

#7-8
2015

ИВАНОВСКИЙ БИЗНЕС журнал

18

НОВОСТРОЙКИ-ИВАНОВО.РФ

27

КАК PR ПОМОЖЕТ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ?

32

ТОРГОВАТЬ НЕЛЬЗЯ ЗАКРЫТЬ

ЕВГЕНИЙ ОСКОЛКОВ:

**«Я СЧИТАЮ, ЧТО ВЫРАЖЕНИЕ – «ГЛАВНОЕ НЕ ПОБЕДА,
А УЧАСТИЕ», – ПРИДУМАЛИ СЛАБАКИ».**

ПОДРОБНОСТИ НА СТР. 4-7

16+



НОВЫЙ JAGUAR XE

РЕВОЛЮЦИЯ В МИРЕ КОМПАКТНЫХ СЕДАНОВ

Jaguar XE — компактный седан нового поколения на базе передовой алюминиевой архитектуры, которая обеспечивает легкость, безопасность, экономичность, великолепную динамику и управляемость нового XE. Пришло время выбрать свой первый Jaguar.

ОТ 1 729 000 РУБЛЕЙ¹

**Поменяй свой автомобиль на новый Jaguar XE с преимуществом от 190 000 рублей!²
Узнай больше у одного из 56 дилеров Jaguar и на сайте jaguar.ru.
Спешите воспользоваться предложением! Количество автомобилей ограничено.**



THE ART OF PERFORMANCE⁴



¹ Стоимость автомобиля Jaguar XE Pure (2.0 л, бензин) в базовой комплектации 2015 года выпуска с учетом указанной ниже скидки при обмене подержанного автомобиля с доплатой в салонах официальных дилеров Jaguar. Предложение действительно с 1 июля по 31 августа 2015 года.

² При обмене подержанного автомобиля любой марки на приобретаемый с доплатой автомобиль Jaguar XE в салонах официальных дилеров Jaguar предоставляется скидка в размере 10% от стоимости автомобиля Jaguar XE. Скидка в размере 190 000 рублей указана для автомобиля Jaguar XE Pure (2.0 л, бензин) в базовой комплектации. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ).

³ Гарантия распространяется на новые автомобили Jaguar, приобретенные у официальных дилеров. Состоит в бесплатном устранении недостатков деталей автомобиля, возникших вследствие производственного дефекта, при условии соблюдения правил эксплуатации автомобиля. Гарантийный период 3 года. Имеются ограничения. Полные условия гарантии на сайте jaguar.ru.

⁴ Воплощение совершенства.

ВЕЛИКАН ЯРОСЛАВЛЬ. ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

2-й км Московского шоссе, тел.: (4852) 58-12-58

JAGUAR-YAR.RU



Компания «ДиПОС-Иваново»
поздравляет с Днем строителя!
Желаем нашим коллегам и партнерам
творческих успехов, прочных высот
и железных союзов!

Праздник, который отмечается уже на протяжении полувека, важен не только для строителей. Важность и потребность в этой профессии была всегда, невзирая на политический строй и экономическое состояние страны. Строительство является фундаментом Российской экономики и имеет огромное значение для каждого человека: квартиры, офисы, магазины, – все это построено благодаря слаженной работе архитекторов, которые создают макет для будущего объекта; инженеров, продумывающих все детали здания; подрядчиков, которые реализуют проекты. А мы, со своей стороны, всегда готовы обеспечить любое строительство качественным металлопрокатом. С праздником!

Искренне Ваша,
компания ДиПОС-Иваново.

dipos-ivanovo.ru





В НОМЕРЕ:

4

ЕВГЕНИЙ ОСКОЛКОВ:

«Я СЧИТАЮ, ЧТО ВЫРАЖЕНИЕ – «ГЛАВНОЕ НЕ ПОБЕДА, А УЧАСТИЕ», – ПРИДУМАЛИ СЛАБАКИ».

Над образом героя работала фотограф Мария Волкова.

11

БАНКИ

Тонкости семейного автомобильного бизнеса: все о праздничных кортежах

14

ЗДОРОВЬЕ

Грипп близко! Прививка, которая сохранит деньги

20

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

Юлия Портнова: «Новым сотрудникам мы предлагаем совершить прыжок с парашютом, чтобы и они прочувствовали всю ответственность за дело, к которому причастны».

30

СЕКРЕТ УСПЕХА

Премия HR-бренд: все перемены – к лучшему!

36

АКТУАЛЬНО

Как заставить партнера подписать договор?

42

ВОКРУГ УСПЕНСКОГО ХРАМА

Про Варгу-разбойника, часовни и ярмарку

ИВАНОВСКИЙ БИЗНЕС журнал

Учредитель:
ООО «Ивановский Бизнес»
Директор: Елена Ковалева
Главный редактор:
Сергей Драныгин
Выпускающий редактор:
Ксения Селезнева
Верстка, дизайн:
Наталья Лабунская
Фотограф: Мария Волкова
Адрес редакции:
г. Иваново, ул. Панина, д. 26А,
тел. (4932) 90–20–90.
E-mail: sdbiznes@mail.ru,
ivbizmag@yandex.ru.
Адрес учредителя:
г. Иваново, ул. Панина, д. 26А.
За содержание рекламных материалов
редакция журнала «Ивановский
Бизнес» ответственности не несет.
Любая перепродажа информации,
опубликованной в журнале
«Ивановский Бизнес», изготовление
продуктов коммерческого
использования, перепечатки и т.д.
допускаются только с письменного
разрешения редакции.
Ссылка на журнал

«Ивановский Бизнес» обязательна. Свидетельство о регистрации СМИ выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Ивановской области ПИ №ТУ 37–00164 от 29.11.2011. Рекламное СМИ. Распространение: административные органы власти города Иваново, предприятия, организации, банки, торговые центры, бизнес- и фитнес-центры, салоны красоты, рестораны, на стол руководителям компаний, электронная рассылка, возможность скачивания электронной версии журнала пользователями социальных сетей и терминалов ЗАО «ГПС»

Подписано в печать: 21.08.2015 г.
Дата выхода в свет 27.08.2015 г.
Заказ № 143015. Тираж 3 000 экз.
Выходит ежемесячно.
Распространяется бесплатно.
Отпечатано в типографии
«А-Гриф», г. Иваново,
ул. Красной Армии, 7а,
тел.: (4932) 936–940

**ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА БЕСПЛАТНУЮ ЭЛЕКТРОННУЮ
ВЕРСИЮ ЖУРНАЛА НА WWW.IVBM.RU**

г.Иваново, ул.П.Большевикова, 27,
+7 (4932) 49 65 65
+7 905 109 45 40
www.ресторанкапитан.pф
restorankapitan@mail.ru



Летние спецпредложения от Капитана – еще один повод заглянуть к нам!
Красивая летняя веранда ждет Вас!

20% на все меню и бар
по будням с 12:00 до 16:00

Вкуснейший паштет
из свиной шейки
199 руб.

Настоящий знаменитый
фритюрный пирог
180.00 руб.
-10%
160.00 руб.

Закажите 2 одинаковых коктейля
и 3й получите бесплатно
Особый прием для одинаковых дам

**В День Вашего рождения
-10%**
и в течении
7 дней после

с воскресенья по четверг **-10%**
на проведение Вашего
незабываемой
свадьбы и любого
торжества

Каждые пятницу и субботу хиты 80–х, 90–х и лучшие нетленки всех эпох! Розыгрыши призов!



ГДЕ ТОЧКА КИПЕНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

ВОПРОСЫ И РАЗГОВОРЫ О ЗАМЕЩЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ТОВАРОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ В РОССИИ ВОЗНИКЛИ НЕ СЕГОДНЯ. МОЖНО СКАЗАТЬ, ОНИ БЫЛИ ВСЕГДА, ДАЖЕ ТОГДА, КОГДА МЫ ПОСЛЕ РАЗВАЛА СССР ДОЛГОЕ ВРЕМЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ВНЕШНИХ «ДОБРОЖЕЛАТЕЛЕЙ» СЛИШКОМ АКТИВНО «ОТКАЗЫВАЛИСЬ» ОТ СОБСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ.

Несомненно, сегодня импортозамещение в России – это главный экономический ориентир государства в санкционной борьбе с Западом, а тему об импортозамещении специалисты поднимают уже как минимум последние десять лет. Только санкции заставили предпринять теперь уже гигантские усилия в создании и восстановлении отечественных производственных мощностей. Поэтому и возникла необходимость разработки и реализации целой стратегии замещения в народном хозяйстве нашего государства иностранных товаров отечественными. Охлаждение в отношениях с Западом вынудило Россию активизировать процесс импортозамещения. Однако, как говорят эксперты, дело во многом ограничилось постановкой цели. Стимулов для развития бизнеса в стране было очень мало. Какие же нужны стимулы и когда мы начнем создавать свое новое?

Так Аналитики Moody's приходят к мнению, что на сегодняшний день импортозамещение в России не работает ни в одной из отраслей, кроме производства еды. Еще три месяца назад они писали, что импортозамещение будет стимулировать рост спроса и экономики. Но сегодня приходят к выводам, что нет никаких очевидных признаков того, что импортозамещение стимулирует внутреннее производство. Машиностроение и производство оборудования падают быстрыми темпами. Единственный сектор, на который импортозамещение оказывает по-

ложительное влияние, это пищевая промышленность. К концу 2015 года объем производства в стране, вероятно, будет не выше, чем в начале кризиса. Когда уровень реальных доходов населения стабилизируется и вырастет спрос, объем импорта, скорее всего, снова вырастет.

В тоже время Главный экономист «Ренессанс Капитала» по России и СНГ Олег Кузьмин не согласен с выводами аналитиков Moody's. По его мнению, импортозамещение уже заработало, а в следующие годы будет виден более значительный эффект: «Нужно время для того, чтобы процесс пошел, и в тоже время не стоит считать импортозамещение панацеей. Это не то, что спасет Россию от рецессии в этом году, или позволит увеличить в два раза темпы роста. Но в текущих тяжелых условиях импортозамещение позволяет экономике падать менее существенно».

Главный эксперт Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Егор Сусин: «Было бы неправильным рассчитывать, что импортозамещение реализуется в такие короткие сроки. Снижение курса рубля скорректировало стоимость инфраструктуры и рабочей силы по сравнению с другими странами, а перспективы импортозамещения будут зависеть от доступности кредита и среднесрочной определенности».

Член президиума общественной организации малого и среднего предприниматель-

ства «Опора России» города Москвы Юрий Савелов считает, что сегодня мы приближаемся к точке кипения: «Некоторые начали действовать. Так, в легкой промышленности растут продажи российских тканей по более низкой, чем у их китайских аналогов, цене, при этом идентичных по качеству. Конечно, это не массовый, а точечный процесс, но тенденция налицо». Но все же, одно из главных препятствий на пути развития собственных производств в России – отсутствие программ поддержки предпринимателей на законодательном уровне. Во многом проблема импортозамещения в России в том, что это пока всего лишь лозунг. Подтолкнуть бизнес к активным действиям поможет повышение курса доллара до 70 руб. Пока он не достигнет этой отметки, предприниматели из сферы станкостроения, легкой промышленности, сельского хозяйства продолжают искать зарубежных партнеров и переориентироваться с европейских на латиноамериканский, и другие рынки, и не будут налаживать собственные производства. 70 рублей за доллар уже не за горами. Но что-то я сомневаюсь, что этот фактор будет стимулом для развития и подъема экономики. Все же наверно русскому мужику нужно ждать Грома!

**С уважением, главный редактор
Сергей Драныгин**

При формировании колонки использовались материалы www.top.rbc.ru, www.gd.ru

Ивановский информационный портал IVX.ru

IVX.ru
информационный портал

Рекламная площадка для предприятий региона от 2 000 руб. в год
(продление на следующий год 1 000 руб. в год)

- Афиша
- Расписание транспорта
- Новости
- Фоторепортажи
- Видео
- Мониторинг законодательства
- и другая полезная информация для Вас!

ЕВГЕНИЙ ОСКОЛКОВ: «Я СЧИТАЮ, ЧТО ВЫРАЖЕНИЕ – «ГЛАВНОЕ НЕ ПОБЕДА, А УЧАСТИЕ», – ПРИДУМАЛИ СЛАБАКИ».

ИСТОРИЯ ЭТОГО МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ – БУДТО СЦЕНАРИЙ ИЗ ФИЛЬМА. КАЗАЛОСЬ БЫ, О ТАКИХ ЖИЗНЕННЫХ ПЕРИПЕТИЯХ МЫ МОЖЕМ УСЛЫШАТЬ ТОЛЬКО С КАНАЛОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ – ВСЕГО ЛИШЬ 8 ЛЕТ НАЗАД ЭТОТ МОЛОДОЙ ЧЕЛОВЕК И ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ НЕ МОГ, ЧТО БУДЕТ ВЛАДЕЛЬЦЕМ НЕСКОЛЬКИХ БИЗНЕСОВ. ОН БЫЛ АБСОЛЮТНО ОБЫЧНЫМ ПАРНЕМ, С ПРОБЛЕМАМИ ЗДОРОВЬЯ И БЕЗ ОСОБЫХ ДЕНЕГ В КАРМАНЕ. А СЕГОДНЯ ПРОДУКЦИЯ ЕГО ТЕКСТИЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПРОДАЕТСЯ С ПОЛОК КРУПНЕЙШИХ ГИПЕРМАРКЕТОВ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ. ДОХОДЫ ЕГО КОМПАНИЙ РАСТУТ, ОН УСПЕШЕН, ЗДОРОВ И СЧАСТЛИВ. И ВСЕ ЭТО – ИСТОРИЯ СОВЛАДЕЛЬЦА КОМПАНИЙ ТК «СОЛИДАРНОСТЬ» И «ТЕКСТИЛЬНАЯ ЛАВКА» ЕВГЕНИЯ ОСКОЛКОВА, ПОЖАЛУЙ, ОДНОГО ИЗ САМЫХ МОЛОДЫХ ИВАНОВСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ДОБИВШЕГОСЯ ЗА СТОЛЬ КОРОТКИЙ СРОК ТАКИХ ВНУШИТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ. НА ВСТРЕЧЕ С ЖУРНАЛОМ «ИВАНОВСКИЙ БИЗНЕСЪ» ЕВГЕНИЙ ПОДЕЛИЛСЯ СВОЕЙ НЕВЕРОЯТНОЙ ИСТОРИЕЙ, ПЛАНАМИ НА БУДУЩЕЕ И РАССКАЗАЛ О СВОЕМ НОВОМ ИНТЕРЕСНОМ ПРОЕКТЕ – ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СТУДИИ МАНИКЮРА «ЕГО». ТЕКСТИЛЬНЫЙ БИЗНЕС И СТУДИЯ МАНИКЮРА... ИНТЕРЕСНО, НЕ ПРАВДА ЛИ? ЧИТАЕМ ...



– Евгений, я знаю о вас чуть больше, чем наши читатели, расскажите, как вы из обычного ивановского парня, превратились в предпринимателя?

– Мне было 14 лет, когда я вдруг понял, что если я буду жалеть себя, плакаться на жизнь, что она такая плохая, завидовать сверстникам, у которых есть много того, чего нет у меня, то ничего не изменится. Еще и болезнь и без этого добавляла драматизма в мою жизнь.

В 16 лет я стал продавать туристические услуги через интернет, это была сетевая компания, где совершались коллективные туристические покупки. Я покупал и перепродавал. И в свои 16 лет я стал лучшим продавцом в одной из команд этой компании по количеству продаж и качеству обслуживания. После чего неожиданно руководитель компании в прямом эфире пригласил поучаствовать меня в аудиоконференции и выступить перед группой в 116 человек. Это был мой первый опыт публичного выступления на такую огромную аудиторию. Я был в шоке от неожиданности, что меня поставили перед фактом, от чего не мог вымолвить и слова несколько секунд.

В юности я занимался спортом, добивался хороших результатов, боролся со своей болью, которую мне причиняла болезнь. С 16 до 23 лет меня мучила экзема, и врачи не давали мне никакого шанса на выздоровление. Вот представьте себе, спортсмен и без того получает боль от ударов в бою, а мне к ударам еще и прибавлялась боль от моего заболевания. Я считаю, что все это закаляло меня. Я боролся и побеждал. И считаю, что выражение – «Главное не победа, а участие», – придумали слабаки. И в бизнесе теперь все точно так же – находишь цель и бьешься за нее до результата!

В 18 лет я полностью перестал употреблять алкоголь. Мое окружение сразу сократилось на 95%. Я забочусь о своем здоровье. И не буду разрушать его заведомо. Не будет здоровья, не будет ничего. Тогда я понял, что не могу разминивать жизнь на общение с неинтересными для меня людьми. Я понял важность окружения, мышления и связь между ними и успехом по жизни. Люди могут заражать своими негативными



мыслями и эмоциями, и поэтому я до сих пор фильтрую информацию и окружение. Мое сегодняшнее окружение – это только позитивные и развивающиеся люди.

– Каким был ваш первый проект, с чего все началось?

– Мой первый реальный проект назывался «Русь». Это был бренд одежды с национальными узорами и цитатами великих русских полководцев, производство которой я запустил в 20 лет на кредитные средства, оформленные на сестру. Представляете, какая у меня была ответственность. Я взял не просто деньги, а деньги у близкого человека, которого я не мог подвести. На то время, для меня 210 тысяч рублей – это были бешеные деньги.

– Т.е., вы считаете, что бизнесу все-таки нужен стартовый капитал?

– Нет, не считаю. Есть много ниш бизнеса, в которых для старта достаточно 5000 рублей и наличие мозгов ☺

– Но у вас же было 200 тысяч рублей?

– Я их взял только тогда, когда прописал себе план действий на каждый день, знал на что уйдет эта сумма и был тотально уверен в успехе дела. В данном случае я запускал реальное производство на давальческой схеме, где без инвестиций невозможно было начать работу в силу эксклюзивности продукции.

– Т.е. вы считаете, что вам повезло, или просто у вас есть предпринимательская жилка, как говорят?

– Наверно доля везения присутствовала, но я заметил, чем больше я работал над собой, тем больше мне начинало везти. Я считаю предпринимательство – это образ мышления. Мышление можно приобрести, общаясь с предпринимателя-

ми и успешными людьми в той сфере, в которой Вы хотите достичь успеха.

– А какими качествами на Ваш взгляд должен обладать предприниматель?

– Основное отличие предпринимателя от обычного человека это то, что он умеет брать ответственность за все в компании и жизни, а так же идти на риск и «держат удар» при своих ошибках.

– А поступили вы на экономический факультет ИвГУ с целью получения знаний, чтобы построить свое дело?

– Да. Я шел за знаниями, но к сожалению наша государственная система образования оставляет желать лучшего и не всегда может дать молодому человеку современные актуальные знания, отвечающие скорости развития общества. Поэтому, я считаю важным постоянно заниматься своим самообразованием и учиться у лучших представителей своего дела в тех сферах, в которых Вы хотите расти. Нужно постоянно уделять внимание развитию личности и совершенствованию профессиональных навыков.

– У вас есть свои критерии отбора людей в команду?

– Честность, порядочность и ответственность.

– Разве можно только по одной встрече понять, что человек обладает, или нет этими качествами?

