственный из миллионников, показавший заметную отрицательную динамику заведений общепита.

Казань

В Казани — бум кофеен. Их количество за год выросло на 49% и теперь насчитывает 118 точек. В тройку лидеров по приросту мест вошли столовые (+34%) и кулинарии (+18%). Потери — в сегментах кафе (-1,5%), суши-баров (-2%), пиццерий (-5%) и фреш-баров (-9%). Тем не менее, общее количество точек общепита в Казани за год увеличилось почти на 2% и достигло 1679.

Самара

Самара поддержала московскую тенденцию — самый значительный прирост отмечен в категории фреш-баров. Их количество выросло за год на 38%. Среди остальных форматов наиболее заметная динамика у кофеен (+16%) и точек фастфуда (6%). За год стало меньше ресторанов (-2%) и столовых (-4%). В целом количество заведений общепита в Самаре увеличилось на 1% (на 7 мест — до 1387).

Челябинск

В Челябинске активнее всего растёт число кулинарий — годовой прирост составил 32% (до 119). Фреш-баров стало больше на 27%, аналогичный прирост и в сегменте кафе быстрого питания (фастфуд). Отрицательную динамику в городе показали только столовые — их стало меньше на 3% (теперь — 241).

Омск

И в Омске по приросту лидируют фреш-бары. Их уже 39, за год стало больше на 50%. Растёт число пиццерий (+28%) и точек фастфуда (+17%). В зоне отрицательной динамики оказались бары (-1%), кафе (-4%) и суши-бары (-7%). Впрочем, прирост в других сегментах позволил общему количеству заведений общепита в Омске увеличиться за год на 2%.

Ростов-на-Дону

В Ростове-на-Дону количество точек общепита за год не изменилось — разница между открытыми и закрытыми (либо сменившими формат) заведениями равна 0. Среди форматов самый значительный прирост показали фреш-бары (+39%), пиццерии (+23%) и фастфуд (+21%). Менее заметно подросло количество кофеен и кулинарий. Сразу в пяти форматах количество заведений сократилось — ресторанов стало меньше на 3%, кафе — на 5%, столовых и баров — на 9%, суши-баров — на 33%.

Уфа

В Уфе за последний год стало больше кондитерских (+40%, теперь — 87), фреш-баров (+39%, 46) и кафе (+17%, 340 заведений). При этом сократилось количество пиццерий (-3%), кулинарий (-4%) и суши-баров (-17%). Тем не менее, по приросту общего количества точек общепита (+7%) Уфа вошла в тройку лидеров среди миллионников — помогли активно растущие форматы.

Воронеж

Среди крупнейших 15 городов России Воронеж стал лидером по приросту количества точек общепита — напомним, он составил 13%. Самые заметные изменения — в сегменте кофеен, их стало больше на 79% (теперь — 61). Продолжают появляться суши-бары (+62%) и пиццерии (54%). Поддержана популярная история с фреш-барами — их прирост за год в Воронеже составил 30%. В отличие от многих других миллионников в Воронеже ни одна категория общепита не сократилась — закрытие одних заведений нивелировалось появлением новых. Самый незначительный по меркам Воронежа прирост показали кафе и бары — и тех, и других стало больше на 9%.

Примечание.

Прирост — это разница между количеством открывшихся и закрывшихся заведений за рассматриваемый период, но не само количество открывшихся или закрывшихся. На разницу влияют и другие факторы — например, смена формата заведений (ресторан —> кафе), временная приостановка деятельности из-за ремонта (или открытие после завершения работ) и т.д.

Источник: пресс-служба 2ГИС

Субсидиарная ответственность за брошенные ООО

Словосочетание «субсидиарная ответственность» за последние несколько лет прочно закрепилось в сознании собственников бизнеса. При этом «субсидиарка» ассоциируется, прежде всего, с банкротством — затяжной и дорогостоящей процедурой. Однако на сегодняшний день привлечь контролирующее должника лицо (директора, участника и др.) к субсидиарной ответственности по долгам такого должника можно и в упрощенном режиме — минуя банкротство. Для этого достаточно получить определение суда об отказе в возбуждении процедуры или об её прекращении, например, если нет средств на её финансирование.

Но субсидиарная ответственность по долгам ООО на сегодня не ограничивается процедурой банкротства организации.

С июля 2017 года привлечь контролирующих должника лиц к субсидиарной ответственности можно и в случае исключения организации-должника из ЕГРЮЛ как недействующего. **Данное правило распространяется только на общества с ограниченной ответственностью.**

Юридическое лицо исключается из ЕГРЮЛ как недействующие, если:

- в течение предшествующих 12 месяцев не сдавало отчетности и не осуществляло никаких операций по своим банковским счетам;
- в течение шести месяцев в отношении организации в ЕГРЮЛ «висела» запись о недостоверности сведений о ней;
- организацию невозможно ликвидировать ввиду отсутствия средств на осуществление ликвидации.

Это как раз та быстрая и бесплатная «ликвидация», на которую рассчитывали многие, прекращая отчитываться по деятельности ненужного юридического лица.

Сейчас после исключения ООО из ЕГРЮЛ, согласно п.п. 3.1 ст. 3 ФЗ «Об ООО», кредиторы могут идти в суд с требованиями напрямую к директору, участнику или иному лицу, контролировавшему «брошенную» компанию.

Это связано с тем, что субсидиарная ответственность распространяется на следующих лиц:

- единоличных исполнительных органов ООО и иных лиц, которые уполномочены выступать от его имени;
- членов коллегиальных органов;
- иных лиц, которые имеют фактическую возможность определять действия ООО, в том числе давать обязательные для исполнения указания руководителям организации.