– Я считаю, что у меня хорошая интуиция и со временем я выработал навык оценки и критерии отбора сотрудников. Я знаю сильные и слабые места своих коллег, но у меня нет



привычки штрафовать своих работников. За все ошибки, которые они совершают, я предлагаю им взять ответственность и жду исправления ситуации. Если работник не предлагает решения проблемы, он становится кандидатом на увольнение.

– Каких людей вы берете в свою команду?

– Моя команда – это люди в которых я верю, я выбираю только тех людей, в которых вижу потенциал развития и роста. Я считаю, люди – это главное в компании. Успехи каждо-

го сотрудника формируют общий конечный результат компании.

– Каков ваш стиль управления?

– Я ставлю на ключевые позиции руководителей и даю им право принимать решения, не прыгая через их голову. При этом я все контролирую, хотя со стороны может казаться об-



САМОЕ ГЛАВНОЕ, ЧЕМУ Я НАУЧИЛСЯ ЗА ВРЕМЯ РАБОТЫ В БИЗНЕСЕ – ЭТО УМЕНИЕ ПЕРЕКЛЮЧАТЬСЯ, АБСТРАГИРОВАТЬСЯ ОТ НЕГАТИВА. ОЦЕНИВАТЬ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ НУЖНО С ХОЛОДНОЙ ГОЛОВОЙ.

ратное. Я знаю все, что происходит в моих компаниях. У меня есть видение того, чего я хочу, и знаю как этого достичь. Я требователен, но справедлив!

– Как ваши компании пережили зимне-весеннее обострение кризиса?

– В кризис я потерял большие деньги. Был такой момент, когда на рынке все притихли, как говорится. Продаж не было, а затраты шли постоянные, каждый день я терял большие деньги. И в это время я принял решение уехать из города. Мне нужно было отвлечься, потому что паника, которая наблюдалась везде, была опасна для коллектива, в такой ситуации все смотрят на руководителя – как руководитель ведет себя, так и будет вести себя коллектив. Самое главное, чему я научился за время работы в бизнесе – это умение переключаться, абстрагироваться от негатива. Оценивать плюсы и минусы нужно с холодной головой. Я помню, подумал, что если даже я и разорюсь, и что с того? Я молодой, я создал уже не одну компанию, я обладаю опытом и знаниями, у меня есть люди в команде, которые преданы мне – я смогу создать все с нуля!

И тогда я первый в своей нише поднял цены на 25%, а весь

рынок подтянулся за мной через 2 недели. Кто-то из коллег сказал бы, что это абсурд, поднять цены в тканях на 5% – это уже, можно сказать, обречь себя на провал, но я это сделал. Сейчас мои компании по-прежнему растут и развиваются.

– Новый проект, который вы начали развивать, студия маникюра «EGO», это что – хобби, увлечение, или желание попробовать что-то новое, неизвестное вам?

– Со стороны может показаться странным, почему вдруг я, мужчина, занялся делом, абсолютно в далекой мне области! Я люблю своих родителей и всегда хотел, чтобы моя мама работала в удовольствие. Я долго продумывал, что может быть интересно потребителю, и над чем мне самому будет интересно работать. Ведь это не какое-то мое минутное желание, а завтра этот проект я закрою, нет, если я берусь за работу, то как минимум это должно вырасти в успешный проект, в франшизу точно.

– Можно в нескольких словах, что такое студия маникюра «Его»?

– Студия маникюра «Его» – это абсолютно новый подход в сфере оказания услуг ногтевого сервиса. Все привыкли, что



в одном салоне можно получить сразу все услуги – сделать стрижку, маникюр, и массаж, и еще позагорать, но это, как я считаю, не совсем правильно. Каждая услуга должна предоставляться в полной мере, если это маникюр, или педикюр, то это не только покрытие лаком, к примеру, но и еще полный уход за кожей рук, или ног, расслабляющие процедуры и прочее. Уделить максимального внимания каждой услуге салонам не всегда удается, как правило, салон уделяет большее внимание парикмахерским услугам, а ногтевой сервис развивается по остаточному принципу.

Наша же задача – показать ивановцам, что ногтевой сервис – это тоже что-то необычно-приятное, расслабляющее, красивое и запоминающееся!

К тому же, наша студия – это не только место чисто женского пребывания. Нашу студию посещают и мужчины. И даже интерьер помещения студии продумывался так, чтобы в

нем было максимально комфортно и мужчинам, и женщинам, и детям. Популярный сегодня стиль LOFT, минимальный подход в оформлении стен, мебель из массива дерева, украшенная мхом и лавандой создают уют и располагают к отдыху. Одним словом в данный проект была вложена моя душа, так, что мы продумали все до мелочей.

– Вы сказали, что активно привлекаете и мужчин пользоваться услугами студии? Как успешно это проходит, мне кажется, наши ивановские мужчины еще не совсем образованы в этом плане?

– Конечно мужчин в нашей студии не так много, как женщин. Но тенденция растет. Дело в том, что успешные люди, определенного статуса и достатка, просто не могут не выглядеть ухоженно. Ухоженность – это не только гладко выбритый подбородок и хорошая стрижка, пиджак и галстук. Руки, это тоже часть тела, которая всегда на виду у всех, их не прикроешь одеждой, и поэтому они обязательно должны выглядеть хорошо.

– В вашей студии есть какие-то уникальные для нашего города процедуры?

– Да, конечно. В студии можно получить редкую для нашего города процедуру по уходу за ногтями – Японский маникюр – система восстановления и укрепления ногтевой пластины IBX. Или, к примеру, спа-педикюр «Час на Мальдивах» – целых 2,5 часа расслабляющих процедур! Студия работает только с качественными материалами всемирно известных фирм производителей. К тому же, в студии есть услуга «Индивидуальный комплект инструментов», для кого-то это имеет особое значение.

Кроме того, в «Его» действует первая в городе электронная дисконтная карта и бонусная система GAME, а такой рабочий график, удобный для наших клиентов, с 10 до 22, пожалуй, есть у единичных салонов.

И расположение студии маникюра «Его» тоже очень удобное – в центре города, напротив одного из самых популярных торговых центров – «Серебряного города».

В СТУДИИ ОДНОВРЕМЕННО МОЖЕТ РАБОТАТЬ ТРИ МАСТЕРА МАНИКЮРА И ДВА МАСТЕРА ПЕДИКЮРА. ЭТО ОЧЕНЬ УДОБНО, МОЖНО ПОСЕЩАТЬ СТУДИЮ В КОМПАНИИ ПОДРУГИ ИЛИ ВСЕЙ СЕМЬЕЙ!

Что касается персонала – под крышей студии мы собрали мастеров ногтевого сервиса самого высокого уровня. В студии одновременно может работать три мастера маникюра и два мастера педикюра. Это очень удобно, можно посещать студию в компании подруги или всей семьей!

– Здорово, то есть, это уже может претендовать на традицию, кроме пеших и велосипедных прогулок, к примеру, всей семьей можно ходить в студию маникюра?



– Конечно, вы меня поняли! У нас не просто место, где проводят процедуры, я хочу, чтобы это стало еще и местом для общения, знакомства, хорошего времяпрепровождения.

В студии очень любят дарить подарки, к примеру, через пять посещений – парафинотерапия, через 10 – гель-лак, через 15 – спа-комплекс для рук. И, конечно же, скидки невестам, студентам, именинникам. Бесплатный Wi-Fi и чай с печеньем!

Я желаю всем хотя бы один раз зайти к нам на процедуру, я уверен, вам все очень понравится!

– Как можно записаться и прийти к Вам в салон?

Записаться можно по телефону 8 (4932) 77-31-89, или через приложения Viber, WhatsApp 8 920 366 18 17. А так же в ВК и Instagram есть наши странички, где можно задавать любые вопросы и узнавать интересующую информацию.

– И можно напоследок пожелание молодым, начинающим предпринимателям?

– Развивайтесь, читайте книги и планируйте свою жизнь, управляйте своим временем – это самый дорогой и не восполняемый ресурс! ■



ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ:

- газификация промышленных предприятий, объектов коммунально-бытового назначения и жилищно-коммунального хозяйства;
- котельные различной мощности и назначения (производственные и отопительные, паровые и водогрейные, автономные котельные, в т.ч. блочно-модульные);
- газовое, котельное, теплосиловое, водоподготовительное оборудование, промышленные газопотребляющие установки;
- системы газозвушного, воздушного и инфракрасного отопления;
- наружные и внутренние инженерные сети (газопроводы, паропроводы, тепловые сети) и оборудование;
- комплексное техническое обслуживание котельного оборудования и средств автоматизации;
- технический надзор за строительством сетей газораспределения и газопотребления.



УСЛУГИ:

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВО
НАЛАДКА
ОБСЛУЖИВАНИЕ**

**93-94-22 , 93-94-23
93-94-24**

**почта: info@etna37.ru
сайт: etna37.ru**

адрес: г. Иваново, ул. Ташкентская, д. 65а





Ольга Лебедева,

к.ю.н., доцент кафедры гражданского права и процесса юридического факультета ИвГУ, управляющий партнер Юридического бюро «Лебедева, Гущина и партнеры»

В 2014 году была произведена оценка кадастровой стоимости земельных участков на территории Ивановской области. Результаты оценки утверждены Приказом Департамента управления имуществом Ивановской области от 25.11.2014 № 105 «Об утверждении результатов определения кадастровой стоимости земельных участков в составе земель населенных пунктов на территории Ивановской области».

При этом оказалось, что кадастровая стоимость объектов недвижимости по сравнению с их рыночной стоимостью серьезно завышена из-за несовершенства формирующей данную стоимость методологии. Так, в рамках нашей юридической практики в Заволжском районе Ивановской области был случай завышения кадастровой стоимости земельного участка в 14 раз по сравнению с его рыночной стоимостью, при этом сама рыночная стоимость земли составляла несколько миллионов. Представьте себе, что сумма налога на землю в этом случае стала просто абсурдной и неподъемной, что чуть-чуть

КАДАСТРОВЫЙ БУНТ: ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, В СВЯЗИ С ЗАВЫШЕНИЕМ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЛИ

КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ОПРЕДЕЛЯЕТ РАЗМЕРЫ АРЕНДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И РАЗМЕР НАЛОГА НА ЗЕМЛЮ. КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ ИНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТ РАЗМЕР НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ.

не привело к отказу инвесторов от реализации важного социального проекта в регионе.

«В целом превалируют факты превышения кадастровой стоимости земельных участков над рыночной», – говорит аудитор Счетной палаты Сергей Штогрин.

Подобное положение дел возникло из-за несовершенства существующих федеральных стандартов оценки, основанных на субъективных подходах к выбору критериев для определения стоимости земельных участков, предоставления недостоверной информации об их характеристиках.

А ведь именно результаты оценки являются ключевыми критериями в спорах власти и бизнеса по поводу «платы за землю». Поэтому наши суды захлебываются от исков предпринимателей по снижению кадастровой стоимости земли.

Чтобы защитить свои права в данной сфере предпринимателю необходимо набраться терпения, так как снижение кадастровой стоимости земли до её рыночной стоимости – процедура не быстрая, и требующая значительных операционных расходов.

При оспаривании кадастровой стоимости земли юридическими лицами предусмотрен обязательный досудебный порядок урегулирования спора – обращение в Комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости в Ивановской области при Управлении Росреестра по Ивановской области,

с заявлением о пересмотре результатов определения кадастровой стоимости. К такому заявлению прикладываются все необходимые документы, в том числе отчет об оценке земельного участка, и экспертное заключение на данный отчет.

В рамках нашей юридической практики и практики наших коллег, решения данной комиссии практически всегда были отрицательные – использовались и формальные основания (неправильно поставлена цифровая подпись и др.), и несовершенства методологии по оценке земли.

Однако, только после вынесения комиссией отрицательного решения, компания может обратиться в суд. Данную категорию дел сейчас рассматривают не Арбитражный суд Ивановской области, а Ивановский областной суд (ветвь судов общей юрисдикции).

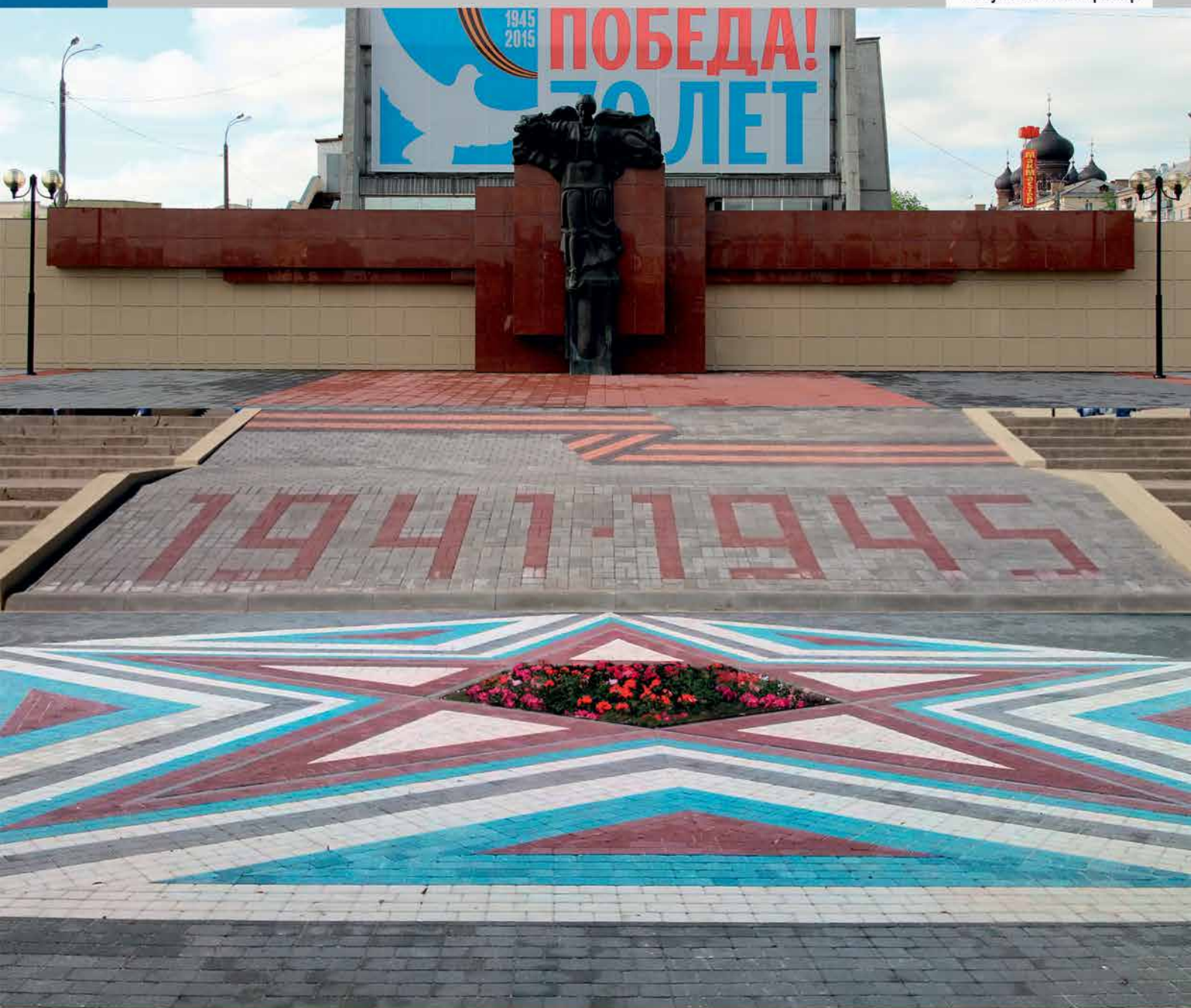
Что это означает для предпринимателей, несогласных с высокой платой за свой участок? Общепринятой практики рассмотрения таких споров не существует. Каждый областной суд сам решает принять или отвергнуть иск, а вышестоящий суд общей юрисдикции редко интересуется жалобами на решения областных судов. Поэтому в рамках данной категории дел предприниматели в наибольшей степени нуждаются в высококвалифицированной юридической помощи. ■

За более подробной информацией вы можете обратиться по тел. 8 (4932) 344-027

Бетонная гарантия вашего спокойствия



Искусственный Мрамор



**г. Иваново, ул.3-я Петрозаводская, д. 12
т.: (4932) 42-01-01, 92-06-80, 50-41-50
e-mail: dsd37@mail.ru, www.ivarsenal.ru**

ООО «Дорстройдеталь»

ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
**GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW**

Авангард интернет-банк – это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

Открытие расчетного счета – **online**.



Подключение и обслуживание интернет-банка – **бесплатно**



Овердрафт от 11%

Автоматическое кредитование расчетного счета при недостаточности средств

Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов — круглосуточно

Зарплатный кредит 11%

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты в размере ФОТ

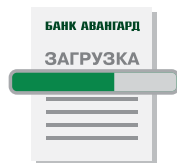
Наличные операции

Проведение наличных операций с Cash-Card в любом офисе/банкомате Банка

Как открыть расчетный счет



Заполнить заявление online



Загрузить необходимые документы



Прийти в Банк с оригиналами документов

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

БАНК АВАНГАРД

ТОНКОСТИ СЕМЕЙНОГО АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА: ВСЁ О ПРАЗДНИЧНЫХ КОРТЕЖАХ

«ЧТОБЫ ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ БЫЛ УСПЕШНЫМ, ОБ ЭТОМ НУЖНО ПОЗАБОТИТЬСЯ УЖЕ СЕГОДНЯ», – ТАК СЧИТАЕТ ВАЛЕРИЙ СИНТИГАЕВ, ДИРЕКТОР ИВАНОВСКОЙ КОМПАНИИ LIMO D-LUX, КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОКАТОМ ЛИМУЗИНОВ И АВТОМОБИЛЕЙ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА. В ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ ОН УВЕРЕННО ШАГАЕТ ВМЕСТЕ С САМЫМ НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ ПО БИЗНЕСУ – СВОЕЙ СУПРУГОЙ МАРИНОЙ. СЕМЕЙНАЯ ПАРА УБЕЖДЕНА, ЧТО СЕКРЕТ ИХ УСПЕХА В ТОМ, ЧТО ОНИ ВЕРЯТ ТОЛЬКО В СЕБЯ И СВОИ СИЛЫ, ПОДДЕРЖИВАЮТ ДРУГ ДРУГА И ВСЕГДА МОГУТ НАЙТИ КОМПРОМИСС В ЛЮБОМ ВОПРОСЕ. НО ОБО ВСЕМ ПО ПОРЯДКУ.



– Все начиналось с малого, как и у многих бизнесменов, сначала у нас появилась автомойка и автостоянка, – рассказывает Марина, – при этом мы понимали, что этого недостаточно, хотелось заниматься чем-то более интересным. Мы стали смотреть по сторонам в поисках бизнес-идеи, а она оказалась совсем близко! Мой муж предложил заняться прокатом автомобилей для торжественных случаев. Дело в том, что в начале двухтысячных праздничная индустрия на ивановском рынке только начинала развиваться, конкуренция была невысока, а спрос неумолимо рос. Ведь кто не мечтает на свой девичник, мальчишник, в радостный день свадьбы, юбилея прокатиться на шикарном лимузине?

И мы решили попробовать! Сначала купили автомобиль марки «Линкольн», потом еще один такой же. В городе о нас узнали, и заказы потекли рекой. Молодые люди арендовали машину, чтобы сделать предложение руки и сердца, а потом приходили снова – за автомобилем для свадьбы. Таким образом, начали появляться заказчики, которые рекомендовали нас своим друзьям, родственникам, знакомым – сарафанное радио нам очень помогало становиться известнее и наращивать клиентскую базу! Одним словом, мы поняли, что нужно расширяться и нашли замечательных поставщиков в Санкт-Петербурге, у которых, кстати, и сейчас заказываем машины.

Но на развитие нужны были средства, и немалые. Понача-

лу мы с мужем очень опасались кредитов – опыта во взаимодействии с банками не было никакого, тем более, что суммы требовались значительные. Все-таки мы решили рискнуть и ни разу не пожалели!

Я лично объехала все банки в Иваново, искала лучшие предложения и просто хотела найти такого финансового партнера, который бы понял наши потребности и помогал развитию. Такого взаимопонимания нам удалось достичь с НБД-Банком. Во-первых, в банке отлажена работа – все очень четко и оперативно. Мы звоним в банк, встречаемся, обсуждаем детали и начинаем готовить пакет документов. Во-вторых, обслуживание мобильно, удобно, с улыбкой на лице! Я в восторге!

Сегодня я даже представить не могу, сколько лет мы копили бы сами на расширение своего автопарка. А с НБД-Банком в комфортном для себя режиме развиваем свой бизнес и можем предложить нашим любимым клиентам разнообразный ассортимент автомобилей для любого важного события в их жизни!

А события бывают очень интересные – и романтические, и курьезные, и просто очень трогательные. Мне запомнился один случай, когда молодой человек заказал лимузин, чтобы свозить девушку и ее маму в торговый центр, чтобы купить... стиральную машину и сделать там у всех на глазах предложение руки и сердца. «У вас машинка стиральная в лимузине влезет?» – спросил он, чем немало удивил нашего водителя. В итоге и машинка поместилась в багажнике, и предложение девушка с радостью приняла! Так что, скучать нам не приходится, и нам приятно быть свидетелями самых важных событий в жизни наших горожан.

Сегодня мы можем предоставить нашему клиенту широкий выбор автомобилей для любого случая и на любой вкус: в нашем парке есть автомобили Chrysler, Infiniti, Audi, Hummer, автомобиль-кареета, Hummer Mega Buss. На сегодняшний день мы решили остановиться и поработать с этим автопарком, но в перспективе, конечно же, планируем расширять линейку автомобилей и сопутствующих услуг. А с кем мы будем расти – у нас вопросов не возникает – конечно же, это будет НБД-Банк! ■

МАРИНА
ПАРИЙСКАЯ

КАК ЖЕ СТРОИТЬ? С КООПЕРАТИВОМ!



НЕДАВНО ЖСК «АВДОТЬИНО» ПОЛУЧИЛ ПОЧЕТНОЕ ЗВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ВЫСОКОЙ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ, А ЕГО ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВАДИМ ЛИВАДОНОВ – НАЦИОНАЛЬНУЮ ПРЕМИЮ-2015 И ПОЧЕТНЫЙ ДИПЛОМ «ЗА ОБРАЗЦОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА». ОЗНАЧАЕТ ЛИ ЭТО, ЧТО ГОСУДАРСТВО ПРИЗНАЛО ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТАКОЙ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КООПЕРАТИВ? КАК СЕГОДНЯ – В КРИЗИС – ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ ЖСК? БУДЕТ ЛИ ЭТА ФОРМА РАЗВИВАТЬСЯ? ОБ ЭТОМ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ВАДИМОМ ЛИВАДОНОВЫМ.

– Приятно было получить награду?

– Приятно, что государство повернулось к нам лицом. Когда мы начинали, я буквально не вылезал из кабинетов представителей проверяющих органов. Нас подозревали во всех смертных грехах. А теперь мы получаем награды. Значит мы сумели доказать жизнеспособность ЖСК. Мы всегда говорили о том, что жилищно-строительные кооперативы – это серьезная, надежная форма работы. Наконец-то это признают и на правительственном уровне.

И, конечно, лестно, что ЖСК «Авдотьино» – один из трех кооперативов в России, которые получили национальную налоговую премию.

– Вы достаточно давно работаете на строительном рынке. Сейчас главная новость в этой сфере – намерение государства отказаться от долевого строительства. Как вы к этому относитесь?

– Я всегда говорил, что долевое строительство – это пещерное явление. Сама идея «долевки» ущербна. Представьте, что вы приходите в магазин, намереваясь купить телевизор. А вам говорят: внесите деньги, мы отправим их на завод, и через четыре месяца телевизор вам пришлют. Нелепость? Конечно! Но в строительстве дело обстоит именно так. Что вам продают на этапе котлована? Воздух!

«Долевка» возникла в начале 90-х годов. Можно сказать, от безысходности. Государственное финансирование

строительства прекратилось, и строительным компаниям не осталось ничего другого, как обратиться за деньгами к населению. Застройщики быстро оценили всю прелесть «долевки»: не нужно думать о правах дольщиков, нет никакого коллективного органа, способного эти права защищать, вести контроль за строительством. Как следствие – обманутые дольщики стали притчей во языцех. Крупным корпорациям закон дал свободу, в том числе, и в плане ценообразования. Стоимость жилья поползла вверх, а гарантий у дольщиков как не было, так и нет.

В 2004 году Государственной думой РФ был принят знаменитый закон 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов». Но надежды, связанные с ним, не оправдались.

Сегодня количество обманутых дольщиков только увеличивается. По данным руководителя рабочей группы президиума генсовета партии «Единая Россия» по защите прав вкладчиков и дольщиков Александра Хинштейна, число обманутых дольщиков в РФ на начало 2015 года, составляет более 70 тысяч человек. Моя родная сестра, которая живет в другой области, попала в такую ситуацию. Сейчас ее заставляют подписать дополнительное соглашение о продлении сроков строительства. И неизвестно, к чему все придет. В Иванове никогда не было обманутых дольщиков. Они по-

явились только сейчас. Это покупатели квартир в тех домах, которые не достроит компания ДСК. Эти люди выигрывают суды (я знаю, как минимум, о семи таких делах), но я больше чем уверен, что своих денег они назад не получат. По крайней мере, в ближайшее время. Потом государство все равно вынуждено будет принимать какие-то решения. Так что говорить о том, что 214-й закон защитил дольщиков, не приходится. Ведь дольщик фактически остается один на один с застройщиком.

На земном шаре всего несколько стран, которые используют схему долевого строительства. Это Аргентина, Сальвадор, Чили и Россия. Компания у нас, прямо скажем, сомнительная.

– Почему же эта схема держалась так долго (да и теперь не факт, что уйдет в прошлое)?

– У «долевки» мощное лобби. Хотя прообразы строительно-сберегательных кооперативов в разное время появлялись в регионах России, их не поддерживали. Например, по непонятным причинам, на жилищно-строительные кооперативы не распространяется государственная поддержка ипотечного кредитования покупателей жилья.

Помимо всего прочего, из строительной сферы оказался «вымыт» малый и средний бизнес. Резко увеличилась коррупционная составляющая. В любой стране, где есть нормальная система кредитования застройщиков, не может

быть такого дикого явления, как доле-вое строительство. Ведь это тоже самое кредитование, только в диком, антиры-ночном, да к тому же рискованном вари-анте, когда застройщики берут кредит у покупателей будущих площадей.

– А люди при этом берут ипотеку, посколь-ку своих средств не хватает...

– Да. Российские чиновники в начале 2000-х годов обещали довести уровень охвата ипотекой до 35%, ссылаясь на Америку, где в то время 70% населе-ния являлись заемщиками по ипотеке. К чему это привело в Америке, известно.

Новый проект закона тоже несовер-шенен. Но все равно это шаг вперед. Дома, которые возводятся сейчас по принципу долевого строительства, до-строят по прежней схеме. А с 2016 года схема будет выглядеть так: по каждому дому в банке будет заведен счет, куда будут поступать деньги дольщиков. И именно из этих денег банк будет финан-сировать строительство. Что это такое? Это тоже самое инвестиционное строи-тельство, которое практикуем мы. Дома должны строиться за счет кредитных ресурсов – банка ли, кооператива, или другой организации.

– То есть, фактически государство при-ходит к той же схеме, которую используют ЖСК?

– Совершенно верно. Более того, Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев несколько дней назад, когда ему задали вопрос: «А как же теперь строить?», от-ветил «Через жилищно-строительные кооперативы». Сейчас к нам обращают-ся коллеги-строители, которые понима-ют, что им тоже придется что-то решать. Мы открыты для сотрудничества.

Мы с самого начала шли по инве-стиционному типу строительства. Мы аккумулировали деньги в кооперативе и финансировали застройщика. Поэтому у нас всегда шла стабильная работа. Даже в страшный кризис 2008-2009 го-дов, когда в Иванове вообще больше ни-кто не строил, мы не останавливались.

В кооперативе есть страховой фонд. Если у человека изменились обстоя-тельства, ему вернут все деньги. По



уставу мы должны сделать это в течение двух месяцев, но обычно получается бы-стрее. Ни одного случая, чтобы людям не вернули их деньги, у нас не было.

Вообще, у кооперативного движения мощные корни. Об этом не принято гово-рить, но именно так после второй миро-вой войны была поднята из руин жилая недвижимость в Германии. А в СССР кооперативы давали надежду тысячам людей на то, что можно заработать и купить квартиру. Так строилось до 15% жилья в Советском Союзе. В основу но-вых российских ЖСК легли принципы работы немецких и австрийских строи-тельно-сберегательных касс. Вносите 20% стоимости жилья – и вы уже член кооператива. Долгожданное жилье мож-но получить в течение 1-2 лет.

Приятно сознавать, что Иваново яв-ляется одним из пионеров нового ко-оперативного движения. Кроме ЖСК «Авдотьино» в нашем регионе успешно работает жилищно-строительный ко-оператив «СМУОдинКохма», бывшие пайщики которого живут в двух совре-

менных многоэтажных домах на ул. Ок-тябрьской в городе Кохма. Мы надеемся на то, что наши коллеги продолжат радо-вать кохомчан новостройками.

В Авдотьино нами построено уже не-мало домов, сейчас строится новый кир-пичный 4-х секционный жилой комплекс переменной этажности «Вертикаль». Он станет продолжением комплекса домов по ул. Авдотьянская. Там великолепные виды из окон, все квартиры имеют ин-дивидуальное газовое отопление, про-сторные планировки и лоджии. Есть и подземный паркинг (за дополнительную палату), рядом будут детская площадка, гостевые парковки, благоустроенная зе-леная территория. ■

Контакты: ЖСК «Авдотьино»:
Иваново, ул. Революционная, д. 16-а, к. 1.
Телефоны (4932) 32-20-25, 32-20-30.
www.ivtegharant.ru
ЖСК «СМУОдинКохма» – Иваново,
ул. 8 Марта, 27. Телефон (4932) 32-55-61,
доступен с 9.00 до 17.00
smu1capital@mail.ru

Пользуясь случаем, всех своих коллег, а так же людей, причастных к строи-тельному делу, наше кооперативное сообщество поздравляет с Днем Строителя. Желаем множество новых реализованных проектов, творческого вдохновения в нелегком труде, и чтобы каждый день вам сопутствовали только успех и удача!



КИБЕРТЕЛЕКОМ

ИНТЕРНЕТ ДЛЯ БИЗНЕСА

МЫ ПРЕДЛОЖИМ:

НА 20% дешевле
30% быстрее

**ХОРОШЕЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ!**



т. 574-774

ГРИПП БЛИЗКО!

ПРИВИВКА, КОТОРАЯ СОХРАНИТ ДЕНЬГИ

Ежегодные сезонные эпидемии гриппа приносят огромный экономический ущерб как отдельным лицам или предприятиям, так и обществу в целом. Распространение гриппа и других ОРВИ заметно превосходит количество всех других вирусных заболеваний человека, включая герпес и вирусные гепатиты. Величину ущерба, наносимого гриппом и гриппоподобными инфекциями здоровью населения и экономике любой страны, можно сравнить лишь с сердечно-сосудистыми заболеваниями и злокачественными опухолями. Ущерб от гриппа в среднем составляет примерно 1-6 млн. долларов, что соответствует 74,9%–86% ущерба от всех инфекционных заболеваний (<http://www.52.rosпотребнадзор.ru/sites/default/files/74111.doc>).

Грипп – основная причина временной нетрудоспособности в осенне-весенний период. Он остается наиболее массовым инфекционным заболеванием. По данным ВОЗ ежегодно в мире заболевает гриппом от 3 до 5 млн.чел., в том числе 5-10% взрослых и 20-30% детей. Грипп очень заразен. Им можно заразиться через воздух от человека с насморком или кашлем, при тесном контакте с больным гриппом или при прикосновении к зараженным предметам с последующим попаданием вируса в дыхательную систему.

Большинство не осознают насколько серьезно заболевание гриппом. Оно способно приводить к развитию тяжелых осложнений, нередко заканчивающихся летальным исходом. Только в экономически развитых странах при ежегодных сезонных эпидемиях умирают 250 000 – 500 000 человек.

Люди, по болезни или в результате ухода за больными детьми, утрачивают работоспособность в среднем на 5-10 дней (в случае осложнений – до 1 мес.), а если они переносят болезнь «на ногах», то способствуют распространению инфекции.

Последствия эпидемии гриппа для работодателя:

1. Спад производства, который может быть компенсирован только увеличением расходов.
2. Невыполнение планов и обязательств в срок.
3. Работодатель вынужден находить временную замену отсутствующему сотруднику, либо просить его коллег работать сверхурочно, причем и в том и в другом случае возникают дополнительные затраты.
4. Снижение эффективности труда вследствие повышенной нагрузки на здоровый персонал.

В Семейную клинику «Медис» на прививку направляют детей с проблемами здоровья из других лечебных учреждений. Таким детям перед вакцинацией проводится необходимое дополнительное обследование, составляется индивидуальный график прививок. Вакцинация выполняется щадящими методами с предварительной подготовкой.



Татьяна Ярухина,
руководитель направления
вакцинопрофилактики
Семейной клиники «Медис»

Противогриппозная вакцина содержит неактивные компоненты вируса, которые всего лишь приводят организм в состояние способности противостоять угрозе заражения. Противогриппозные вакцины хорошо переносятся. Самая распространенная реакция на прививку – это небольшая болезненность в месте инъекции вакцины, которая встречается менее, чем в 5-7% случаях.

Прививка от гриппа включена в Национальный календарь профилактических прививок и является обязательной для сотрудников медицинских и образовательных учреждений, для работников в сфере транспорта и коммунальных услуг.

Длительность и активность сезона гриппа

бывает разной, поэтому лучше всего сделать прививку в начале осени, как только появится вакцина или в любое время в течение гриппозного сезона.

Вирусы гриппа постоянно меняются. Обычно в каждый новый сезон гриппа появляются новые разновидности вируса. Каждый год Всемирная Организация Здравоохранения (ВОЗ) выявляет самые актуальные и широко циркулирующие вирусы гриппа и включает их в состав новой сезонной вакцины для обеспечения наилучшей защиты от болезни. Защитный уровень иммунитета снижается через 6-12 месяцев после прививки, поэтому рекомендуется ежегодная вакцинация, даже в том случае, если состав вакцины не изменился!

Последствия гриппа для сотрудника:

1. Уменьшение дохода за период потери трудоспособности.
2. Увеличение расходов на медицинское обслуживание, консультацию врача, приобретение лекарственных средств, лечение в стационаре.
3. Повышенная нагрузка на работе после болезни, необходимость «наверстать упущенное».
4. Повышение риска потерять работу.

Социально-экономический эффект вакцинации:

- Расходы на вакцинацию в 6 раз меньше затрат на лечение заболевания.
- У детей и взрослых – снижение заболеваемости на 80-90%.
- У пожилых людей старше 60 лет – снижение показателей госпитализации по поводу гриппа и пневмонии на 30-70%, снижение заболеваемости – на 30-40%, снижение смертности на 80%.
- Снижение риска инфицирования и развития осложнений.
- Сокращение числа пропущенных рабочих дней в связи с заболеванием гриппом на 80-90%.
- Вакцинация на работе – наглядное доказательство заботы руководства о своих сотрудниках.

Вакцинация против гриппа является единственным научно обоснованным и экономически эффективным способом защиты населения. Учеными доказано, что вакцинация может предотвратить заболевание гриппом у 80-90% привитых детей и взрослых. Если проанализировать расходы на уход за больными гриппом, и, особенно, если учесть потери производства, становится очевидным, что применение вакцин полностью оправдывает все связанные с этим затраты.

Профилактика гриппа среди детей косвенно означает уменьшение числа невыходов на работу их родителей. ■

Система скидок Семейной клиники «Медис» на прививки от гриппа в 2015 году*

Скидка 5% – при повторной прививке от гриппа в нашей клинике.

Скидка 10% предоставляется:

- детям с 6 месяцев до 10 лет,
- людям старше 60 лет,
- беременным, начиная со второго триместра,
- кормящим матерям.

Именно в эти периоды жизни наиболее велик риск осложнений гриппа в виде пневмонии, гайморита, менингита и других заболеваний, и поэтому защита от гриппа является особенно актуальной.

Система скидок при вакцинации нескольких человек одновременно:

Кол-во пациентов	Размер скидки
3 чел.	3%
5 чел.	5%
7 чел.	7%
10 чел.	10%

Осуществляются выезды на дом и на предприятия города и области. При вакцинации более 5 человек выезд врача по городу – бесплатно.

Стоимость вакцинации сотрудников предприятий согласовывается индивидуально, в зависимости от количества прививаемых и удаленности выезда по области.

* С актуальными ценами можно ознакомиться на сайте www.ivmedis.ru, в регистратуре Семейной клиники «Медис» или по телефону +7 (4932) 300-888.



Светлана Лебедева,
исполнительный директор ИД «Частник»

Такова уж особенность нашего климата, что с приходом холодного времени года резко возрастает заболеваемость гриппом и ОРВИ. Разумеется, это сказывается на работе любой компании.

При этом мы понимаем, что массовая болезнь специалистов, особенно на ключевых участках, или тех сотрудников, кто непосредственно общается с клиентами и партнерами, может привести к сбоям, или даже парализовать работу всей компании. Поэтому на протяжении уже многих лет, мы организуем централизованную вакцинацию от гриппа для всех желающих.

Это позволяет сохранить и здоровье людей, и стабильный ритм работы компании в период эпидемии.

В качестве компании-партнера по вакцинации мы уже много лет выбираем Семейную клинику «Медис» по целому ряду причин:

1. Проверенное качество вакцин;
2. Отличная организация: проведение вакцинации осуществляется в заранее оговоренное время и на нашей территории;
3. Прекрасное соотношение цены и качества.



Ирина Маламант,
руководитель отдела по работе с персоналом компании «Нейрософт»

Руководство компании «Нейрософт» заботится о своем коллективе и считает, что наиболее эффективно работает здоровый и счастливый человек. Поэтому уже несколько лет подряд каждую осень мы предлагаем нашим со-

трудникам пройти вакцинацию против гриппа.