Рекомендации для кредиторов:

- в первую очередь в качестве соответчиков указывать директора/участников, которые были указаны в ЕГРЮЛ в момент исключения из него компании, поскольку в соответствии с указанной нормой факт исключения компании из ЕГРЮЛ означает отказ основного должника от исполнения обязательства и, как следствие, вину последних руководителей компании в этом, а, следовательно, их субсидиарную ответственность;
- также можно указать директора/участников должника в момент неисполнения его обязательства. Однако, доказывая виновность указанных лиц, кредитору придется приложить существенные усилия, в первую очередь потому, что презумпции их вины в данной ситуации в законодательстве нет.

> ПРИВЛЕЧЬ ЛИЦ К СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МОЖНО И В СЛУЧАЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ-ДОЛЖНИКА ИЗ ЕГРЮЛ КАК НЕДЕЙСТВУЮЩЕГО

Напрашивается следующий очевидный вывод: в текущих условиях велика вероятность того, что, передав «бразды» правления номиналам, которые и будут значиться в компании в момент её исключения из ЕГРЮЛ, реальные собственники должника все равно имеют высокие шансы быть привлеченными к субсидиарной ответственности по долгам компании. В первую очередь на них укажут сами «номиналы», вряд ли желающие нести чужую ответственность.

Резюмируем:

1. Пункт 3.1 ст. 3 ФЗ «Об ООО» принимает активные попытки «начать работать». Однако пока вопросов больше, чем ответов. Основной из них:

> **Субсидиарная ответственность** (от лат. subsidiarus — резервный, вспомогательный) — 1) право взыскания неполученного долга с другого обязанного лица, если первое лицо не может его внести; 2) дополнительная ответственность, возлагаемая, например, на членов полного товарищества, в условиях, когда основной ответчик не способен оплатить долг.
>
> *Википедия*

— как кредитору найти действительно виновное в неисполнении обязательства лицо и/или доказать статус фактических управленцев у неких субъектов в отношении организации, которая исключена из реестра. Сбор доказательств здесь пока представляется героическим подвигом с иллюзорным результатом.

2. С учетом озвученных сомнений наиболее реалистичным вариантом остается предъявление требований последним, указанным в ЕГРЮЛ лицам в надежде, что под угрозой личных имущественных потерь они укажут на реальных собственников компании. Наиболее результативный вариант, как показывает практика, – при совпадении участника и директора исключенного должника.

3. При этом, в зависимости от правовой природы неисполненного обязательства, спор о привлечении к ответственности может быть рассмотрен как судами общей юрисдикцией, так и арбитражными судами. Однако более четкое понимание будет только после того, как на эту тему выскажется Верховный суд РФ.

Очевидно одно – просто так бросить компанию уже не получится, даже без банкротства это может привести к имущественной ответственности контролирующих лиц. Выйти из убыточного бизнеса стало еще сложнее.

Центр структурирования бизнеса и налоговой безопасности taxCOACH

Уважаемые руководители и собственники бизнеса! Напоминаем, что 28 июня 2017 года вступил в силу пункт 3.1 статьи 3 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», в соответствии с которым стало возможно привлечение к субсидиарной ответственности директоров и участников (акционеров) компаний, исключенных из единого государственного реестра юридических лиц, поскольку факт исключения фирмы из ЕГРЮЛ теперь приравнивается к отказу основного должника от исполнения обязательства. Кроме того, с 28 июня 2017 г. можно подавать заявление о привлечении к субсидиарной ответственности, даже если банкротство компании завершено или прекращено из-за отсутствия денег на оплату расходов или если судом возвращено заявление о признании должника несостоятельным. Конечно, данные поправки приняты прежде всего в интересах ФНС. Взыскать убытки и ущерб в случае банкротства или неполного перечисления налогов можно и с реальных бенефициаров, владельцев бизнеса. Будьте осторожны! Помните об управлении правовыми рисками!

Дмитрий Зипунников, управляющий партнер юридической компании «Консул & Рубикон».

Единый сервис по ликвидации и банкротству

www.konrub.ru

Предпринимательская деятельность связана с рисками. Иногда, в силу объективных или субъективных причин, перед руководством и собственниками компаний встают вопросы, касающиеся ликвидации юридического лица. Выбор способа ликвидации зависит от наличия или отсутствия у предприятия задолженности перед бюджетом или контрагентами. «Консул & Рубикон» оказывает услуги в сфере ликвидации компаний, банкротства юридических и физических лиц:

- Сопровождение ликвидаций
- Сопровождение банкротств
- Сопровождение реорганизаций
- Сопровождение купли-продажи бизнеса
- Взыскание дебиторской задолженности через процедуру банкротства
- Защита интересов кредиторов
- Защита интересов лиц, привлекаемых к субсидиарной ответственности

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
КОНСУЛ & РУБИКОН

Тел.: +7 902 362 70 56, (8443) 41-28-81

К выступлению готов!

Алексей Дудин
юрист и бизнес-консультант
www.adudin.ru

В жизни современного делового человека **в любой день может возникнуть необходимость выступить в качестве спикера**.

Многочисленные исследования показывают, что **люди боятся публичных выступлений**.

Во многом потому, что нас никто не учил выступать публично ни в школе, ни в институте, ни, где-либо еще. И в итоге, работа с аудиторией представляется потенциальным спикерам как зона чего-то неизвестного, а, следовательно, опасного. Данная статья призвана помочь сформировать ориентиры для грамотного планирования и произнесения публичной речи.

Преодолеть страх к публичным выступлениям можно, если разобраться в механизме их проведения. **Знание того, что говорить и как позволяет на порядок повысить эффективность выступлений любого спикера**. А наработанный на основе этого опыт создает почву для получения человеком удовольствия от процесса выступления перед аудиторией.

Опыт публичных выступлений нельзя наработать, читая книги и статьи, либо просматривая видеоролики и учебные фильмы. Точно также, как нельзя научиться плавать или кататься на велосипеде ни разу не погрузившись в воду и не оседлав двухколесного коня. Опыт нужно получать «вживую», выступая в разных условиях перед разными аудиториями.

А вот разработаться с тем, как подготовиться и провести успешное выступление, читая публикации специалистов возможно. Итак, приступим.