При выборе организации, которая смогла бы оказать нам такую услугу, мы руководствовались следующими принципами:

1. Качество вакцин;
2. Стоимость;
3. Сроки проведения вакцинации;
4. Возможность проведения вакцинации в офисе компании;
5. Правильность оформления бухгалтерских документов.

Такой организацией стала Семейная клиника «Медис». За многие годы сотрудничества мы удостоверились в ее надежности.

И уже сейчас можно сделать вывод, что работники, прошедшие вакцинацию, болеют гриппом меньше, чем работники, которые не стали делать прививку.

Предстоящей осенью запланирована очередная вакцинация. С каждым годом наших сотрудников, желающих привиться, становится все больше и больше. Надеемся, грипп и прочие простуды обойдут «Нейрософт» стороной, а щит из вакцин надежно защитит нас.

ЩЕБЕНЬ

ГРАНИТНЫЙ
ГРАВИЙНЫЙ
ПЕСОК

ИЗГОТОВЛЕНИЕ
ДОРОЖНЫХ
ЗНАКОВ

ПРОДАЖА/
ДОСТАВКА



тел. (4932) 37-36-00, 38-43-79

nerud_resurs@mail.ru, sbut@ivku.ru

Якитория



Новое меню

**Сила неземного
притяжения**

-20% на любое блюдо
из основного меню

Иваново, ул. Куконковых, 141, ТМ «Евролэнд»

Акция действует только в Якитории по адресу: Иваново, ул. Куконковых, 141, ТМ «Евролэнд». Акция не распространяется на карту бара, бизнес-ланч и детское меню, не суммируется с другими акциями и скидками.

НОВОСТРОЙКИ-ИВАНОВО.РФ

ЕЖЕГОДНО В ГОРОДЕ ИВАНОВО ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ, СТРОЯТСЯ МИКРОРАЙОНЫ, СДАЮТСЯ ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ В МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ, И КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ ЗАНИМАЮТ ВСЕ БОЛЕЕ УВЕРЕННУЮ ПОЗИЦИЮ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.

НЕ СЕКРЕТ, ЧТО ПОКУПАТЬ КВАРТИРЫ В СТРОЯЩЕМСЯ ДОМЕ ВЫГОДНЕЕ ВСЕГО У ЗАСТРОЙЩИКА ОБЪЕКТА И НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА. ЧАЩЕ О ЗАСТРОЙЩИКАХ И РЕАЛИЗУЕМЫХ ОБЪЕКТАХ МЫ УЗНАЕМ ИЗ ТЕЛЕ- И РАДИОРЕКЛАМЫ, ВИДИМ БИЛБОРДЫ, ИЛИ ЖЕ САМА НОВОСТРОЙКА СЛУЖИТ РЕКЛАМНЫМ НОСИТЕЛЕМ. ТЕПЕРЬ НАЙТИ ПОДХОДЯЩУЮ КВАРТИРУ И УЗНАТЬ О СТАРТЕ ПРОДАЖ В НОВОСТРОЙКАХ МОЖНО ЕЩЕ И С ПОМОЩЬЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ИВАНОВСКОГО ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛА.



шение площадей квартир не стоит считать отсылком в сугубо экономический сегмент, небольшие квартиры также реализуются и в жилых комплексах комфорт-класса. Сегодня действительно любой покупатель сможет найти для себя жилье по душе и бюджету, на рынке новостроек представлен широкий ассортимент предложений: эконом, комфорт, бизнес и даже элит класс недвижимости. Это значит, что найти квартиру подходящую по нужным параметрам: метраж, система отопления, месторасположение и т.д., становится легче.

Модернизируется не только квартирный фонд, но и сами технологии строительства. Ивановские новостройки уверенно растут в высоту. Уже успешно преодолен рубеж 15+, ведется строительство 17 и 19 этажных домов, на подходе первый в городе Иваново жилой дом высотой в 22 этажа. Новые технологии позволяют ускорить темпы строительства и

Полтора год назад в нашем городе появился Интернет-портал «Новостройки-Иваново.рф». И уже сегодня – это универсальная площадка для покупателей и застройщиков, с ежемесячной аудиторией более 10 000 человек. Застройщикам на сайте доступен весь функционал информационной поддержки: от технической информации объекта, до возможности публикации акций, новостей, фотографий, дневника строительства и контактных данных официального отдела продаж. Покупатели же, в свою очередь, первыми узнают о начале продаж, акциях и специальных предложениях от застройщиков.

Развиваются не только способы рекламы и информационные сервисы для покупателей, но и сама строительная отрасль. Несмотря на кризисы и экономическую ситуацию, рынок остается динамичным и гибким, развиваясь и подстраиваясь под современного потребителя. Популярный сегодня формат жилья – студии от 25 до 35 кв.м. еще несколько лет назад был попросту неизвестен ивановским покупателям, а сейчас является весьма востребованным. Однако, умень-



реализовывать современные архитектурные решения, такие как витражное и панорамное остекление фасадов, возможность строительства квартир свободной планировки, или даже квартир в двух уровнях.



Активно осваивается и рынок загородной недвижимости, в Ивановской области растут новые коттеджные поселки и девелоперы сегодня не просто продают земельные участки, но и занимаются строительством необходимых инженерных коммуникаций, дорог и инфраструктуры, и даже домов под ключ, что позволяет предложить покупателям загородной недвижимости привлекательный вариант в оснащенный коттеджном поселке, готовом для проживания в самом ближайшем будущем.

Редакция портала «Новостройки Иваново» поздравляет своих клиентов и всех застройщиков города Иваново с Днем Строителя и желает непрерывного развития, новых интересных и востребованных проектов и, конечно же, довольных покупателей!



ООО «Квартал-Инвест»

Наша компания сотрудничает с порталом Новостройки-Иваново.рф уже более года. Портал представляет собой удобную площадку как для размещения объявлений об объектах недвижимости, так и для поиска нужной информации. И все же главное, что нас привлекает в этом в сотрудничестве – это неравнодушный, заинтересованный и нешаблонный подход организаторов площадки к решению задач клиента. Видно, что авторы проекта любят свое дело и постоянно совершенствуются в нем.

О нас: девелоперская компания «Квартал-Инвест» занимается развитием территорий в Ивановском регионе в рамках инвестиционного проекта «Коттеджные поселки-37». Наша цель – превращение пустующих земельных ресурсов в процветающие и доступные для горожан благоустроенные территории.



МЫ СТРОИМ ДЛЯ ЖИЗНИ!

ООО «ПКФ «ПУМА»,

Ольга Толстикова, специалист отдела продаж

Активно сотрудничаем с порталом «Новостройки-Иваново.РФ» с 2014 года. Это, пожалуй, самый удобный сайт для покупателей недвижимости и застройщиков. По ключевым запросам сайт всегда находится в верхних позициях поисковых систем. Совершенно бесплатно мы имеем возможность оперативно размещать наши акции и спецпредложения, а также обновлять информацию и добавлять фото по нашим объектам.

О компании ООО «ПКФ «Пума»:

Свой уровень ПКФ «Пума» продемонстрировала на таких объектах, как дома на улице Красных Зорь, 6, и на улице Якова Гарелина, 37. Сейчас строительство ведется по адресу ул. Красных Зорь, 8, и на ул.Володиной, 5. Оба объекта можно отнести к бизнес-классу.

Дом на ул. Красных Зорь оборудован газовой котельной, расположенной на крыше, так что жильцы не будут зависеть от центрального теплоснабжения. К плюсам дома также относится близость к центру города, возможность индивидуальной планировки, панорамное остекление лоджий, высокие потолки. У ПКФ «Пума» собственная управляющая компания, которая обслуживает построенные дома. Это обеспечивает жильцам качественное, оперативное обслуживание на современном уровне. На ул. Володиной, 5 строится комфортный четырехэтажный дом с индивидуальным отоплением квартир. Это будет дом клубного типа с закрытой территорией с собственной парковкой, с детской площадкой и зоной для отдыха взрослых. А чуть позже начнется строительство уникального объекта. В районе 3-й горбольницы будет заложен 22-этажный жилой дом с трехуровневым подземным паркингом – «Варгинская слобода». Планируется, что это будет самый высокий объект в городе Иваново. Сейчас проект в стадии разработки. Но уже известно, что здесь будут квартиры с комфортными интересными планировками, с панорамным остеклением, зонной нежилых помещений, где смогут разместиться магазины, салоны красоты, фитнес-залы.



3

СЕНТЯБРЯ
НАЧАЛО 19:00



НАУЧНО-БОРЬБЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
КФ БУДУСАНА КФ



ДК

ИМ. ЛЕНИНА

ММА

MIXED MARTIAL ARTS



SEVEN FIGHT

ЧЕМПИОНАТ ПО СМЕШАННЫМ БОЕВЫМ
ЕДИНОБОРСТВАМ

г.Тейково, пл. Ленина д.2

квантовый
БИЗНЕС
журнал



Центр проектирования
и инженерных решений



БИЛЕТЫ В КАССЕ ДК ИМ. В.И. ЛЕНИНА
ИЛИ ПО ТЕЛ.

8-930-330-24-06, 8 (4932) 920-222

КСЕНИЯ
СЕЛЕЗНЕВА

ЮЛИЯ ПОРТНОВА: «НОВЫМ СОТРУДНИКАМ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ СОВЕРШИТЬ ПРЫЖОК С ПАРАШЮТОМ, ЧТОБЫ И ОНИ ПРОЧУВСТВОВАЛИ ВСЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ДЕЛО, К КОТОРОМУ ПРИЧАСТНЫ».



МЫ ПРОДОЛЖАЕМ НАШУ РУБРИКУ «РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ». В ИВАНОВСКОМ РЕГИОНЕ РАСПОЛОЖЕНО НЕ ОДНО УНИКАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО. НА НЕКОТОРЫХ ИЗ НИХ МЫ УЖЕ ПОБЫВАЛИ. СЕГОДНЯ НАШЕ ВНИМАНИЕ ПРИКОВАНО К ПРЕДПРИЯТИЮ АО «ИВАНОВСКИЙ ПАРАШЮТНЫЙ ЗАВОД «ПОЛЕТ». НА НЕСКОЛЬКО ВОПРОСОВ ЖУРНАЛУ «ИВАНОВСКИЙ БИЗНЕСЪ» ОТВЕТИЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮЛИЯ ПОРТНОВА.

– Юлия Владимировна, предприятие, которым вы руководите, можно сказать уникальное, вы так считаете?

– Совершенно верно. На сегодняшний день в России всего 5 предприятий, которые работают в области парашютостроения по разным направлениям. «Полет» специализируется на производстве людских парашютов. У нас достаточно стабильные позиции на внутреннем рынке. Также мы неустанно трудимся на ниве внешнего рынка. И считаем это стратегически правильным – работать на экспорт, для снижения внутренних рисков. В рамках наших возможностей ведем активную выставочную деятельность. Устраиваем демонстрационные показы, как с военными ведомствами, так и с гражданскими за рубежом. Принимаем участие во всех интересных отраслевых мероприятиях, как общероссийского, так и зарубежного формата.

– В основном предприятие «Полет» выполняет государственные заказы, имеют ли место частные заказы?

– Парашютостроение – это специализированный сегмент, и, конечно, – это государственный заказчик, потому что парашют используется, в первую очередь, в целях защиты и обороны любого государства. Конечно, есть и спортсмены, увлекающиеся парашютным спортом. И сейчас наблюдается положительная тенденция развития парашютного спорта. У людей повысился уровень жизни, появилась возможность



вкладывать свободные деньги в свое хобби. Сейчас и государственная политика направлена на то, чтобы повышать патриотическое воспитание молодежи. Идет серьезная пропаганда и популяризация парашютных видов спорта. Уже обсуждается вопрос о перспективе включения парашютных видов спорта в перечень олимпийских игр. По крайней мере об этом начали говорить!

– Как отразился финансовый кризис на вашем предприятии?

– Жить и работать в стране, которая находится в тисках финансовых санкций, и быть в стороне от этого просто не-



возможно. Кризис затронул каждого человека и каждое предприятие. Мы ограничены во всем. Прежде всего в кредитовании, ну и конечно в размещении заказов от ранее сотрудничавших с нами стран.

– Как часто требуется перевооружение предприятию, подобно вашему?

– Как и любому производственному предприятию станочный парк нужно менять каждые пять лет.

– Если бы экономическая ситуация складывалась по-другому, куда бы вы хотели устремить свои взгляды?

– Однозначно не на страны НАТО. На счет Востока... вопрос сложный – когда все текстильные компании приняли решение размещать свои заказы в Китае, мне было понятно, что нашему производству от этого станет только хуже. Этими мероприятиями мы уничтожили свою промышленность полностью, дав возможность научиться это делать китайцам, а белорусам, которые сохранили свои промышленные предприятия, дали возможность наработать на наших деньгах определенный фундамент, на котором они стали развиваться. Позиция нашего предприятия всегда была категорически против «хождения» в ту сторону. Сейчас необходима четкая и грамотная государственная политика, направленная на поддержку отечественных предприятий.

– Расскажите о вашем участии в международном форуме АРМИЯ-2015?

– На этот форум мы собирались очень быстро и с удовольствием. Площадка для демонстрации своей продукции нам показалась интересной. И мы не пожалели об участии, поскольку только посещаемость этого мероприятия была 20000 человек в день! Никогда ни одна площадка не собирала такого количества и участников, и посетителей. На нашем стенде побывало много иностранных делегаций. После выставки мы пришли к выводу, что в следующий раз стенд нужно делать намного просторнее!

В подобных мероприятиях мы участвуем только с точки зрения поддержания имиджа и не ставим цели получения конкретных заказов. Только контакты. Именно на форуме «АРМИЯ 2015» мы продемонстрировали всю мощь, открытость, и самое главное – сами для себя узнали много нового, что происходит в других отраслях.





– Сложно ли в нашем регионе найти специалистов для вашего предприятия?

– Хотелось сказать невозможно: у нас работают как приглашенные специалисты, так и удаленные в Москве, и те, которых мы вырастили за эти годы из ивановской молодежи.

– Ваших швей можно сравнить со швеями, работающими на ткацких производствах?

– Во-первых, у нас не швеи, а сборщики изделий. В их обязанности входит умение работать с конструкторской документацией. Требования к сборщикам изделий очень высокие. Отбор работников идет не только по моторике, но и по уровню интеллекта. У нас крайне жесткие требования к качеству. Это самый главный вопрос конкуренции, имиджа и безопасности. В парашютостроении в людской тематике это особенно важно. Ведь когда швеи работают на КПБ, припуск в 5 см не имеет значения, у нас же допуск 1 мм.

– Если такие серьезные требования к работе, все-таки благодаря чему они остаются работать на вашем предприятии?

– Наши сборщицы изделий получают достаточно высокую зарплату, около 40 тыс. рублей. К тому же у нас интересно работать! Существуют различные мотивационные программы для поддержки и развития каждого сотрудника. Мы умеем не только хорошо трудиться, но и живем насыщенной общественной жизнью, участвуем во всех значимых городских и областных мероприятиях.

– Основная проблема вашего сектора бизнеса?

– С точки зрения маркетинговых внешних угроз – это мировая политическая ситуация. Все страны, которые ориентированы на НАТО, нашими заказчиками являться не могут. Два года назад мы рассматривали Украину, как одного из заказчиков, сегодня все на оборот. Так же было когда-то и с Грузией.

– Как вы оцениваете вашу конкурентоспособность?

– Многие наши конкуренты уступают нам по техническим характеристикам производства продукции. По всем приведенным специалистам заключениям мы в своей отрасли – первые. Совсем недавно на чемпионате мира по парашютным видам спорта в Дубае российская сборная на нашей технике заняла призовые места. Сборная Белоруссии так же на наших изделиях успешно выступила.

– Вы сами прыгали с парашютом?

– Да, три раза. Дело в том, что когда я прыгала, я еще не была мамой троих детей. Это был безответственный поступок с моей стороны (смеется.– прим.автора). Но я хотела испытать все на себе, прочувствовать ответственность, что для моего внутреннего состояния, как руководителя, было важно. Новым сотрудникам мы предлагаем совершить прыжок, чтобы и они прочувствовали всю ответственность за дело, к которому причастны.

– Как вы относитесь к такому мнению, что руководителю нужно, как говорится «выходить в поле»?

– Положительно. Я всегда знаю не от кого-то, что происходит на предприятии. Во-первых, когда ты общаешься только с «верхушкой», возникает эффект «голового короля». Чтобы не отрываться от реалий нужно выходить на предприятие, общаться с рабочими. Я считаю глупо устраивать приемы «по вторникам с 4 до 5». Люди не должны бояться руководства. ■

ЛЕЧИМСЯ НЕВЕСОМОСТЬЮ

ОДНА ИЗ САМЫХ УДИВИТЕЛЬНЫХ СПА-ПРОЦЕДУР ПО ОЗДОРОВЛЕНИЮ ОРГАНИЗМА – ФЛОАТИНГ.

Речь идет об уникальной капсуле для глубокого расслабления. Работает она по особой методике. С помощью специального оборудования в этой «ванне» создается среда похожая на эмбриональную. Во время сеанса человек лежит в насыщенном растворе английской соли, который поддерживает тело на плаву, как в Мертвом море.

Во флоат-капсулу не проникают свет, звук и прочие сигналы окружающего мира. Создается подлинное состояние невесомости, и ощущение, будто вы летите над землей на мягком облаке. А температура воды равна температуре тела. Все это автоматически приводит к полной релаксации. Расслабляется буквально каждая мышца и связка. Чего никогда не случается ни во время сна, ни на массажном столе, ни в бассейне.

В организме активно вырабатываются «гормоны удовольствия». Как следствие, уходят стрессы, неврозы, проблемы со сном. Уменьшаются различные боли, исправляется осанка. Проходят суставные и мышечные недуги. Говорят, сеансы флоатинга помогают даже при бесплодии.

Эффект от флоатинга является накопительным и при

курсовом применении позволит вам получить потрясающий результат.

Для людей с высокими физическими и психо-эмоциональными нагрузками – бизнесменов, спортсменов – флоатинг просто находка. Не случайно, данный метод для восстановления своих сил активно используют космонавты и звезды эстрады.

Флоатинг – это та процедура, которая перевернет ваше представление о здоровом отдыхе и релаксации. Окунуться в невесомость в Иваново можно только в СПА-салоне отеля Best Western «Русский Манчестер». Приглашаем Вас испытать незабываемые ощущения здорового наслаждения от уникальной СПА-процедуры.

Хотите разделить свои впечатления от флоатинга и подарить не только себе, но и своим близким не имеющую аналогов в мире процедуру по оздоровлению организма – подарочные сертификаты отличный способ сделать это!

Подарите здоровье и новые ощущения себе и своим близким!