1 Четко определитесь с тем, какую основную идею вы хотите донести до аудитории. Главная мысль выступления должна выражаться простым и коротким предложением. Так, чтобы она была понятна всей аудитории. Через некоторое время после выступления слушатели забудут слова вашей речи, это неизбежно. Но суть, которую вы хотели до них донести, они должны запомнить, если не навсегда, то очень надолго.

2 Проанализируйте аудиторию, перед которой вам предстоит выступать. Найдите для себя ответы на вопросы о том, что это за люди, каков их возраст и социальный статус, каковы жизненные и профессиональные интересы. Предположите как они, скорее всего, будут относиться к теме вашего выступления и чем будет обусловлен их настрой.

3 Исходя из характеристик предполагаемой аудитории, определите несколько ключевых тезисов, через которые вы раскроете слушателям главную мысль вашего выступления. Тезисов не должно быть слишком много. Оптимальное их количество находится в диапазоне от 5 до 9 тезисов. Также обдумайте то, как уместно будет одеться для проведения выступления. Ваша манера одеваться не должна кардинальным образом отличаться от той, которая в среднем будет у аудитории. В качестве оптимального варианта можно рекомендовать одеваться на полступеньки - ступеньку более парадно по сравнению с предполагаемым среднестатистическим обликом слушателей.

4 Вспомните широко известное правило композиции, о том, что любой жизненный процесс, художественное и музыкальное произведение имеет некое начало, основную, а также завершающую часть. Расположите тезисы в соответствии с указанным правилом, с таким расчетом, что выход на максимальное раскрытие основной идеи пришелся к концу основной части, т.е. к тому моменту, который обычно именуется кульминацией – точкой наивысшего подъема, развития, напряжения.

5 Продумайте способы оживить вашу речь, сделать ее более наглядной и интересной для слушателей. Для этого подберите афоризмы, истории, анекдоты, образы которые будут иллюстрировать те моменты, о которых вы будете рассказывать аудитории. Если вы планируете задействовать проектов и экран, то, подумайте над содержимым слайдов презентации. Поберите такой стиль расположения текста и картинок на каждом слайде, чтобы слушатели, взглянув на каждый слайд презентации, могли мгновенно и точно понять, о чем идет речь. Не заставляйте их вникать в какие-то сложные графические схемы или диаграммы из множества элементов, или огромный «кусок» сплошного текста. Иначе тут же отобьете их внимание и интерес к своему публичному выступлению.

6 Если формат вашего выступления предполагает возможность аудитории задавать вам вопросы, то попробуйте угадать наиболее вероятные из них, а затем продумайте возможные варианты ответов. Конечно, это не исключает того, что вам могут задать какой-то неожиданный вопрос. Но, тем не менее, при хорошо проведенной подготовке к выступлению, оратору, как правило, удается угадать большую часть возможных вопросов. На тот случай, если вам зададут неожиданный

вопрос, ответ на который вы не будете готовы дать сходу, придумайте порядок предоставления ответа слушателю. Тогда столкнувшись с каверзным вопросом, вы сможете спокойно ответить, что вся требуемая информация будет, к примеру, предоставлена соответствующему слушателю в течение недели на электронную почту.

7 ну и последнее — поверьте в себя. Скажите себе: «Я смогу выступить!», «У меня получится!», «Я к выступлению готов!». Настройтесь на позитивный лад. Чтобы ни произошло в ходе выступления, вы в любом случае получите пользу, поскольку получите опыт. Но когда вы настроены на успех, ваши шансы выступить ярко и хорошо повышаются, ибо, как гласят два известных изречения, «уверенность — это половина победы», а «смелость города берет».

Магнус Целлер, (1888-1972) «Оратор»

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

Волгоградские бизнесмены смогут получить поддержку РЭЦ дистанционно

Дистанционное обучение на площадке РЭЦ проводится для экспортоориентированных предпринимателей Волгоградской области. В рамках курса слушатели узнают об инструментах поддержки, продуктах Группы РЭЦ, которыми может воспользоваться экспортер для анализа внешних рынков, о поиске потенциальных покупателей и компенсации определенных затрат.

Дистанционный курс «Поддержка экспортеров: Продукты группы Российского экспортного центра» полностью дублирует программу очного семинара «Продукты Группы Российского экспортного центра» Школы экспорта РЭЦ.

Напомним, что первый блок курса, посвященный нефинансовой поддержке Группы РЭЦ, стал доступен для обучения в самом конце прошлого года. В настоящее время любой бизнесмен, заинтересованный в выходе на зарубежные рынки, может пройти дистанционное обучение в комплексе как по нефинансовым, так и по финансовым продуктам Группы РЭЦ. Для прохождения дистанционного обучения нужно пройти регистрацию на портале www.exportedu.ru и представить необходимые документы.

В регионе работают «открытые классы» для предпринимателей

Представителям бизнеса разъяснят порядок применения контрольно-кассовой техники. Специальные «открытые классы» работают в налоговых органах региона каждую среду с 15.00 до 17.00.

С 1 июля 2018 года в связи с требованием законодательства организации и индивидуальные предприниматели, использующие специальные налоговые режимы (единый налог на вмененный доход или патенты) обязаны будут использовать контрольно-кассовую технику. Речь идет об организациях торговли и общепита, где используется труд наемных работников.

Сотрудники налоговой службы подробно расскажут всем желающим о категориях налогоплательщиков, обязанных до 1 июля 2018 года зарегистрировать контроль-кассовую технику, а также о возможности получения налогового вычета на ее приобретение.

Как отметили в УФНС, регистрация и применение касс нового образца, при отсутствии у налоговых органов информации о конкретных фактах нарушений, фактически исключает проведение проверок в отношении добросовестных налогоплательщиков.

Не учите менеджеров облизывать клиентов!

Время продавцов, помогающих принимать решения, уходит. Приходит время вовлечения клиентов в сделку. Как это сделать с помощью FiSEQ-подхода?

Тренинги продаж из XX века стремительно утрачивают свою актуальность. Продвижение продукции и услуг методами эффективного позиционирования, слащавой коммуникабельности и клиентоориентированного поддакивания — это выбор тех собственников и руководителей, менеджеры которых не умеют делать ничего для того, чтобы продать ваш продукт на условиях, которые для вас важны.

Пришло время дипломатического управления клиентом с помощью простых, но очень эффективных правил, известных как **FiSEQ-подход**. Это аббревиатура от пяти английских слов: Five Graduated System for Estimating of Qualification. Эта система уже несколько лет закладывается в развитие системы продаж десятков лидирующих компаний в медицинской отрасли, металлотрейдинге, строительном бизнесе, розничных продажах, в банках и страховых компаниях. Эта система состоит из набора четырех правил.

1. Главное правило гласит: «Ничего не продавайте людям — помогайте людям покупать». Люди терпеть не могут, когда им продают, но им нравится когда им помогают покупать. Что это значит на практике? В первую очередь, что специалисты и руководители сферы продаж должны четко понять: не клиент принимает решение, у кого он купит. Менеджер по продажам принимает решение, кому он продаст. И если вам не удается продать клиенту, то вы используете неверные технологии продаж и вероятно работаете не с теми лицами, принимающими решения.

2. Уходит время знания клиента и знания продукта. Приходит время вовлечения клиента в сделку. Когда рынок насыщен и конкурентов много, качество товаров и услуг стремится к идентичности — и приходит время дипломатии вовлечения. Что это значит? Начиная работу с новым клиентом или бывшим клиентом по новой сделке, нужно применять целый комплекс правил.

3. Клиент все меньше ценит усилия, которые прилагает продавец, чтобы проинформировать его о товаре.

4. Клиент все сильнее ценит свои усилия, которые требуются, чтобы купить. Это вовсе не парадокс. Это смена коллективистской модели принятия решений на индивидуалистскую. Клиентов, ценящих свои усилия по покупке, в разы больше, чем, ценящих ваши усилия по продаже. Такие клиенты будут встречаться все чаще и чаще. Поэтому, чем тщательнее ваши менеджеры будут облизывать клиентов, следуя их капризам, тем меньше они будут продавать.

Значит ли это что наступило время безразличия к клиенту? Вовсе нет! Это значит, что пришло время переориентироваться с удовлетворения импровизированных нужд клиентов на построение управляемых маршрутов, позволяющих клиенту легко пройти путь к сделке.

Однажды мне пришел в голову вопрос: почему мы называем торговых специалистов менеджерами по продажам? Недальновидно так называть людей, чей главный продукт это прибыль. Думаю их надо называть менеджерами по прибыли или по добавочной стоимости. Для того, чтобы эта прибыль была, необходимо чтобы они ею управляли, а главное — управляли людьми, которые способны эту прибыль принести, своими клиентами или теми, кто ими пока не стал.

Чтобы понять, как **FiSEQ-подход** работает у лидерских компаний, предлагаю два ознакомиться с примерами.

Пример 1. Косметическая компания предлагает пройти бесплатный тест на определение типа вашей кожи с последующим назначением индивидуально рекомендуемых средств по уходу.

Пример 2. Компания, продающая сварочное оборудование, предлагает провести бесплатные испытания оборудования на площадке клиента на элементах сборки, согласованных с главным инженером, и предоставляет отчет для сравнения.

Чувствуете разницу?

Стоит ли говорить, что во втором примере цепочка вовлечения достаточно длинная. И в этой цепочке есть звонки, приветствия, представление, открытые

Денис Нежданов, Президент Корпорации бизнес-тренинга «NEZHDANOV-GROUP.ru

вопросы, элементы презентации и работы с возражениями. Но! За каждым этапом продаж следует вбитый гвоздь сделки, начиная от согласования времени звонка, дня и времени встречи, уточнения состава лиц, принимающих решения, получения их контактов, согласования параметров изделий (или нужных сварочных швов и данных о необходимости их шлифовки), а также данных о необходимости совершенствования производственного процесса.

Все эти мини-шаги — это не спонтанный маршрут. Это технология подготовки сделок, которые и являются главным результатом продаж с прибылью. Эта технология может быть системной по аналогии с той технологией, которую технологи составляют для производства. Поэтому FiSEQ-технология — это технология производства прибыльных сделок.

Хотите узнать больше и разработать технологию производства сделок без срывов и брака? Хотите увеличить конверсию продаж таким образом, чтобы не выкидывать миллионы на рекламу и криво обработанные лиды? Находите профессионалов, которые настроят FiSEQ-подход под вас. Не учите менеджеров продажам — учите их управлять выбором клиентов!

Публикуется с разрешения сайта https://www.e-xecutive.ru

Осознанность как высшее проявление себя

Осознанный Человек — это человек, у которого уже имеется достаточно сильная связь с Душой. Максимум, которого можно достигнуть в настоящих условиях и в настоящее время — это 80-90%. Это уровень связи Просветленного. По достижении такого уровня душа считается выполнившей все свои задачи и может уходить в тонкие миры.

У среднестатистического жителя планеты, который вообще ни о каких высших материях никогда не задумывался и даже не собирается, связь с Душой колеблется в разные моменты жизни от 10 до 20%. Иногда он даже может испытывать чувства, которые исходят именно от Души, а не от тела и разума.

Есть также люди-биороботы, которые спокойно могут причинить невероятную боль абсолютно безо всяких чувств — у этих людей связь с Душой только по факту ее присутствия, на 1-2%. Воплощенная Душа не может покинуть такое тело. По условиям договоренности со своим же Высшим Я, она должна сделать все возможное и зависящее от нее, чтобы познать себя, раскрыть и достучаться до разума человека, но покинуть его раньше обозначенного времени смерти его физического тела, до обрыва серебряной нити, она не может.