**С условиями приобретения услуг
Вы можете ознакомиться по телефону:
(4932) 93 -19 -79, 93-19-70**

BEST WESTERN
Русский Манчестер
Hotel



г. Иваново, ул. Бубнова, 44
Тел. +7 (4932) 93-19-79
e-mail: spa@hotelmanchester.ru
<http://www.spahotelivanovo.com/>

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

ЛЮБОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ПЕРЕД ТЕМ, КАК ОТКРЫВАТЬ СВОЕ ДЕЛО, ИЩЕТ ОТВЕТЫ НА МНОЖЕСТВО ВОПРОСОВ. ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА, ПРОЦЕССА ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА И МНОГИХ ДРУГИХ НЕМАЛОВАЖНЫХ ФАКТОРОВ ПОЗВОЛИТ ОТОБРАТЬ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.

Большим шагом к успеху станет четкое осознание того, какую именно сферу вы выберете для себя и своего предприятия. Стоит рассматривать свой бизнес с точки зрения долгосрочной политики существования, разрабатывая перспективные направления и намечая определенные этапы. Рискованность такое мероприятие имеет высокий процент, однако любой риск можно свести на «нет» путем созданию экономических противовесов.

Экономика предоставляет множество примеров бизнеса, чьи перспективы рухнули в кратчайшие сроки. Инвесторы вкладывали многомиллионные суммы в так называемые «пузыри».

Невозможно быть Нострадамусом в бизнесе. Экономическая ситуация, в большинстве случаев, никак не зависит от малого предпринимателя. Выбор бизнеса должен основываться на анализе рыночной ситуации, процессе развития экономических сфер, да и мировой экономики в целом.

Малый бизнес в мире и в России

Мировые экономические лидеры, такие как США и ведущие страны Европейского союза, отметили высокий уровень развития малого бизнеса. В первой половине 2014 года малые предприятия составляли более 50% в долевом отношении ВВП.

Ситуация в Российской Федерации отличается – внутри валовый продукт, приносимый малым бизнесом остановился на отметке в 23,6% от общего объема. Рабочие места, приходящиеся на малые предприятия, составляют 22%. Большинство финансовых аналитиков отмечают медленный рост малого



предпринимательства с отрицательной стороны. Однако есть и плюсы: в силу слабой развитости будущие предприниматели имеют отличный шанс выбрать самые перспективные направления бизнеса и получать хорошую прибыль, обусловленную отсутствием конкуренции.

Выбор перспективных сфер ведения бизнеса

Начинающий предприниматель априори желает максимизацию прибыли на начальном этапе. Голова лопается от вариантов, но они отсекаются при малейшем найденном минусе. Не стоит изобретать велосипед, выдумывая что-то новое. Такой бизнес будет иметь высокую степень риска без должной проработки информации. Экономический мир видел множество ярких представителей предпринимательского гения, но эти случаи единичны. 99% таких за-

думок приносят исключительно отрицательный баланс на банковском счете.

Идеальным вариантом для открытия предприятия станет надежная и перспективная сфера, дающая высокую вероятность успешных действий. Такая ниша даст определенные гарантии того, что предприниматель будет иметь определенный, пусть и не высокий на первых этапах, доход. Дальнейшее развитие всецело зависит от квалификации организатора.

Какой бизнес выгоден, востребован и перспективен? По статистике первой половины 2014 года к таким предприятиям можно отнести большое количество идей. Рассмотрим лучшие из них:

Вендинг – размещение торговых автоматов

Одна из разновидностей бизнеса, которой предсказывали активный рост и повышение спроса еще в 2013 году.

Активное строительство торговых и деловых центров формирует спрос на возможность приобретения быстро приготавливаемых продуктов и напитков (чай, кофе, минеральная и питьевая вода, сладости и чипсы). Привлекательность таких автоматов обусловлена отсутствием очередей и человеческого фактора, присутствующего персоналу магазинов.

Согласно приведенной статистикой РосКомНадзора 2/3 россиян, посещающих общедоступные места (торговые центры, вокзалы, аэропорты, образовательные учреждения) дорогостоящим меню кафе и ресторанов предпочитают кофе из автоматов.

Интернет-бизнес

Более 10 лет бизнес в интернете развивается семимильными шагами. Отсутствие необходимости в полной занятости владельца и крупных инвестиций привлекает множество начинающих предпринимателей. Не стоит пугаться большого количества конкурентов, так как большая часть из них не имеет системного подхода к развитию своего бизнеса и единственное, что их ждет – «каменный век» экономики.

Начинать свой бизнес можно с маленького тематического сайта или блога, открытия интернет магазина, специализирующегося либо на узконаправленном продукте, либо на оказании различных услуг и консультаций.

Посредничество в интернете

Еще один вид бизнеса, основывающегося на использовании интернета. Покупатели стали более образованными и ищут любую возможность сэкономить пару рублей на покупках. Именно это вывело рядового обывателя на международный рынок. Международные интернет магазины представляют большое разнообразие товаров из Китая, США и Европы.

Покупатели готовы платить за то, что кто-то закажет товар за него. Это освобождает его от потери времени, хотя и требует небольших затрат. Прибыль от такого вида деятельности будет полно-

стью зависеть от усидчивости исполнителя.

Продукты ручной работы

Самый перспективный бизнес для бизнесмена одиночки это рукоделие. Перспективы такого бизнеса полностью зависят от умений. В 2014 году рост количества представителей этой сферы замедлился, и его показатели стабилизировались.

В 21 веке быстро развилась мода на все необычное и, зачастую, неоправданно дорогое. Именно поэтому сфера деятельности ограничена лишь фантазией управленца.

Натуральная косметика

Еще одна мода современности – здоровье и косметика, не имеющая большого содержания «химии». Основной костяк этой сферы составляют зарубежные представители, чья продукция имеет высокую стоимость (по сути, обычная переплата за бренд).

Перспективность обусловлена возможностью организации небольшого производства натуральной косметики



и выпуск на отечественный рынок. Вложения в такие предприятия не станут ощутимым ударом по финансовому состоянию.

Магазин в шаговой доступности

Большинство продуктовых торговых точек располагаются в проходимых местах – станции городского транспорта, торговые центры и общественные места. В большинстве случаев это крупнокалиберные предприятия, тягаться с которыми не по силам малому бизнесу. Однако всегда есть возможность открыть свое дело в спальном районе, отличающемся слабой обеспеченностью бизнесом такого рода.

Для продуктовых магазинов и точек по распространению продуктов бытовой химии прогнозируются хорошие темпы роста в 2015 году. Обусловлено это тем, что в последнее время популярна застройка свободных территорий жилыми комплексами, имеющими не менее 5 жилых зданий.

Call-центр (Колл-центр)

Компании средних размеров проводят разовые акции и мероприятия для популяризации собственных продуктов и услуг. Для привлечения новых клиентов часто используются услуги колл-центров, так как не каждый представитель бизне-

са средней руки может позволить себе собственный отдел телемаркетинга. На колл-центр также часто возлагают консультации по горячей линии.

Уже много лет телемаркетинг отличается актуальностью, и в ближайшее время количественные показатели спроса на услуги такого типа не планируют изменяться. Аналитические агентства прогнозируют стабильность на ближайшие несколько лет.

Предпринимательские ниши – лидеры по показателям перспективности

Мнения многих агентств в области финансовой аналитики сходятся в некоторых пунктах и позволяют отделить от списка лучших – идеальные виды предпринимательства. Самые перспективные виды бизнеса в России согласно проведенным исследованиям:

Образование

Каждая компания стремится иметь в своей обойме высококлассных работников. Малые предприятия стараются найти уже готовых представителей в тот момент, как участники большого бизнеса могут заниматься образованием своего персонала. Именно здесь можно развить идеальное прибыльное дело.

Высококлассные бизнес-семинары, курсы саморазвития, репетиторы иностранных языков, программы по повышению квалификации сотрудников

– одна из направленностей бизнеса образовательных услуг.

Для рядового обывателя можно проводить творческие мастер-классы, курсы начального экономического образования. Для «маленьких» клиентов стоит открыть подготовительные курсы к школе, либо тематические секции.

От организатора потребуется разработка эффективной методики и квалифицированные преподаватели, либо талантливые исполнители (если речь идет о креативе и мастер-классах).

За рубежом на самообразования тратят деньги все – от мала до велика. Российский рынок таких услуг так же развивается большими оборотами и все больше людей интересуются собственным образованием.

Финансовый консалтинг

Как заработать при минимальных вложениях? Какие прогнозы валютного рынка оправдаются? В какой банк положить деньги? Где взять кредит с минимальными переплатами? На все эти вопросы могут дать ответы представители бизнеса в сфере финансового консалтинга.

Компании могут основываться на оказании услуг населению, или выбрать для себя сферу консультирования предприятий. В любом случае,

жажда денег приведет множество покупателей услуг.

Местный туризм

Гипертрофированным ростом отмечается туристическое направление. 2010 год дал старт необычной моде – путешествия по глубинкам. Многие российские отдыхающие, ранее путешествовавшие за границей, все чаще отдают свой выбор внутреннему туризму.

Побывать на ферме, засесть за гончарный станок, прокатиться на лошади по исконно русской земле – все это заманивает посетителей в среднюю полосу России. Отличный вариант для семейного бизнеса.

Производство натуральных продуктов

Наравне с вегетарианством и сыроедством все больше и больше приверженцев приобретают натуральные продукты. В связи с тем, что большинство производителей отдают предпочтение количеству, нежели качеству, покупатель стал намного чаще отказываться от ярких упаковок с непонятным содержанием.

Определенные перспективы имеют и мелкие фермерские хозяйства, производящие натуральные кисломолочные продукты, свежее мясо и другие товары. Так же высоким спросом обладают натуральные ткани, изделия из дерева и игрушки, не имеющие в составе продуктов химического распада.

Перспективность на долгие годы

Любой бизнес можно сделать перспективным. Главное желание организатора и его готовность работать ради собственной выгоды. Но стоит не забывать о том, что бездействие и самотек могут загубить даже самые перспективные идеи.

Если предприниматель обладает некой долей везения, то можно и рискнуть, попробовав себя в бизнесе, не имеющем аналогов в России. Однако практичному бизнесмену лучше занять нишу, имеющую положительную статистику. ■



КАК ПИАР ПОМОЖЕТ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ?

ПИАР НУЖЕН ТОЛЬКО АРТИСТАМ И СКАНДАЛИСТАМ! ТАК ЕЩЕ НЕДАВНО СЧИТАЛИ МНОГИЕ. И ПРЕДСТАВЛЯЛИ СЕБЕ ПИАР, КАК ЧЕРЕДУ НЕВЕРОЯТНЫХ СЕНСАЦИОННЫХ ИСТОРИЙ, ПРОИСХОДЯЩИХ С КАКИМ-ТО ЧЕЛОВЕКОМ, И ЗАСТАВЛЯЮЩИХ ОБЩЕСТВЕННОСТЬ ОТКРЫТЬ РОТ. А ЕДИНСТВЕННОЙ ЕГО ЦЕЛЬЮ МНОГО ЛЕТ СЧИТАЛАСЬ ПОПУЛЯРНОСТЬ И СЛАВА. НА САМОМ ДЕЛЕ ПИАР УЖЕ ДАВНО ПЕРЕКОЧЕВАЛ В СФЕРУ БИЗНЕСА. И ГОРАЗДО БОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПОЛЬЗУЕТСЯ У КРУПНЫХ И НЕ ОЧЕНЬ КОМПАНИЙ, СТАВЯЩИХ СВОЕЙ ГЛАВНОЙ ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ! И ПОСТЕПЕННО ИЗ СТОЛИЦЫ БИЗНЕС-ПИАР СТАЛ ПЕРЕМЕЩАТЬСЯ В РЕГИОНЫ, ГДЕ НАКОНЕЦ-ТО ПО ДОСТОИНСТВУ ОЦЕНИЛИ ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДОХОД.



Мария Тарханова, директор продюсерского центра «Останкино».

Хорошая идея, профессиональная команда, первоначальный капитал, деловая хватка, умение вести переговоры, и многие другие обстоятельства и навыки безусловно важны для начального этапа бизнеса. Но раскрутка могла бы пойти куда быстрее, если бы предприниматель ввел дополнительную статью расхода – пиар. И уж тем более это касается устоявшегося бизнеса, имеющего хороший доход, для которого бюджет, выделенный на пиар, несоизмерим с пользой от него. И совсем не важно, чем конкретно вы занимаетесь: руководите крупным предприятием, или имеете частную практику. Производство или услуги. Строительство или красота... вы все равно в плюсе. Итак, как же пиар может вашему бизнесу?

Первое – персонификация! Как говорится, народ должен знать своих героев в лицо. И это не метафора. Не зря существует понятие – «лицо компании». Для пользователя необходим проводник. А как еще он узнает о том, что вы ему предлагаете? Через персону. Доверенное лицо. Поэтому, как правило, пиарится руководитель. Он выступает экспертом в том или ином вопросе, связанным с его сферой деятельности. Например, руководитель медицинского центра дает интервью на темы: врачебные, косметологические; выражает свое мнение на тему санкций, и связанных с ними проблем с ввозом

препаратов, статистики в части здоровья населения. А так же он эксперт в области обслуживания, общения с людьми, набора персонала и других тем, где его знания и опыт будут полезны читателю или зрителю. Чем чаще он появляется в прессе и на экране, тем выше его узнаваемость. Результат – популярность. Как только у человека возникает необходимость в медицинских услугах, он ищет в интернете имя того врача, или директора, клиники которого он видел по телевизору.

Второе – доверие. Есть устоявшееся мнение среди потребителей: «Если этого эксперта показали по телевидению, значит, он точно надежный». Люди рассуждают так: плохого специалиста, не проверенного, в прессу не позовут. И если уж СМИ с ним советуется, значит, его профессиональный уровень очень высокий. А это, безусловно, привлекает к вам клиентов.

Третье – повышение гонорара. Если люди Вас знают, и отбоя от клиентов нет, можно повышать свой «ценник». Все равно пойдут именно к Вам, потому что Вас знают и Вам доверяют.

Четвёртое – связи. На съемках многих программ приглашают экспертов из разных областей. И на одном эфире могут встретиться сразу несколько полезных друг другу людей. Например, депутаты, инвесторы, бизнесмены, врачи и так далее... Есть прекрасная возможность познакомиться и договориться с нужным человеком о сотрудничестве, попросить помощи, рассказать о своих предложениях, услугах, продукте... В общем, завести полезные связи.

Сделать это можно и во время какого-нибудь мероприятия – благотворительной поездки, светского раута, спортивного праздника и т.п. Пиар предполагает Ваше активное участие в общественной жизни, благотворительности. А это значит, что круг Вашего общения расширится, а Ваш имидж станет положительным. К Вам потянутся потенциальные партнеры, спонсоры, увеличатся ваши шансы на получение различного рода льгот и тендеров.

А самое главное преимущество и польза пиара в том, что это еще и недорого! По сравнению, например, с прямой рекламой. Но гораздо более эффективно и менее агрессивно. У клиента не создается впечатления, что ему что-то «впаривают» (это обычно имеет обратный эффект, людей отталкивает натиск). Наоборот, человек сам придет и попросит взять с него деньги! ■

5 ВАРИАНТОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПАССИВНОГО ИСТОЧНИКА ДОХОДА В РОССИИ

ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЁМСЯ, ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ПАССИВНЫЙ ДОХОД? ЭТО СИСТЕМА, ПРИНОСЯЩАЯ ДЕНЕЖНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЕЕ ВЛАДЕЛЬЦУ, БЕЗ ЕГО УЧАСТИЯ. НО ДЛЯ СОЗДАНИЯ ТАКОЙ СИСТЕМЫ НУЖНО ХОРОШЕНЬКО ПОПОТЕТЬ.

Сегодня для пассивного дохода варианты без вложений появляются постоянно (без вложений денег, но не времени и сил). Люди активно интересуются ими, надеются научиться получать деньги на автомате. Конечно, реальные способы часто остаются незамеченными, так как путь к успеху не так прост. Если же серьезно подойти к рассмотрению возможных вариантов, можно отыскать несколько доступных предложений, которые наверняка превратятся в долгий, но интересный путь к материальному достатку.

Виды пассивного дохода во всем мире

Сначала стоит поставить источники пассивного дохода в список, чтобы понять, какие широкие возможности предложены людям. Причем некоторые упускают их, считая сложности непреодолимыми. Однако, с ними также можно справиться, потратив чуть больше времени.

- Сдача недвижимости;
- Банковские вклады;
- Создание сайта;
- Ценные бумаги;
- Открытие бизнеса.

Каждый из этих пунктов интересен по-своему, поэтому только подробности

помогут человеку в выборе. Все-таки такая информация гарантирует полезные подсказки, которые представит нужные данные населению. Ведь первый шаг окажется важнейшим, так что ошибаться не следует.

Сдача недвижимости

Пожалуй, обсуждая виды пассивного дохода в России, необходимо всегда сначала останавливаться на аренде недвижимости. Чаще всего это небольшие квартиры, приносящие неплохой доход владельцам. Причем семьи во многих случаях занимаются таким своеобразным бизнесом при помощи риэлтерских агентств, уменьшая затраты собственного времени.

Владение недвижимостью в стране гарантирует возможность получения неплохой регулярной прибыли. Однако мошенники не дают покоя никому, поэтому многие люди опасаются такого заработка. Ведь рисковать столь дорогостоящей собственностью не хочется никому.

Банковские вклады

Задумываясь о том, как сделать пассивный доход для своей семьи, человек начинает просматривать предлагаемые варианты. При этом им обязательно на глаза попадают различные инвестиции, давно ставшие популярны-



ми в стране. Банки регулярно вносят собственную лепту в интересные предложения, так что их нельзя оставлять без внимания.

Правда, потребуется некоторая начальная сумма, да и прибыль обычно невелика. Конечно, если есть несколько миллионов рублей, можно надеяться на стабильный доход, но такие подходы чаще всего не рассматриваются. Соответственно, подобные идеи лучше оставить только для своих детей, сделав депозит без снятия средств в течение долгого периода.

Интересно, что банковские вклады сильно страдают от инфляции. Из-за этого выбор обязательно требует рассмотрения гарантий со стороны финансовой организации.

Создание сайта

Современные примеры стабильного дохода обычно основываются на широтах виртуального пространства. Практика показывает, что при минимальных вложениях пользователям удается добиться успеха и материального благополучия. При этом создание собственного информационного сайта – наиболее доступный способ, который следует рассматривать населению.

Только нужно подготовиться к затратам времени. Просто «склепать» из шаблона посещаемый ресурс не удастся. Придется заняться заполнением информацией и продвижением. В будущем продажа мест под рекламу и партнерские программы обязательно превратятся в стабильную ежемесячную прибыль.

Ценные бумаги

Задумываясь о том, что такое пассивный доход, некоторые люди сразу вспоминают ценные бумаги. Они отлично помнят о привлекательных процентах, обещаемых некоторыми компаниями. Однако угадать светлое будущее у нового акционерного общества сложно, поэтому потребуются глубокие познания.

Инвестиции в акции и драгоценные металлы во все времена привлекало население нашей страны. Только каждому человеку следует снова задуматься о начальном капитале. Он гарантирует нужный эффект, если, конечно, не совершить ошибки при выборе, ведь именно они являются частой проблемой банкротства.

Открытие бизнеса

Последним доступным способом является открытие собственного дела. Неважно, какое образование у человека, неважно, какой начальный капитал у него имеется, в любом случае остается доступным бизнес с пассивным доходом. Он гарантирует получение дохода при минимальных затратах времени, но построение такой схемы требует серьезных усилий.