МЫ ВСЕ СВЯЗАНЫ ПО ЦЕПОЧКЕ. ВСЕГО ОДИН ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ ЖИЗНИ ТЫСЯЧ ЛЮДЕЙ

Осознанные люди, у которых связь с Душой достигла 50% полураскрыты, им невероятно сложно находиться в этом мире. Когда человек начинает чувствовать себя уже Душой, он смотрит на окружающий мир совершенно другим взглядом. Он видит его диаметрально противоположно, чем человек, который еще находится в системе. Любую ситуацию, которая происходит, он не то что видит по-своему, он ее интуитивно чувствует. С одной стороны, такой человек относится к происходящему спокойно. Понимая, что находится лишь в театре, где все актеры играют свою роль, а с другой — в определенный момент возникает острое желание, практически потребность как-то помочь, ощущается совершенно необычное для нашего мира чувство Огромной Любви и сострадания ко всему. С другой — приходит понимание, что тебя не слышат и даже не пытаются этого делать. Разум людей настолько крепко держит оборону, что любое произнесенное тобою слово воспринимается на каком-то другом языке, который совершенно им не понятен. Человек, слушая тебя, почти сразу выстраивает между вами каменную стену и пытается сбежать. А Душа его тянется к тебе, кричит человеку: «Послушай, почувствуй, не уходи!» Все тщетно, и многие опять закрываются...

После определенного периода пребывания в Осознанном состоянии появляется желание просто уйти отсюда. Но уходить нельзя, пока не закончишь свой Путь. Просто нет смысла. Мы все связаны по цепочке. Всего один человек может изменить жизни тысяч людей. И если вдруг уйти, уйти досрочно, Душа будет страдать еще больше от того, что она могла сделать, или даже хотя бы попытаться сделать, но не стала, не справилась.

Система или матрица рушится. Рушится очень медленно, но ее создавали отнюдь не глупцы, чтобы вот так позволить ее развалить в один день. Выйти, отключиться от этой системы очень сложно, разум крепко держит оборону — для того он и создавался, — но вполне возможно.

Будь на земле хотя бы 50% осознанных, это крайне облегчило бы противостояние, которое происходит сейчас на тонких планах между теми, кто рушит систему, пытаясь вывести из сна людей, созидая для них Новый Мир, либо же отправить на новые «круги переработки». Быть может, многие уже заметили, что с начала этого года очень выросло количество негатива по всей планете. Нами манипулируют, а мы поддаемся этому, даже не пытаясь разобраться, где свои чувства и ощущения, а где пришедшие извне, навязанные нам. Но работа на тонких планах как велась, так и ведется. Система планомерно будет разрушена. Это однозначно и не подвергается никаким сомнениям. Но время ее разрушения, разумеется, затянется. Систему питают сами люди, они держат ее. Но чем больше будет появляться осознанных, тем быстрее система упадет.

Хочу сказать всем, кто понял этот мир и себя в нем, — держитесь, не отчаивайтесь, ваши вибрации очень помогают, и даже если вы не помните, вы все работаете во сне и наяву на тонких планах. Ценен каждый, ценен и очень любим. Всегда держите связь со своей Душой, слушайте ее и свое Высшее Я, познавайте и укрепляйте свой Дух. Вас любят и дорожат вами.

ЧЕГО ЖЕ ХОЧЕТ ДУША?

Душа бесплотна, ей не нужны помидоры и модная одежда. Она не нуждается в ежегодном посещении Лазурных берегов с бокалом вина в руках. Ей не нужны каждую неделю новые разноцветные платья и галстуки. И не нужна ей стальная повозка с многокнопочной магнитолой. Раз за разом Душа приходит в этот мир в надежде, что ей удастся взять верх над умом. Раз за разом она старается достучаться до него, показать, на что он будет способен, если они будут ВМЕСТЕ. Но все безуспешно. А кто же тогда Я, спросите вы, Я — это Разум — Тело, или Я — это Душа? Когда человек, его физическое тело рождается в этом мире, происходит Воплощение — Душа, которой это тело уготовано, присоединяется к нему тончайшей Серебряной Нитью. В этот момент Разум нового тела еще совершенно чист, возвышен и прозрачен. Душа смотрит через него на этот мир и старается изо всех сил ухватить остатки угасающей памяти о своем предназначении здесь из-под закрывающейся завесы между мирами. Она еще помнит, еще пока понимает, что это необходимо для того, чтобы ее теперешнее воплощение прошло так, как она себе запланировала. Чтобы пройти все уроки и исправить ошибки, сделанные в предыдущих жизнях.

Но Система не дремлет и самого рождения делает жизнь «болью» и проблемой, пугает страхами, впихивает в чистое сознание тонны мусора «что хорошо, а что плохо». Через несколько лет безмятежного пребывания здесь завеса между мирами полностью опускается, и тут начинает происходить включение в систему, в социум. Примерно до года Душа человека еще находится между мирами и, как правило, больше времени проводит в мире тонком, поэтому особо не чувствует, не запоминает, не вникает. После этого начинают включаться Ум и Разум — встроенные в физическое тело Самообучающие Программы. Сначала это делают родители (или кто-то вместо них) — вот так надо сидеть, вот так ходить, это вкусно, а это горячо, это хорошо, а это плохо. Потом детские сады, школы, спортивные секции, музыкальные кружки — это тебе надо, а это не надо ни в коем случае, вот это делай/туда ходи, а туда не нужно. А Ум работает — все впитывает, Программа записывает — и все, человек, подключен к Системе, к обществу. А Разум обычно отключен... По прошествии еще некоторого времени Программа-Ум за счет своей самообучаемости уже сама способна делать выводы, но выводы на основании той информации, что она уже получила от окружающих. Ум пытается максимально впитать в себя массу информации и попробовать воплотить даже ментально (воображение) это в реальности. На это тратятся огромные стратегические энергетические запасы, а... толку никакого нет. Жить Умом — это не жизнь, это все равно как если бы мы садились в машину и просто катались по навигатору по разным маршрутам, не управляя им. Но это не наша жизнь... Только принимая самостоятельные решения по внутреннему зову, а не по Уму, только размышляя по поводу своих ощущений, мы научимся жить. Эту Программу — Ум — можно обучить чему угодно, она как губка все впитает и будет развивать в себе Эго. Активно ежесекундно мыслить, думать, стремиться к идеалам и целям, заложенным в нее еще в самом начале, да и в процессе. Еще через какое-то время Ум может пересмотреть некоторые устои (а может и не пересмотреть) и рвануть в противоположную-параллельную-перпендикулярную сторону от той, куда его

направляли ранее. Многие под этим подразумевают свое развитие, но это не так. Мы не знаем, что такое Ум и как он по-настоящему у каждого работает, как устроен и для чего предназначен, как им пользоваться. Так и живем не свою жизнь, недовольные собой и этой жизнью.