Если владелец желает исключить собственное вмешательство в руководство организации, ему потребуется огромный штат сотрудников. Наладив подобную схему, удастся оставаться на постоянном отдыхе, не беспокоясь о зарботке. Он превратится в простое пополнение банковского счета без тотального контроля и присутствия на рабочем месте.

Интересно, что полное отстранение от ведения бизнеса приводит к банкротству, о чем свидетельствуют различные примеры.

Варианты пассивного дохода без вложений – миф?

Часто люди спрашивают, как создать пассивный доход с нуля. Они отыскивают многочисленные ответы в интернете, но ни один из них не окажется полностью бесплатным. Всегда придется потратить собственное время, силы, или деньги. Через некоторое время любой выбранный способ гарантирует материальную стабильность, но ждать все равно нужно.

Если кто-то считает, что удастся сразу влиться в сложную среду, изучить всяческие подробности, начать зарабатывать, не тратя время и силы, он категорически ошибается. Пусть повсеместно возникают нереальные проекты, привлекающие «новые жертвы», но в реальности они превращаются в очередное мошенничество. Так что, надеяться на чудо не следует.

Если сделать своей целью создание пассивного дохода, всегда можно добиться успеха. Да, придется преодолеть множество препятствий, но они быстро останутся в прошлом. Главное, не бояться трудностей и добиваться желанных результатов. Из-за этого через несколько лет появится интересный источник, который обязательно удивит человека, когда-то взявшего на вооружение самую неожиданную идею. ■

ПРЕМИЯ HR-БРЕНД: ВСЕ ПЕРЕМЕНЫ – К ЛУЧШЕМУ!

ШИРОКО ИЗВЕСТНОЙ В РОССИИ И ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ ПРЕМИИ HR-БРЕНД В ЭТОМ ГОДУ ИСПОЛНЯЕТСЯ 10 ЛЕТ! ЗА ЭТИ ГОДЫ ОНА ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ОБРАЗОМ ИЗМЕНИЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, КАК ДОЛЖНЫ СТРОИТЬСЯ ОТНОШЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И СОТРУДНИКОВ. КАК РАЗВИВАЛАСЬ САМА ПРЕМИЯ, РАССКАЗЫВАЕТ КОНСУЛЬТАНТ «ПРЕМИИ HR-БРЕНД» НИНА ОСОВИЦКАЯ.



Нина Осовицкая, консультант «Премии HR-бренд»

– Как появилась премия, с чего все начиналось?

– В 2006 году само понятие «бренд работодателя» было абсолютно новым для российского рынка, в то время как на английском было опубликовано уже несколько книг о HR-брендинге. Мы видели, что есть компании-лидеры, имеющие интересные эффективные практики, важно было распространить их в профессиональном сообществе. «Премия HR-бренд» отлично решила эту задачу: ведь она позволяет определить лучшие проекты, дать им признание, создает возможность обмена опытом.

– Номинации премии несколько раз менялись, почему было решено отказаться от отраслевого разделения?

– Действительно, сначала мы придерживались отраслевого принципа, выбирая лучшие проекты среди компаний, работающих в одном секторе рынка, но вскоре стало понятно, что у такого подхода есть серьезные недостатки. Пред-

ставьте себе: в сфере IT подали заявки Google, Microsoft и несколько молодых локальных российских компаний. Конечно, основная борьба будет идти между лидерами рынка, а сравнительно небольшие и неизвестные компании в такой ситуации почти не имеют шансов. Поэтому было принято решение исходить из географии реализации проекта.

– Какие сейчас представлены категории?

– Сегодня основные номинации выглядят так:

«СТОЛИЦА», «СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА», «РЕГИОН», «ФЕДЕРАЦИЯ» и «МИР».

При этом в каждой номинации определяются победители первой, второй и третьей степени.

– Всем ли компаниям удастся определить свою нишу в представленных категориях?

– Большинство глобальных организаций выбирает номинацию «МИР», а крупные российские работодатели, ориентированные на несколько регионов одновременно, соревнуются в номинации «ФЕДЕРАЦИЯ» (она традиционно является самой высоко конкурентной). В локальных категориях больше шансов на победу у небольших и недавно созданных компаний. Например, один из победителей 2014 года в номинации «СТОЛИЦА» – рекламное агентство «Action» с численностью сотрудников около 270 человек.

– Почему были добавлены специальные номинации, и чем обусловлен именно такой выбор?

– Специальные награды в рамках Премии учреждают наши партнеры, чтобы привлечь внимание бизнес-сообщества к той или иной теме, изучить и выделить лучшие практики, а также для продвижения ценностей своего бренда. Очень успешным стал опыт компании «ВымпелКом» (Билайн), два года подряд награждавшей лучшие практики повышения клиентоориентированности сотрудников. Во второй год число проектов по этой теме выросло более, чем в три раза, их профессиональный уровень существенно повысился. Фокус на клиента, его удовлетворенность и даже счастье – один из заметных трендов в проектах 2014 года.

– Появятся ли в этом году новые специальные премии?

– Очень рада сообщить, что в этом году будет вручаться очень важная награда – «Большое сердце», специальный приз за социально значимые проекты, учрежденный компанией Yum!Brands. ■

10-я юбилейная Премия HR-бренд

Станьте участником
десятой юбилейной «Премии
HR-бренд»!

По вопросам участия
обращайтесь по адресу:
premia@hrbrand.ru



www.hrbrand.ru

ТОРГОВАТЬ НЕЛЬЗЯ ЗАКРЫТЬ

НА КОНЕЦ 2014 ГОДА ОБЪЕМ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РФ ДОСТИГ 683 МЛРД. РУБ. И ХОТЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ТЕМПЫ РОСТА ЭТОГО СЕГМЕНТА НЕСКОЛЬКО СНИЗИЛИСЬ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, Е-COMMERCE ПРИВЛЕКАЕТ К СЕБЕ ВСЕ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ И СО СТОРОНЫ БИЗНЕСМЕНОВ, И СО СТОРОНЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, И СО СТОРОНЫ ВЛАСТЕЙ. В ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ ЧИНОВНИКИ ПОДГОТОВИЛИ НЕСКОЛЬКО ЗАКОНОПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПОВЛИЯТЬ НА ЭТОТ РЫНОК. ЧТО ИМЕННО ИЗМЕНИТСЯ, КАКОВЫ БУДУТ НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ ЖУРНАЛУ «ИВАНОВСКИЙ БИЗНЕСЪ» РАССКАЗАЛА СТОЛИЧНЫЙ АДВОКАТ НАТАЛЬЯ БЕРЕЗИНА.

Главное громкое событие этого лета – это инициатива Роспотребнадзора блокировать сайты онлайн-магазинов и интернет-агрегаторов, если они не будут предоставлять покупателям информацию о товаре и продавце. Соответствующие поправки к Закону «О защите прав потребителей» и Кодексу об административных правонарушениях были опубликованы в июле на сайте regulation.gov.ru. Чиновники пояснили, что это связано с появлением большого количества недобросовестных игроков на рынке.

На мой взгляд, данные требования на интернет-магазины распространяются и сейчас согласно действующему законодательству – текущему закону «О защите прав потребителей», постановлению Правительства «Об утверждении правил продажи товаров дистанционным способом», закону «О рекламе» и другим нормативным актам. Однако, как часто бывает в нашей стране, соблюдают у нас законы далеко не все. Крупные игроки обычно работают по «белой» схеме, а мелкие – по «серой» или иногда совсем по «черной». Данные поправки ставят своей целью ужесточить наказание за нарушения в сфере торговли через интернет. Ведь блокировка раскрученного сайта, в рекламу которого были вложены большие деньги, может поставить бизнес под угрозу. Как мне кажется, чиновники надеются, что страх заставит предпринимателей работать в рамках правового поля.



Наталья Березина, адвокат

Принятие соответствующих поправок для потребителей – один сплошной плюс. При совершении покупок через интернет Вы точно будете понимать, какой товар заказываете, где, кем и из чего он произведен. А в случае, если Вас обманут, Вы сможете добиться закрытия этого ресурса. Таким образом, процесс онлайн-покупки станет максимально прозрачным и безопасным.

Что же касается бизнеса, от этого решения могут пострадать небольшие компании, которые работают не напрямую с производителем, а с посредниками, которых в цепочке мо-

жет быть 5-6, поэтому, информацией о товаре они могут владеть не в полной мере.

Также принятие соответствующих поправок может вызвать временные сложности у сайтов-агрегаторов, которые не торгуют собственным товаром, а предоставляют информационную площадку для множества интернет-магазинов.

Впрочем, по-моему, добросовестные продавцы сильных трудностей не испытывают, поскольку и сейчас указывают на своих сайтах всю необходимую информацию. Они дорожат своей компанией, ее репутацией, поэтому неукоснительно соблюдают закон. А недобросовестные продавцы, которые зачастую торгуют не растоможенным товаром, вряд ли испугаются введения поправок. В случае если у них заблокируют один сайт, они быстро создадут другой, поскольку больших денег на создание ресурсов они не тратят, их интересует только сиюминутная выгода.

Еще одно громкое событие этого лета – это проект поправок Минфина в закон о применении ККТ. Согласно документу, кассовые аппараты должны накапливать и передавать фискальную информацию в налоговые органы онлайн. Все чеки с 2016 года ККТ необходимо будет делать как в бумажной, так и в электронной форме, направлять информацию в налоговые органы в электронном виде, а также пересылать чек в электронном виде покупателю по его запросу.



Таким образом, по новым правилам появится необходимость пользоваться услугами Оператора Фискальных Данных (ОФД) для передачи данных в ФНС. Однако будет упрощена процедура регистрации ККТ.

И самое главное – предлагается обязать использовать ККТ при безналичных расчетах. Законопроект предлагает фискализировать не только наличные, но и «электронные средства платежа», в том числе при расчетах в сети «Интернет». Таким образом, вместо того, чтобы отменить имеющуюся сейчас в 54-ФЗ избыточную норму о применении ККТ при «расчетах с использованием платежных карт», законопроект наоборот ее расширяет.

Зачем нужна дополнительная нагрузка на бизнес – непонятно. И еще неясно, как это сочетается с мерами по стимулированию развития малого и

среднего бизнеса, о которых в последнее время много говорится. Ведь еще недавно Президент РФ по итогам Госсовета по вопросам развития малого и среднего бизнеса сделал поручение подготовить и представить предложения «по отмене обязательного применения контрольно-кассовой техники при расчетах платежными картами в интернет – ресурсах».

И напоследок ложка меда. Владимир Путин подписал закон о «праве на забвение» в интернете. Теперь поисковики обязаны будут удалять ссылки по требованию граждан. В законе говорится, что оператор поисковой системы по требованию заявителя обязан прекратить выдачу сведений об указателе страницы сайта в сети «Интернет», позволяющих получить доступ к информации о заявителе, распространяемой с нарушением законодательства, недостоверной, а также неактуальной.

«Исключение составляет информация о событиях, содержащих признаки уголовно наказуемых деяний, сроки привлечения к уголовной ответственности по которым не истекли, и информация о совершении физическим лицом преступления, по которому не снята, или не погашена судимость», – говорится в сообщении на сайте Кремля.

Это значит, что, если про Вас как руководителя компании есть какая-то информация, порочащая Вашу честь, достоинство, деловую репутацию, Вы можете потребовать ее удалить. Мне кажется, это положительно скажется на Вашем бизнесе. Закон вступит в силу с 2016 года, поэтому у Вас есть время найти в интернете статьи, которые бы Вы хотели удалить. А еще лучше – позаботиться о том, чтобы про Вас в интернете, на телевидении, радио, в газетах и журналах появлялась только позитивная информация. ■

НОВОСТИ РЕГИОНА

Для начинающих предпринимателей будут действовать «налоговые каникулы»

Разработаны проекты законов Ивановской области о введении на территории региона двухлетних «налоговых каникул» для начинающих предпринимателей. Введение «налоговых каникул» является одной из мер налогового стимулирования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Напомним, что с 1 января текущего года вступили в силу изменения в Налоговый кодекс Российской Федерации, предоставляющие субъектам Российской Федерации право устанавливать налоговую ставку в размере 0% для налогоплательщиков упрощенной и патентной систем налогообложения – впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и научной сферах.

В настоящее время в соответствии с поручением Губернатора Ивановской области Павла Алексеевича Конькова соответствующие проекты законов Ивановской области разработаны.

Индивидуальные предприниматели будут вправе приме-

нять нулевую налоговую ставку в пределах двух календарных лет со дня их государственной регистрации. При этом необходимо одновременное соблюдение следующих условий:

- применение упрощенной или патентной системы налогообложения;
- гражданин должен быть зарегистрирован как индивидуальный предприниматель впервые;
- осуществление индивидуальным предпринимателем деятельности в производственной, социальной или научной сфере, при этом следует отметить, что деятельность в указанных сферах должна быть для предпринимателя основной – доля дохода от нее должна составлять в общем объеме доходов предпринимателя не менее 70 процентов.

Необходимо отметить, что право на применение «налоговых каникул» может быть реализовано до 1 января 2021 года.

Введение «налоговых каникул» позволит создать условия для повышения предпринимательской активности в регионе, расширения налоговой базы в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства за счет увеличения количества субъектов предпринимательской деятельности и позволит в перспективе увеличить налоговые поступления в бюджет области. ■

Ивановская компания прошла экспертизу на получение льготного займа

По итогам проведения комплексной экспертизы получено положительное заключение о софинансировании Фондом развития промышленности проекта производства флисового трикотажного полотна ивановской компании «Протекс» путем предоставления займа в объеме порядка 300 млн рублей.

Проектом, который участвует в программе «Проекты импортозамещения», предусмотрена организация серийного производства флисового трикотажного полотна из полностью ориентированных нитей с кручением, сформированных из расплава полиэтилентерефталата. Флисовое полотно используется для изготовления покрывал, пледов, одеял, подкладочных материалов, спортивной одежды, детских вещей, а также при производстве обивки для мебели, одежды для домашних животных, игрушек.

Сегодня все производство полотна подобного качества находится за пределами России, после запуска производства компания планирует занять около 6,5% российского рынка. Кроме того, предполагается наладить экспорт до 15-17% произведенной предприятием текстильной продукции.

Начало продаж первой продукции запланировано на 2016 год с постепенным ростом целевых показателей объема производства до 3,6 млн погонных метров на 825 млн рублей в год.

Ряд ивановских предприятий в настоящее время проводят корректировку поданных заявок и также будут участвовать в конкурсном отборе на софинансирование проектов Фондом развития промышленности. В фонд поступило 8 заявок от компаний Ивановской области. Общая сумма запрашиваемого льготного заемного софинансирования по этим проектам – 2 765 млн рублей. Наибольшее количество заявок – три – поступило на реализацию проектов в легкой промышленности.

Напомним, что фонд предоставляет целевые займы по ставке 5% годовых для проектов, направленных на внедрение передовых технологий, создание новых продуктов или организацию импортозамещающих производств по четырем категориям. Займы предоставляются на условиях софинансирования, сумма займа не может превышать 30-70% бюджета проекта в зависимости от выбранной программы.

Подробная информация для заявителей доступна на сайте фонда (<http://www.rftr.ru/declarant/>). ■

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова вошел в ТОП-100 ведущих университетов стран BRICS

В июле 2015 года были подведены итоги международного рейтинга университетов стран БРИКС – QS Rankings: BRICS 2015. РЭУ им. Г.В. Плеханова, поднявшись на 9 позиций, занял 91 место среди ведущих университетов Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки. Всего рейтинг включает 200 ВУЗов, из них 53 – из России.

Стоит отметить, что в ТОП-100 входят всего 20 российских ВУЗов.

По словам Ректора РЭУ им. Г.В. Плеханова Виктора Ивановича Гришина: «Всего за год РЭУ поднялся с 100 позиции до 91-й. А начинали мы свое движение в рейтинге BRICS, два года назад в 2013 году, с 110 позиции. При этом среди российских ВУЗов мы входим в ТОП-20 и поднялись с 20 позиции в прошлом году на 18-ю позицию в 2015 г. Высокий результат Российского экономического университета

им. Г.В. Плеханова обусловлен целенаправленной работой по повышению уровня качественного образования и привлекательности образовательных программ для абитуриентов».

«Высокий уровень образовательных программ в нашем Университете подтверждается тем фактом, что практически все наши выпускники устраиваются на престижную работу в течение полугода после окончания ВУЗа» – сообщила нашим журналистам директор Ивановского филиала, доктор философских наук, профессор Арефьева Нина Тимофеевна. ■



Нина Арефьева

Продолжается прием заявок от предпринимателей региона на получение господдержки

Продолжается прием заявок на получение господдержки по подпрограмме «Развитие малого и среднего предпринимательства» программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Ивановской области» на 2014-2018 годы.

В настоящее время поддержка предоставляется на субсидирование части затрат (до 50%, но не более 1,5 млн рублей), связанных с приобретением за счет собственных средств оборудования в целях создания, развития, модернизации производства, и на субсидирование части затрат на уплату первоначального взноса (аванса) при заключении договора лизинга – до 80% фактически уплаченного первоначального взноса, но не более 30% от общей суммы лизинговых платежей и не более 1 млн рублей. Также субсидии могут быть предоставлены на уплату части процентов по лизинговым и кредитным договорам на приобретение оборудования – до 80% от суммы процентов, уплаченных по кредитному договору, но не более 3 млн рублей.

Претендовать на получение субсидий могут индивидуальные предприниматели и организации, не имеющие задолженности по налогам и сборам, а также по страховым взносам в Пенсионный фонд РФ и в Фонд соцстрахования РФ.

При этом размер среднемесячной заработной платы работников субъектов малого и среднего предпринимательства за 3 месяца, предшествующих месяцу подачи заявки, должен быть: для тех, кто осуществляет свою деятельность в областном центре, не ниже 1,5-кратной величины прожиточного минимума; не ниже 1,25-кратной величины про-

житочного минимума – для тех, кто работает в городских округах и городских поселениях региона, кроме города Иваново; не ниже величины одного прожиточного минимума – в остальных случаях.

Основным условием оказания финансовой поддержки является создание дополнительных рабочих мест.

С более подробной информацией можно ознакомиться на сайте регионального департамента экономического развития и торговли, а также обратившись в отдел развития малого и среднего предпринимательства по телефонам: 32-40-95, 30-44-34, 32-85-04 и по адресу: г. Иваново, пл. Революции 2/1, каб. 332. ■



КАК ЗАСТАВИТЬ ПАРТНЕРА ПОДПИСАТЬ ДОГОВОР НА ВЫГОДНЫХ ДЛЯ СЕБЯ УСЛОВИЯХ. СОВЕТЫ МОСКОВСКОГО ПСИХОЛОГА МАРИНЫ АСТАФЬЕВОЙ.