А ЧТО ЖЕ ДЕЛАЕТ ВСЕ ЭТО ВРЕМЯ ВОПЛОЩЕННАЯ ДУША?

А Душу по мере обучения и развития Программы сносит от ума все дальше и дальше. Она с каждым годом развития человека все больше перестает его понимать. У Души отсутствует логический процесс, она не может категорично рассуждать дуальностями и разбирать все на плохое и хорошее, доброе и злое. Душа может только чувствовать, она живет ощущениями. Душа не дуальна, она Цельная и Светлая. У всех. Часто говорят: «человек с черной душой» — этого просто не может быть. Каждый аспект когда-то был выделен от своего Высшего Я. А каждое Высшее Я, в свою очередь, отделил от себя Творец. И вот Душа пытается достучаться до Ума, заставить его чувствовать. Но Ум подключен к Системе. Он не слышит и не желает слышать Душу. Вот такое и получилось у нас общество. Вы спросите, а что же создало это общество, эту Систему, находясь в которой, мы так, извините, отупели и очерствели? Есть ответ и на этот вопрос. Но я его озвучиваю индивидуально. Очень важно понять, что вы, каждый из вас, это не тело, не разум, не ваши мысли и размышления, не то, что вы думаете и видите. Истинный Я — это Душа. Душа Светлая и Чистая, которая пытается найти выход из этого Мира, обнуляя накопленную за тысячи воплощений умом карму. Душа, которая застряла в своих уроках в плотном мире, вынужденная воплощаться в нем раз за разом, и которая стремится только к одному — быть услышанной тобой. Только так, услышав и почувствовав свою Душу, можно вырваться из колеса воплощений и перейти, наконец, из Мира Школы и Проверки в Мир Света и Любви. Что бы ни происходило, не опускайтесь до низких вибраций. Все пройдет, все близится к завершению. Любви всем нам!

Николай Булгаков — Искуство быть собой © RANIBU.RU

Предприниматели о бизнесе

Бизнес — это просто идея, как сделать жизнь людей лучше

Ричард Бренсон, *британский предприниматель, основатель корпорации Virgin Group, включающей в себя около 400 компаний различного профиля. Один из самых богатых жителей Великобритании с состоянием более чем 5 миллиардов долларов США*

Устремления компании должны направляться надеждами ее покупателей

Коносукэ Мацусита, *японский бизнесмен, основатель Matsushita Electric, известной своей бытовой электроникой под брендами Panasonic, Technics, National*

Самый серьезный риск в бизнесе во всем мире — это риск быть неэффективным

Михаил Прохоров, *учредитель ОНЭКСИМ, предприниматель и политик*

Внимательно наблюдай, как люди живут, интуитивно почувствуй, чего они могут захотеть в будущем, и создай это. Не делай исследований рынка

Акио Морита, *японский предприниматель, основатель корпорации Sony (Sony Corporation)*

Нанимать только знакомых — верный способ загубить свой бизнес. Если хочешь похоронить дело, если хочешь никогда не вернуть инвестиции — так и делай!

Олег Тиньков, *основатель бренда «Тинькофф»*

Не бойтесь совершать ошибки, не бойтесь экспериментировать, не бойтесь много работать. Возможно, у вас ничего не получится, возможно, обстоятельства будут сильнее вас, но потом, если вы не станете пробовать, вам будет горько и обидно за то, что вы не попробовали

Евгений Касперский, *глава ЗАО «Лаборатория Касперского»*

Я — как повар. Я готовлю новое блюдо и пробую его. Я все время ищу новые способы оказания покупателям более «вкусных» финансовых услуг

Чарльз Шваб, *американский предприниматель, основатель банковской и брокерской компании в Калифорнии*

Бизнес везде одинаково устроен, если не брать гос. компании и монополии. Хорошо управляешь — прибылен, плохо управляешь — убыточен. Все. Если что-то не так — к Адаму Смиту. Нет ни одной идеальной страны для бизнеса. Там, где хорошие условия, нет возможностей. Там, где много возможностей, — с условиями — проблема

Сергей Галицкий, *бывший совладелец розничной сети «Магнит»*

«Жить, а не только пытаться. И через все — человеком остаться»

От редактора: *Эти слова из песни группы Би-2, на наш взгляд, как нельзя лучше характеризуют положение дел в мире, в стране, в регионе сегодня. Публикация как раз об этом. Несмотря ни на что, не поддавайтесь и не плодите негативных эмоций! Не опускайте рук, верьте в лучшее. Творите, несмотря на возраст, меняйте мир к лучшему.*

Вопрос о выживании в новых условиях был актуален не только сегодня или в лихие 90-е прошлого столетия. После революции в России им задавались практически все предприниматели. В один миг они лишились дела, свободы и даже жизней. Их предприятия национализировали, и если никто из родных не поплатился свободой или жизнью за «буржуазные» корни, считалось, что им очень повезло.

И все же нашлись те, кто начал жизнь с чистого листа. Кто-то за границей, кто-то в России, умудрившись подружиться с новой властью. Забавно, но некоторые миллионеры прошлого даже стали одними из первых советских пенсионеров. Чтобы посчитать таких успешных «выживших», достаточно пальцев на одной руке (ну ладно — на двух). Но эти везунчики достойны того, чтобы о них вспомнить.