КАЖДЫЙ ДЕЛОВОЙ ЧЕЛОВЕК ЗНАЕТ, НАСКОЛЬКО ВАЖНО В РАБОТЕ УМЕНИЕ ЗАСТАВИТЬ ПАРТНЕРА ПО БИЗНЕСУ ПОДПИСАТЬ ДОГОВОР НА ВЫГОДНЫХ ДЛЯ СЕБЯ УСЛОВИЯХ! ЕСЛИ ВЫ ЭТО ДЕЛАЕТЕ С ЛЕГКОСТЬЮ, ТО ВЫ НЕ ТОЛЬКО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, НО И ОБЯТЕЛЬНОЙ ЧЕЛОВЕК, ХОРОШИЙ ПСИХОЛОГ, АКТЕР, И ОРАТОР. ВЕДЬ ИМЕННО ВСЕМИ ЭТИМИ КАЧЕСТВАМИ НАДО ОБЛАДАТЬ, ЧТОБЫ СУМЕТЬ УБЕДИТЬ ЧЕЛОВЕКА В ТОМ, О ЧЕМ ОН СОВСЕМ НЕ ДУМАЛ МИНУТУ НАЗАД!



Подписание договора сродни публичному выступлению. Это и переговоры, и презентация, и, наконец, непосредственно, сам обмен подписями. И, как к любому выступлению, к подписанию договора надо готовиться заранее. Помните, чтобы убедить собеседника, ваша речь должна быть содержательной и доступной. Используйте как можно больше примеров, фактов, не забывайте о наглядных пособиях, и, конечно, паузы для осмысления.

Важно с самого начала заинтересовать партнера! Важнейшим аргументом является выгода. Не тяните, а сразу объясните, почему он вообще тратит свое время на вас, в чем его интерес. Но помните, что внимательно и продуктивно слушать возможно только 15-20 минут, затем внимание слабеет. Поэтому, все самое важное вложите в первую часть вашего выступления.

Предложения должны быть короткими, тирады неуместны при заключении договора, это не соревнования по красноречию, 5-6 слов в предложении, не больше. Важен темп речи, скорость 110 слов в минуту, это именно та скорость, которая хорошо и качественно записывается мозгом.

Важно, в каком месте вы будете вести переговоры. Для вас, конечно, наилучшим вариантом был бы ваш офис, это родная, привычная для вас территория. Но не забывайте, чтобы убедить человека, его нужно уважать. Поэтому, если он предложит встретиться на нейтральной территории, то соглашайтесь, чтобы он не подумал, что вы его заманиваете в ловушку.

Ни в коем случае не предлагайте алкоголь в начале беседы, это насторожит вашего партнера, он будет думать, что вы хотите усыпить его бдительность. Бодрящие или прохладительные напитки – лучший вариант. И не забывайте деловой этикет – за счет платит тот, кто по договору впоследствии получает деньги. И если договор будет все-таки подписан, то тогда уже можно и распить бутылочку вина в честь этого.

Продумайте одежду, в которой пойдете на переговоры, она не должна отвлекать и раздражать партнера, лучше придерживаться темных и пастельных тонов, не должно быть и украшений. Хотя у женщин допустимы кольца и шейный платок.

Ваши поза и жесты должны выказывать вашу уверенность, но при этом не демонстрируйте превосходство. Запомните три простых правила: не держите руки в карманах, не прячьте их за спиной и не занимайте их посторонними предметами. Руки – ваши помощники, они должны быть единым целым с вашими мыслями. Не допускайте в движениях излишней суеты, но и памятником при этом быть не надо. Естественность – главное правило, просто будьте собой.

Завершая речь, скажите что-нибудь приятное, позитив в финале надолго останется в памяти вашего компаньона. Не торопитесь с ответом и сами не делайте поспешных решений, даже если ответ у вас наготове, сделайте паузу, чтобы вас не сочли легкомысленным и чересчур заинтересованным в сделке.

Чтобы понравиться партнеру, проявите интерес не только к его бизнесу, но и к нему самому. Вполне уместно спросить о родителях, жене, детях. Будьте хорошим слушателем, искреннее внимание – один из лучших комплиментов человеку, не перебивайте, задавайте те вопросы, на которые приятно будет отвечать вашему партнеру.

Любимый прием психологов – двойная связка, когда мы даем человеку выбор, которого у него нет. Например, «Мы подпишет договор прямо сейчас, или после перекуса?» Для нас значения не имеют эти 15-20 минут, а у человека есть выбор, как ему кажется, но он уже запрограммирован на подписание договора. Но все-таки в погоне за результатом, помните, что подписание договора – это не война, где все методы хороши. И если вас настигла неудача – это не значит, что вашему бизнесу пришел конец, это опыт, который вы приобрели, это ошибки, которые вы исправите, и следующий договор обязательно будет подписан! ■



РЕКЛАМНАЯ ФИШКА

ФЕСТИВАЛЬ РЕКЛАМЫ
ГЛАВНЫЙ ПРИЗ - ЗОЛОТОЙ СЛИТОК

ПРИЕМ ЗАЯВОК

ДО 18 СЕНТЯБРЯ

принимаются рекламные проекты, реализованные
на различных рекламных носителях с сентября 2014 года

Золото тому — кто постарается!



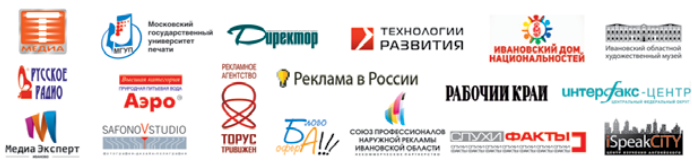
fishka.chastnik.ru
936-936
fishka@chastnik.ru



ОРГАНИЗАТОРЫ:



ЗОЛОТЫЕ ПАРТНЕРЫ:



СТОИТ ЛИ ЗАКЛЮЧАТЬ ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КИТАЕМ?

СЕГОДНЯ ВЯД ЛИ НАЙДЁТСЯ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ НЕ ЗНАКОМ С ТОЙ ИЛИ ИНОЙ КИТАЙСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ. А КАК ИЗВЕСТНО, ЕСЛИ ПРИОБРЕСТИ ТОВАР НЕПОСРЕДСТВЕННО У ПРОИЗВОДИТЕЛЯ, ТО РАСХОДЫ БУДУТ МИНИМАЛЬНЫМИ. ВАЖНО ЛИШЬ НАЙТИ ХОРОШЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ САМЫЕ ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ.

Ранее китайские товары у многих вызвали только негативные эмоции по причине не самого высокого качества. Однако теперь ситуация в корне изменилась. Теперь производители стараются выпускать свою продукцию более качественно. Причём по продолжительности эксплуатации китайская продукция не уступает любым другим товарам от мировых брендов.

В Китае действуют не только местные предприятия, здесь также расположены заводы от многих мировых компаний. Взять, к примеру, такую известную торговую марку, как Apple. За разработку продукции отвечают специалисты, однако, сборочный процесс осуществляется именно в Китае. Также в качестве примера можно рассмотреть корейскую компанию Samsung. Всемирно известные телефоны данной компании тоже собираются на китайской территории.

В настоящее время уже большое количество компаний ведёт активное сотрудничество со Страной восходящего солнца. Это позволяет существенно экономить на затратах и предлагать покупателям самые приемлемые цены.

Бизнес без вложений – разве это реально?

Каждого начинающего бизнесмена может волновать вопрос, как сделать бизнес с Китаем на перепродаже без вложений? Одним из самых простых вариантов для налаживания бизнеса является Дропшипинг. К тому же он очень популярен и практически не тре-

бует каких-либо вложений.

В чём его суть? Если по-простому – это налаживание прямых поставок. Данный вид деятельности на территории России начал развиваться недавно вместе с тем как начали появляться интернет-магазины.

Весь принцип заключён в следующем. К примеру, у вас имеется интернет-площадка. Клиент, зайдя на неё, делает свой заказ, оплатив его. Далее, вам предстоит найти интересующий клиента товар у вашего партнёра из Китая и приобрести его за меньшую стоимость. После этого партнёр отправляет товар на адрес клиента.

Все что потребуется – это найти хорошего партнёра. Можно заключить договор непосредственно с производителем, либо каким-нибудь зарубежным интернет-магазином. Никто ничего не теряет, а вдобавок каждый получает свои законные проценты от совершаемой сделки.

Стоит только прояснить один момент. Если делать заказы на сумму не превышающей 1000 евро, то таможенный сбор и прочие выплаты не грозят. Однако, если вы имеете дело с более крупными заказами, то придётся оформить соответствующие бумаги и платить налоги.

Односторонние сайты – тоже вариант?

Помимо дропшипинга имеется ещё один вариант того, как начать бизнес с Китаем находясь в России. Суть данного варианта заключается в том, что для каждого типа реализуемой продукции создаётся только один интернет-ре-

сурс. По-другому его можно назвать торговой интернет-площадкой.

Как правило, такие сайты отличаются очень красивым, стильным и хорошо продуманным дизайном. Здесь учтена каждая деталь и имеются громкие заголовки. Многие идут на всевозможные уловки, в разумных пределах, чтобы покупатель нажал на заветную кнопку «купить».

Такой вариант хорош в силу особенности продвижения реализуемого товара. На практике уже доказан тот факт, что если продаётся какой-то единичный товар (телевизор, холодильник и прочая техника) со скидкой, то его приобретут охотнее, чем пять таких товаров с той же скидкой. При наличии большого выбора, что бывает при посещении интернет-магазинов, покупатель может, в конечном итоге, ничего не выбрать. На односторонних сайтах клиент не растеряется, поскольку перед ним только один вид товара с соответствующей информацией.

Для ведения такого, скажем, мини бизнеса потребуется выбрать какую-либо конкретную продукцию. Причём она должна не только вызывать интерес у покупателя, но и быть нужной ему. Таким образом, понятно, что телевизор вряд ли можно успешно реализовать таким способом, поскольку его можно купить практически в любом месте.

Потом нужно подумать над созданием самого сайта. Если нет знаний и умений, то можно воспользоваться услугами соответствующих компаний. В результате можно получить хороший интернет-ресурс с качественным информационным контентом.



Также нужно будет решить все вопросы, связанные с доставкой товара до покупателя. Будет это почтовая служба, доставка через курьеров или же потребуются привлечь какую-нибудь транспортную компанию.

Необходимо задуматься о привлечении посетителей на сайт. Для этого хорошо работает реклама, которая размещена в социальных сетях или в поисковых службах. Здесь потребуются вложить определённую сумму, чтобы бизнес на китайских товарах через односторонники начал работать.

Что можно продавать?

Самый главный вопрос, который мучает всех, кто задумался налаживанием торговых отношений с Китаем – это «что продавать»? Стоит обратиться к статистике, а она показывает, что лидером среди всех продаж в последнее время являются планшеты. И уже после них идут компьютерные комплектующие. Ещё ниже позицию держат обувь, одежда, постельное бельё и различные аксессуары.

Таким образом, видно, что проблем с определением своей ниши не существует. Однако нужно ещё протестировать её на предмет прибыльности. И если по истечении периода времени продажи не уменьшились, а даже оборот увеличились, то выбор ниши оказался удачным и беспокоиться не о чем. В противном случае придётся искать какую-нибудь другую продукцию. Рассмотрим, на каких ещё товарах из Китая можно заработать.

Новинки и инновации

Прогресс в нашем современном мире не стоит на месте. Технологии развиваются, появляются все новые интересные идеи. В этот момент в продаже могут появиться новинки, аналогов которых ещё не существует. На любую новинку имеется большой спрос. К тому же количество такого товара ограничено, а это побуждает многих покупателей к действию.

Только стоит помнить, что как только новинки разойдутся по всему рынку, их стоимость снизится. Обычно на это

уходит полгода, возможно, чуть более. Поэтому очень важно, вовремя среагировать.

Бизнес на новинках скорее пригоден для накопления стартового капитала, а для получения стабильного дохода используют только те товары, на которые отличаются постоянным спросом.

Товары россыпью

Пусть никого не смущает такого рода схема – при грамотном подходе рентабельность существенная. Для этого покупается оптовая партия россыпного товара, который уже потом на месте расфасовывается в мелкую тару, брэндируется (если это возможно) и потом продаётся в розницу.

При правильном подходе при расфасовке, упаковыванию, налаживанию удобной доставке до клиента, проведении маркетинга можно существенно повысить рентабельность.

К данной категории продукции можно отнести парфюмерию, косметику, духи, сушёную рыбу, семечки и прочее. Здесь также стоит учесть, на что имен-



но имеется спрос в каком-либо конкретном городе.

Мелочь, а приятно

Кто-нибудь задумывался, сколько в Китае может стоить та или иная мелочь, когда она срочно необходима? Это вряд ли, а между тем такая продукция обходится в доли центов при оптовой закупке. Все, что необходимо, чтобы организовать бизнес – это большие оптовые поставки мелочных товаров.

У каждого человека существует свой порог минимальной суммы. Для кого-то она равен 1 доллару или евро, для большинства россиян он может составлять и 100-200 рублей. При этом сильно обращать внимание на небольшую стоимость в данном случае никто не станет. А искать место, где приобрести какую-то мелочь дешевле, только себе в убыток в плане экономии времени.

Такой мелочью может являться любой вид одноразовой продукции: посуда, домашние тапочки, средства по уходу за личной гигиеной, расходные материалы, упаковочная тара, некоторые виды аксессуаров, шампуни, сувениры и многое

другое. Все это можно приобрести в Китае с последующей перепродажей, что принесёт хороший доход.

Где вы поставщики?

Решая вопрос, как заработать на продаже товаров из Китая, не менее важным является поиск надёжного поставщика. А в этом деле очень хочется обойтись без ошибок. Поэтому данному вопросу стоит уделить максимум внимания. Существует несколько способов найти поставщиков:

1. использовать Интернет;
2. международные выставки;
3. личная явка в Китай.

Первый способ является самым простым – не придётся куда-то идти. Не выходя из дома можно найти всю необходимую информацию касательно поставщика, его продукции. Также через всемирную сеть можно связаться с ним, обсудить некоторые тонкости и заключить договор. Однако при всей лёгкости это не самый надёжный способ, поскольку можно получить «кота в мешке». Даже имеющие фотографии ничего не смогут поведать.

Второй способ подразумевает посещение различных выставок, которые проводятся в любом крупном городе. Перед тем, как делать заказ, можно встретиться непосредственно с производителем, либо с доверенными лицами различных компаний. При этом можно даже ознакомиться с продукцией и ощупать её. Если всё устраивает, то можно приступать к заключению договора.

Третий способ является самым действенным. Поскольку можно не только найти какого-нибудь производителя, но и лично посетить производственные места, ознакомиться с технологиями производства, в каких объёмах производится продукция и из какого сырья, а также решить многие другие вопросы.

Как итог

Действительно ли выгодно налаживать бизнес с Китаем? Ответ однозначен – да и это лишний раз доказывают многие люди, которые так и поступают. Причём необязательно владеть большим стартовым капиталом, как уже было рассмотрено, можно обойтись самыми минимальными вложениями. ■



БИЗНЕС-ПОЕЗДКА 15-25 октября 2015 года

“Китай: новые Возможности”

(Гуанчжоу – Шеньжень – Гонконг – Макао)

Образовательный центр «Знание. XXI Век» при поддержке Журнала «Ивановский бизнес», ПАО «Промсвязьбанк», Юридического бюро «Лебедева, Гущина и партнеры», Туристического агентства «Полосатый рейс» в рамках программы развития внешнеэкономических связей организует бизнес поездку в Китай

В программу входит:

- семинар «Основы внешнеэкономической деятельности» (г. Иваново);
- семинар «Особенности ведения бизнеса в Китае»;
- посещение самой крупной в мире промышленной выставки «Кантонская ярмарка экспортных товаров» в Гуанчжоу;
- посещение логистической компании, знакомство с особенностями организации поставок из Китая;
- посещение Китайских производств (по запросам);
- незабываемые экскурсии, знакомство с культурой, традициями и экзотической кухней.
- посещение деловых и торговых центров в Гонконге и Шеньжене

КАНТОНСКАЯ ЯРМАРКА – крупнейшая в Китае по масштабам и самая полная по ассортименту товаров, одна из известнейших в мире.

Осенняя 118-я Кантонская ярмарка 2015 пройдет уже в 118-й раз (15-19 октября).

Десятки тысяч производителей и поставщиков в категориях: машиностроение, электроника, ИТ-продукты, электротехника, оптические технологии и силовые машины, кабели, металлические изделия и заготовки, соединители и фурнитура, аудио- и видеоаппаратура, бытовые приборы, строительные материалы, санитарное оборудование и др.



КОЛИЧЕСТВО МЕСТ ОГРАНИЧЕНО.

По вопросам участия обращайтесь по тел.: 8-903-632-88-86; 8-920-675-09-30



ИГУМЕН ВИТАЛИЙ (УТКИН),
Руководитель Отдела по взаимоотношениям Церкви и общества Иваново-Вознесенской епархии

ПРО ВАРГУ-РАЗБОЙНИКА, ЧАСОВНИ И ЯРМАРКУ

В ПРЕДЫДУЩИХ НОМЕРАХ МЫ РАССКАЗАЛИ О СТРОИТЕЛЯХ И СТАРОСТАХ УСПЕНСКОГО ХРАМА ГОРОДА ИВАНОВО-ВОЗНЕСЕНСКА (НЫНЕ – УСПЕНСКИЙ КАФЕДРАЛЬНЫЙ СОБОР). СЕГОДНЯ МЫ ПОГОВОРИМ О ТОМ МЕСТЕ, ГДЕ В 1834 – 1843 ГОДАХ ОН БЫЛ ПОСТРОЕН.

Территория Успенского собора располагается между улицей Смирнова и Варгинским оврагом.

Название оврага происходит от Варгина ручья, протекающего по его дну. Ручей имеет в длину около двух километров. Он начинается в районе 3-й Южной улицы, затем от улицы Постышева течет в сторону улицы Смирнова.

Ниже храма Царственных страстотерпцев Успенского монастыря ручей резко поворачивает направо. Здесь в него впадает другой, безымянный ручей, текущий по оврагу параллельно улице Смирнова. Образовавшаяся в результате небольшая речка некогда называлась Сластиха или Мозголиха. Она впадает в Увось.

Если взглянуть на современную карту города Иваново в районе Варгинского оврага, то мы увидим интересную особенность. Параллельно Варгину ручью до его поворота идут Варгинский переулок, 2-я и 3-я Варгинские улицы. Но, при всем желании, 1-ю Варгинскую улицу нам найти не удастся. Оказывается, что в 1967 году она была переименована в улицу Колесанова. В сторону Варгиного ручья ведут целых три Ручейных улицы.

Откуда же ручей получил своё название?

Существует легенда, будто бы некогда в овраге жил разбойник по имени Варга. Он промышлял на Кохомской дороге. Так ли это – неизвестно.

Вокруг оврага рос густой лес. На берегу Варгина ручья издавна существо-

вали родники, вода которых славилась своим вкусом и чистотой.

В XVIII веке на левом берегу Варгинского оврага возникает Успенское православное кладбище. Затем на этом же берегу, но чуть ниже по течению ручья появляется кладбище старообрядческое.

В этом году вышла книга С.Кузьмина и М.Смирнова «Территория покоя», где говорится, будто бы значительная часть православного кладбища находится под проезжей частью улицы Смирнова. Здесь же написано, будто бы территория дореволюционного старообрядческого кладбища попала почти целиком в ограду собора.

Это не так.

При работах по благоустройству территории Успенского кафедрального собора были обнаружены следы старой ограды, которая проходила практически там же, где и сейчас. Эта старая ограда была сооружена старостой Успенского храма Николаем Терентьевичем Щаповым.