МИЛЛИОНЕР — УДАРНИК ТРЕТЬЕЙ ПЯТИЛЕТКИ

Александр Чичкин — единственный дореволюционный предприниматель, который получал советские награды и был похоронен на Новодевичьем кладбище. А с Днем Победы в 1945-м его телеграммой поздравили лично Иосиф Сталин и Анастас Микоян.

Чичкин родился в крестьянской семье, был одним из учеников «отца» молочного и сыроваренного производства в России Николая Верещагина. Но получив знания, начал собственное дело — торговлю молоком.

Чтобы показать покупателям, что у него всегда все свежее, каждый вечер непроданный товар сливали в канализацию. Вывески магазинов и их интерьер были белыми, чтобы подчеркнуть чистоту, причем уборщиц не было — работники должны были наводить порядок в конце дня сами.

А чтобы работники хотели работать на Чичкина всю жизнь, он придумал систему мотивации, которая начиналась с детства и заканчивалась пожилыми годами, и на каждом этапе поощрение придумывалось с оглядкой на особенности возраста.

Чичкин не мешал своим работникам ходить на демонстрации в 1905 году, помогал большевикам деньгами и укрытием, что потом сыграло ему на руку.

Александр Чичкин, предприниматель

После революции предприниматель несколько лет прожил за границей, потом вернулся и даже открыл в годы НЭПа свой магазин. Конечно, это не могло сравниться с заводом и 92 торговыми точками по всей стране, и у него уже не было возможности по утрам летать на собственном аэроплане, но все же он занимался любимым делом. А также читал лекции и консультировал правительство по вопросам молочной промышленности.

> ИЗ ИСТОРИИ МЫ ЧЕРПАЕМ ОПЫТ, НА ОСНОВЕ ОПЫТА ОБРАЗУЕТСЯ САМАЯ ЖИВАЯ ЧАСТЬ НАШЕГО ПРАКТИЧЕСКОГО УМА.
>
> **Иоганн Гердер**,
> немецкий писатель и теолог

Чичкин активно продвигал производство ряженки, простокваши, сгущенки и пастеризованного молока в бутылках. Завод, который он когда-то основал, к тому времени назывался Молочным заводом № 1 им. Горького, а потом — Московским молочным комбинатом.

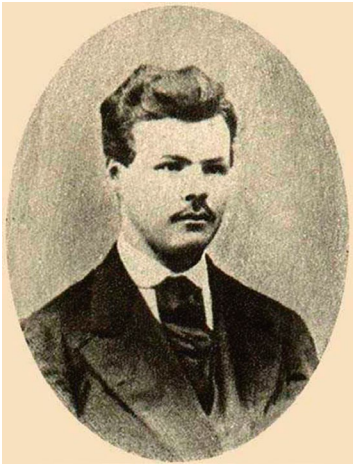
В 1926 году его наградили советским орденом «Знак Почета». Правда, потом отправили в ссылку в Казахстан на три года (это называлось «трудовым перевоспитанием»). Но и это пригодилось: во время Великой Отечественной в те края эвакуировали заводы, и Чичкину, знакомому с местными особенностями, поручили налаживать там производство.

Его энергию не могли унять не только революция и война, но и возраст. В 80 лет он получил звание «ударник третьего пятилетнего плана». За вклад в хозяйство 9 мая этого бывшего буржуа поздравляли Сталин и Микоян.Чичкин жил в простой московской квартире, где тихо умер в 1949 году. А в 1982-м в СССР приехали японцы с целью разыскать потомков Чичкина и наградить их за систему мотивации, придуманную фабрикантом. Как оказалось, в Японии ее подробно изучили, внедрили и пожинали плоды.

Советуем прочитать: ***Кишкин А. С. Самородок русской деловитости. — Рыбинск: Рыбинское подворье, 1998.***

С ЛЕНИНЫМ НА ДРУЖЕСКОЙ НОГЕ

Инициатор нескольких десятков получивших широкую известность издательских проектов Иван Сытин сам передал советской власти свои издательства и лично встретился с Лениным. Тот отметил его заслуги и пообещал не трогать. Есть даже легенда, что вождь предложил ему руководить Госиздатом, но Сытин отказался. В сферу его издательских интересов входили все сегменты книжного рынка — от учебников и книг для детей до энциклопедий и собраний сочинений классиков художественной литературы. Он выпускал как популярные периодические издания — «Вокруг света», «Искры», так и малоизвестные — «Хирургия», «Правда Божия»; был владельцем ставшей впоследствии общероссийской газеты «Русское слово». Одним из крупнейших издательских проектов Сытина стала «Военная энциклопедия», выходившая в 1911—1915 гг. По причине начала Первой мировой войны и последующей Октябрьской революции издание осталось незавершенным, всего было выпущено 18 томов.


Иван Сытин

Сытин сказал, что готов сотрудничать с новой властью, но поставил условие вернуть ему в счет жалованья часть собственности, например, оборудование. Луначарский был не против, но Совнарком не поддержал. Без суда и официального обвинения Сытина посадили в тюрьму. Выпустили быстро, но на это успел отреагировать через печать Максим Горький. Сказал, что самого успешного организатора книжного дела можно было бы не сажать понапрасну, а привлечь восстанавливать разрушенные производства.

И он был прав, ведь национализировать четверть книжного рынка — одно, а сделать так, чтобы вся эта махина хорошо работала, — совсем другое. Не справлялись. Поэтому Сытина скоро позвали помогать. Он управлял небольшими типографиями, работал в Госиздате. Ездил в Германию вести переговоры с местными предпринимателями о совместном проекте новой типографии, организовывал в США художественную выставку. Ведь его имя и талант знали во многих странах и доверяли ему как человеку-бренду.

Правда, бывшему миллионеру по-прежнему не позволяли развернуться, крупных управленческий позиций не давали.

В 1928 году 75-летний Сытин полностью отошел от дел. За заслуги ему, первому в стране, назначается персональная пенсия в 250 рублей. Он прожил еще шесть лет в одной из комнат коммунальной квартиры в доме на Тверской, через дорогу от своего бывшего магазина и издательства.

Советуем прочитать: ***Чумаков В. Ю. Сытин. Издательская империя. — М.: Бизнеском, 2011. — Т. 4. — 320 с. — (Великие российские предприниматели).***

С использованием материалов компании Мегаплан и Википедии.

Продолжение в следующем номере.

Редакция «ДВ» приглашает в свою команду кандидатов на должности:

ШЕФ-РЕДАКТОР

Наш кандидат — позитивная и активная творческая личность, идейный вдохновитель и лидер, обладающий стратегическим мышлением и глубоким пониманием деловой журналистики.

Обязанности:

- Участие в разработке концепции и стратегии развития журнала
- Создание новых алгоритмов работы редакции
- Координация работы редакторского состава, постановка задач, контроль исполнения
- Создание статей и редактирование контента для публикации в журнале и на сайте
- Организация, управление и контроль наполняемости журнала и сайта
- Организация взаимодействия с PR, Digital и Production специалистами
- Организация работы с удаленными авторами, экспертами, корреспондентами

Требования:

- Опыт работы от 3 лет
- Наличие портфолио
- Высшее образование, знание русского языка и грамматики на высоком уровне
- Опыт руководства командой (от 3 человек)
- Умение ориентироваться в информационном пространстве
- Знание трендов, инструментов и технологий Media
- Широкий кругозор в сфере экономики, финансов, телекома
- Готовность самостоятельно решать задачи, ответственность, креативность, инициативность, умение работать с большими объемами информации

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Наш кандидат – позитивная и активная личность, лидер, обладающий организационными и коммуникативными навыками.

Обязанности

- руководство отделом продаж
- планирование работы отдела (идеология, цели, задачи, мотивация)
- подбор, адаптация и обучение сотрудников
- поиск и привлечение клиентов
- составление отчетности
- ведение, поддержание и развитие клиентской базы
- анализ рынка и сбор информации о клиентах
- представление компании на конференциях и демонстрационных мероприятиях

Требования

- опыт руководящей деятельности от 1 года (желательно в сфере продаж)
- опыт активных продаж
- опыт подбора персонала — менеджеров разного профиля

Есть желание и возможности?
Звоните по телефону: +7 961 694 53 32
+7 961 679 44 66

Законы влияния

Сьюзан Вайншенк

ЗАКОНЫ ВЛИЯНИЯ. Как побудить людей делать то, что вам нужно

Наша психика работает по определенным законам. Просто нужно понимать, что движет людьми, и уметь правильно применять эти знания. Как это сделать, рассказывает в своей книге «Законы влияния» Сьюзан Вайншенк — известный американский психолог, специализирующийся на поведенческой психологии. Клиенты называют ее «Леди Мозг», поскольку она изучает последние достижения в области неврологии и человеческого мозга и применяет полученные знания в бизнесе и повседневной жизни. Сьюзан не просто перечисляет 7 главных факторов, влияющих на человеческое поведение, но и рассказывает, как их использовать, чтобы добиться конкретных результатов. По каждому психологическому закону она приводит различные стратегии поведения. Расскажем о некоторых из них.

Виктория Шилкина

1. Потребность в общении

Общение и желание быть принятым в обществе — мощные врожденные факторы, влияющие на наше поведение. Человеку важно чувствовать себя среди своих. И это можно использовать, чтобы побудить его делать то, что вам нужно.

2. Привычки

На поведение человека можно повлиять через его привычки. Есть несколько психологических приемов, как изменить существующие привычки или сформировать новые. Если их использовать, то можно добиться от других людей нужного вам поведения.

3. Влияние историй

Если вы поймете, что люди думают о себе и о других (какие истории у них в голове), вы сможете скорректировать свое поведение, чтобы оно соответствовало их представлениям и в итоге побуждало делать то, что вам нужно.

4. Кнут и пряник

Иногда кнут и пряник являются хорошими способами заставить людей делать то, что вам нужно. Только важно знать, как их правильно использовать.

farm4.staticflickr.com

5. Инстинкты

Человек обладает мощными инстинктами: инстинктом самосохранения, пищевым инстинктом, сексуальным инстинктом и т. д. Все они влияют на наше поведение. Если грамотно этим воспользоваться, то можно «заставить» людей делать то, что вам нужно.

6. Стремление к развитию

Люди хотят учиться, развиваться, совершенствоваться. Это мощное внутреннее желание, которое сильнее внешних побудителей. Научившись стимулировать его, вы сможете мотивировать людей делать то, что вам нужно.

7. Игры разума

Это когнитивные иллюзии, которые можно использовать, чтобы изменить поведение людей. Например, если вы хотите, чтобы люди работали самостоятельно, используйте любой намек на деньги. И наоборот, избегайте упоминания о деньгах, если хотите, чтобы люди работали сообща и помогали друг другу.

Источник : knigikratko.ru

Пробуждаем энергию творчества!

- Рисование песком
- Живопись акварелью
- Лепка из глины
- Творческие дни рождения
- Рисование на воде
- Мастер-классы
- Каллиграфия
- Ментальная арифметика
- Сказкотерапия для детей и взрослых

Идет набор в летний творческий лагерь "Город мастеров"

Тел. +7-961-694-53-32, +7-904-411-48-53

sandyclub www.песочная-студия.рф

Уникальность кваса
-Александр Невский-

в пророщенном зерне (содержит 2000 микроэлементов)

в минеральной воде, богатой калием (К) и магнием (М)

Прекрасно утоляет жажду, тонизирует и бодрит

КВАС

ПИВОВАРЪ

Свежий, живой из нашего зерна!

Невский рекомендует!

Убедитесь сами! Приглашаем на экскурсии по заводу!
Звоните и пишите: 95-70-70, ooo_pivovar@mail.ru
www.pivovar-vlg.ru; г. Волгоград, ул. Рабоче-Крестьянская, 65