Что касается старообрядческого кладбища, то место его расположения четко обозначено на плане Иваново-Вознесенска 1915 года. Оно начиналось по берегу Варгинского оврага значительно ниже поворота ручья, далеко восточнее нынешнего храма Царственных страстотерпцев.

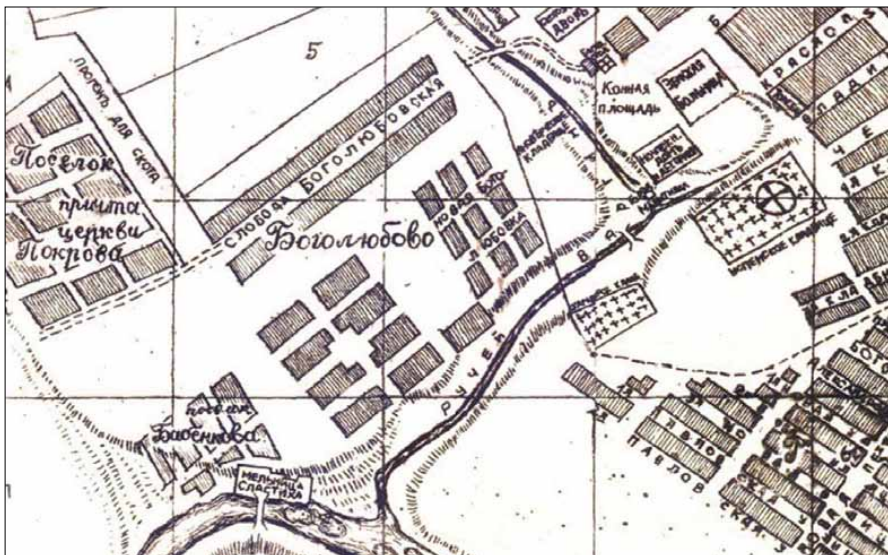
Насколько далеко? На плане 1915 года граница старообрядческого кладбища проходит на уровне 2-й Новой улицы. Сейчас это улица Черниковых. Если мысленно продолжить ее на карте

Иваново, то окажется, что она вышла бы на улицу Смирнова в районе дома №78. Вывод прост – к сожалению, старообрядческое кладбище оказалось полностью под городской застройкой. А вот территория Успенского православного кладбища осталась незастроенной.

При входе в Успенский кафедральный собор обращает на себя внимание Боголюбская икона Божией Матери. На правом берегу Варгинского оврага вдоль Кохомской дороги (сейчас улица Куконковых) в первой четверти XIX века складывается Боголюбовская слобода. Нынешняя улица Постышева первоначально называлась Шуйской, так как по ней проходила дорога на Кохму и Шую. С 1896 года улицу также стали именовать Боголюбовской. Название это совсем не случайно.

В конце этой улицы до революции существовала часовня, называвшаяся «Боголюбовский столбик». Она представляла собой кирпичный столп без внутреннего пространства, с установленной в специальной нише иконой. Часовня стояла под огромной старой березой, а вокруг была обсажена липами.

Часовня «Боголюбовский столбик» была установлена на месте, где в 1822 году все жители села Иваново торжественно встречали чудотворную Боголюбскую икону Божией Матери, привезенную для поклонения. Ежегодно, на праздник Боголюбской иконы Пресвятой Богородицы 18 июня ст.ст. сюда из всех храмов села Иваново, а потом города Иваново-Вознесенска совершался крестный ход.



Фрагмент плана Иванова-Вознесенска 1915 года

Казанская часовня

Именно поэтому и слобода, и затем улица получили название Боголюбовских.

В 1870-1880-е годы слева от Кохомской дороги (то есть от современной улицы Куконковых) возникло еще одно поселение – Новое Боголюбово (народное название – Новая Боголюбовка), а прежняя слобода, соответственно, стала называться Старое Боголюбово (Старая Боголюбовка).

Чуть дальше Старой Боголюбовки, справа от Кохомской дороги располагался поселок домов причта (то есть священников, диаконов, псаломщиков) Покровского и Троицкого соборов города Иванова-Вознесенска.

Комплекс Покровского и Троицкого соборов находился на Покровской горе (ныне – площадь Пушкина). Первоначально здесь возник Покровский мужской монастырь, который существовал до 1764 года. Покровский храм монастыря, построенный в 1693 году, после закрытия обители стал приходским. В 1819 году был освящен построенный рядом с ним Троицкий храм. С 1873 года Покровская и Троицкая церкви стали соборами, то есть главными храмами, вновь образованного города Иванова-Вознесенска. Причт этих храмов и жил в особом поселке недалеко от Кохомской дороги, за старой Боголюбовской слободой.

Сами соборы, вместе с прилегающим к ним кладбищем, были уничтожены в 1931 году. На их месте стоит Дворец искусств.

Вблизи Успенского храма располагалось еще одно памятное место для ивановцев. В конце XVI столетия в Иваново, в Покровский мужской монастырь был перенесен из Казани список с чудотворной Казанской иконы Божией Матери. Жители села торжественно встречали икону на Лежневской дороге.

На месте встречи была впоследствии построена Казанская часовня – одна из самых почитаемых ивановских святынь до революции. Ежегодно на праздник Казанской иконы Пресвятой Богородицы сюда из всех городских храмов приходил крестный ход. Часовня была снесена в 1925 году при прокладке водопроводного коллектора. Сейчас на ее месте располагается перекресток улиц Смирнова и Лежневской.

Самая чтимая Казанская икона была главной святыней Покровского собора Иванова-Вознесенска. При разрушении храма она исчезла.

От больницы №3 в сторону улицы Смирнова идет улица Плетневая. Первоначально она называлась Ярмарочной.

Дело в том, что в 1852 году по ходатайству графа Д.П.Шереметева и его

богатых крепостных «крестьян-фабрикантов» была официально учреждена Крестовоздвиженская ярмарка. Она собиралась осенью, под праздник Воздвижения Креста Господня (14 сентября по ст.ст.) и продолжалась целых восемь дней.

На ярмарку съезжались купцы из Москвы, Ярославля, Костромы, Шуи, Саратова, других городов. Здесь продавались ткани, посуда, меха, краски. Особое место занимала торговля фруктами – не только яблоками, но и виноградом, продававшимся целыми возами.

Первоначально ярмарка проводилась в центре села. Однако 12 апреля 1877 года городская дума Иванова-Вознесенска приняла решение об устройстве Ярмарочной площади рядом с Успенским храмом. Соответственно, улица, ведущая на эту площадь, также получила название Ярмарочной. Ярмарки на площади проходили до 1884 года.

Крестовоздвиженская ярмарка была одним из главных центров деловой активности ивановцев. Как видим, она проходила в окружении святынь, освящавших труды людей, направленные на благоустройство и улучшение жизни. Многотысячные сделки зачастую заключались на честном слове. И залогом их была православная вера. ■

В части статьи использованы публикации А.М.Тихомирова

АЛЕКСАНДР СЕМЕНЕНКО
доцент, кандидат исторических наук

ПЕРВЫЙ ГЛАВНЫЙ АРХИТЕКТОР ГОРОДА

9 АВГУСТА ОТМЕЧАЕТСЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК РАБОТНИКОВ СТРОИТЕЛЬСТВА – ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ. ВПЕРВЫЕ ОН ОТМЕЧАЛСЯ ЕЩЁ В СОВЕТСКОМ СОЮЗЕ 8 АВГУСТА 1956 ГОДА НА ОСНОВАНИИ УКАЗА ПРЕЗИДИУМА ВЕРХОВНОГО СОВЕТА СССР ОТ 6 СЕНТЯБРЯ 1955 ГОДА.

А, как известно, строительная отрасль очень тесно связана и переплетена с архитектурой, зодчеством. В Иваново-Вознесенске с момента учреждения города для гласных городской думы и членов управы стало ясно, что надо вводить уже серьёзным обра-

краевед, журналист Виктор Сергеевич Бяковский, «с испытательным сроком». Но никаких следов его деятельности в городе, увы, не осталось.

И тогда на эту должность был рекомендован воспитанник Российской Академии художеств, одарённый ху-

дмир Николаевич Струков: «В ответ на отношение от 19 прошедшего июля №901 имею честь уведомить Вас, Милостивый Государь, что Архитектор, оставшийся Титулярный Советник Троицкий назначен Министерством Внутренних Дел, вследствие ходатайства Иваново-Вознесенской Городской Думы, представленного мною Г. Управляющему Министерством, 17-го Августа на должность Иваново-Вознесенского Городского Архитектора с правами государственной службы, присвоенными этой должности». На следующий день, 10 сентября (29 августа по старому стилю) 1874 года он был приведён к присяге и вступил в должность. Свой пост Троицкий занимал до самой своей кончины.

Будучи главным по архитектуре в нашем городе Пётр Васильевич одновременно вынужден был решать множество задач – спланировать его застройку, развивать благоустройство и озеленение, проектировать административные, общественные и жилые здания, городские усадьбы. Результатом его деятельности должно было стать превращение крупного промышленного села и прилегающего к нему посада в нормальный город. На этом пути Троицким была проделана большая работа. Так, для составления городского плана в 1886 году городская управа наняла частного землемера Порфирия Ивановича Бабикова. Ещё раньше, в конце 1870-х годов началось устройство мостовых и поставлены 40 фонарей в центре города. К 1884 году в Иваново-Вознесенске



зом пост городского, то есть главного, архитектора, ибо задачи накопились неотложные. Что и было сделано в 1874 году.

Поэтому, 31 мая 1874 года в нашем городе официально учреждается должность городского архитектора. Первым городским архитектором Иваново-Вознесенска был А.Л. Зимин. Но он им был номинально, как писал

дожник и зодчий, проходивший службу по Дворцовому ведомству, титулярный советник Пётр Васильевич Троицкий (1840-1893). Об этом городскому голове Иваново-Вознесенска Петру Степановичу Борисову в письме от 9 сентября (28 августа по старому стилю) 1874 года сообщил владимирский губернатор, почётный гражданин Вознесенского посада, генерал-лейтенант Вла-



было замощено 17 000 кв. сажен и поставлено 190 фонарей. 29 (17) мая 1877 года технолог Леонид Александрович Остроумов получил разрешение вести в Иваново-Вознесенске асфальтовые работы. В 1877 году устраивается первый бульвар на Старой Волостной (ныне Садовой) улице. Он возник по инициативе торговца лесом, владельца трактира, и страстного театрала Василия Викторовича Демидова и городского головы Якова Петровича Гарелина. Так город обзавёлся прекрасной липовой аллеей. А улица стала называться Садовой. В 1882 году управляющий вотчинной конторой графа Шереметева Дмитрий Петрович Дейнека, на месте исчезнувшей сто лет назад рощи Круглиха, разбил сад. Прямо под окнами конторы он велел засадить пустующий участок молоденькими липами. Сад называли графским. Его ещё называли Шереметевским, в советские времена это был Сад 1 Мая. Кроме того, в начале 1880-х годов появляется и первый тротуар в городе.

Если пройтись по современному областному центру, мы без труда обнаружим и другие следы трудов первого городского архитектора.

Начнем, пожалуй, со здания городской управы, где, кстати, заседала и городская дума по современному адресу – площадь Революции, 4. Именно в ней было сосредоточие власти в городе того времени. Это здание занимает особое место в истории городской власти Иваново-Вознесенска, а затем Ива-

нова. Дело в том, что 2 августа (21 июля по ст. стилю) 1871 года на карте обширнейшей Российской Империи появился новый город – Иваново-Вознесенск. При Высочайшем утверждении Императором Александром II Положения Комитета министров «Об обращении села Иванова и Вознесенского посада, Владимирской губернии, в безуездный город с наименованием оного «Иваново-Вознесенск» от 21 июля (2 августа по новому стилю) 1871 года вторым пунктом повелевалось «ввести в городе этом Высочайше утвержденное, 16 июня 1870 года, Городовое положение». 18 (6 июня по старому стилю) 1872 года предписание главы государства было выполнено – в Иваново-Вознесенске открылась городская дума. В начале она располагалась на территории бывшего Вознесенского Посада на Посадской же улице (ныне – улица Жиделёва) в помещении посадской думы (это строение, к сожалению, не сохранилось). А уже затем она переехала в центр нового города на Городскую площадь, которая ещё называлась Георгиевской и Торговой. На здании укрепили вывеску: «Городское общественное управление». Здесь стала заседать городская дума и её исполнительный орган – городская управа во главе с городским головой.

Само здание, где со временем будет работать городская дума, было выстроено в начале XIX века вотчинной конторой графов Шереметевых. И было оно одноэтажным. В конце XIX

века его стали сдавать в аренду под «Санкт-Петербургский» трактир Ивана Титовича Гусарова. Пётр Васильевич Троицкий в конце 80-х годов XIX века перестроил его в двухэтажное. А к 1897 году следующий городской архитектор Сергей Викторович Напалков перестроил и приспособил здание под городскую управу. Арендатору помещения кабатчику Гусарову пришлось подыскивать иное место торговли. Управа заняла второй этаж, а первый заняли магазины готового платья Александра Васильевича Силантьева и Филиппа Алексеевича Рыбакова.

Пётр Васильевич – автор общежития для семейных рабочих фабрики Ивана Никоневича Гарелина (1890; ныне – улица Громобоя, 3); красиво-аппретурной и ткацкой фабрик братьев Гандуриных на Ново-Иконниковской улице (1891-1892; ныне – улица 8 Марта); здания «образцовых» спален для рабочих фабрики «Товарищества Куваевской мануфактуры» (1880-е годы; ныне – улица Батурина, 1); перестройки особняка строительного подрядчика Михаила Тимофеевича Скорынина (1889-1890; ныне – улица Почтовая, 6); дома Ивана Ивановича Ерёмина (1885; ныне – улица Красной Армии, 5); кардинальной перестройки особняка заместителя городского головы Иваново-Вознесенска в 1886-1898 годы Александра Акимовича Рябчикова (1886; ныне – улица Багаева 22/23); дома куца Митрофана Ивановича Кабатова, перешедший в 1908 году строительному подрядчику Феофану



первоначальная отделка дома до нашего времени не сохранилась.

Нельзя не отметить, что здание на улице Степанова, 7, в котором ныне располагаются городская типография и редакция газеты «Рабочий край», выстроено также Троицким, в 1881 году, по заказу владельца конторы по перевозке грузов Ивана Григорьевича Генералова.

Ряд ивановских краеведов прошлого приписывают Петру Васильевичу и авторство церкви Александра Невского, располагавшаяся в 1881-1924 годы находилась на пересечении современных Шереметевского проспекта и Садовой улицы.

Выдвигал Троицкий и свой проект строительства Иванovo-Вознесенского реального училища и школы колористов. Городская дума и попечительский совет лучшей работой признали детище шуйского архитектора Владислава Францевича Сикорского. Сейчас, как известно, в этом здании расположен Ивановский областной художественный музей.

Таким образом, за долгое время работы на посту городского архитектора Петру Васильевичу Троицкому многое удалось сделать для Иванovo-Вознесенска, удачно совмещая хлопоты административные и занятия проектированием самых разных зданий. ■

Григорьевичу Фадееву (1881; ныне – улица Багаева, 17); дома мещанина и домовладельца Петра Фёдоровича Теплякова (1884; ныне – улица 10 Августа, 17); магазина мануфактурного торговца Фёдора Сергеевича Скобеникова (1876; ныне – улица Смирнова, 9а); дома священника Александра Павловича Тихомирова (1884; улица Московская, 40); дома рабочего ситцепечатной фабрики Ивана Николаевича Кирякина, чьи дети Александр и Клавдия стали потом большевиками (1880; улица Московская, 4); магазина (1890; ныне – Аптечный переулок, 11) и склада к нему (1890; ныне – переулок Степанова, 12) купца Ивана Александровича Соколова, приехавшего из Луха и купившего здесь участки земли.

В 1875 году архитектор надстроил и переоформил усадьбу фабриканта Авксентия Никаноровича Новикова (ныне – улица Станко, 16). В 1882 году П.В. Троицкий по заказу Крестовоздвиженской церкви выстроил дом в интересном архитектурном решении. Он сдавался под аренду магазинам, небольшим фирмам. В 1941 году здесь расположилась штаб 49-й Рославльской стрелковой дивизии, закончившая свой славный боевой путь в Берлине. В 1987 году дом был снесён. Сейчас на этом месте торговый центр «Воздвиженка».

В том же в 1882 году Троицким для проезда через Павловский овраг вместо существовавшего каменного моста

была выстроена дамба, соединившая центр города и Дмитровку (или Дмитриевскую слободу) по Ново-Дмитриевской улице (ныне – улица Кузнецова). Пётр Васильевич в 1880 году достроил дом Антона Михайловича Гандурина (ныне – улица Советская, 25). Его начал строить ещё его брат, Андрей Михайлович Гандурин, скончавшийся в 35-летнем возрасте. А в бывшем гандуринском особняке сейчас работает МКУ «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг в городе Иванове». В 1885 году Троицкий надстроил и оформил штукатурной лепниной дом владельца мануфактуры Василия Егоровича Красковского (ныне – улица Станко, 18). Однако



В ИВАНОВЕ ВПЕРВЫЕ ПРОШЕЛ КОНКУРС «АВТОЛЕДИ ИВАНОВО 2015»

16 АВГУСТА СОСТОЯЛСЯ ФИНАЛ КОНКУРСА «АВТОЛЕДИ ИВАНОВО 2015», ОРГАНИЗАТОРОМ КОТОРОГО ВЫСТУПИЛИ МЕДИАПРОЕКТ «ЯАНДИВАНОВО» И «АВТОРАДИО». В МЕРОПРИЯТИИ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ ПОРЯДКА 70 ПРЕДСТАВИТЕЛЬНИЦ ПРЕКРАСНОГО ПОЛА, В ВОЗРАСТЕ ДО 35 ЛЕТ, ИМЕЮЩИЕ ПРАВА КАТЕГОРИИ «В» И ЛИЧНЫЙ АВТОМОБИЛЬ. В ФИНАЛ ПРОШЛИ 10 ДЕВУШЕК, КОТОРЫМ НА ОТБОРОЧНЫХ ЭТАПАХ ПРИШЛОСЬ ПРОЯВЛЯТЬ СЕБЯ НЕ ТОЛЬКО ГРАМОТНЫМИ АВТОЛЮБИТЕЛЯМИ, НО И ТВОРЧЕСКИ.



Одна из задач конкурса – привлечь внимание к вопросам безопасности дорожного движения. Кроме того, участницы были намерены доказать, что слабый пол управляется с автомобилем не хуже сильного. Знания Правил дорожного движения у финалисток проверяли в экзаменационном классе МРЭО ГИБДД по Ивановской области при помощи компьютерного тестирования. На заключительном этапе соревнований девушки продемонстрировали членам жюри мастерство управления автомобилем, умение маневрировать и выполнять различные «автоупражнения». Грацию и пластику финалисток зрители смогли оценить во время дефиле и танцевального шоу. Кроме того, учитывалась безупречность «автоисторий» представительниц слабого пола.

В итоге звание «Автоледи Иваново 2015» получила Елена Ельникова, она набрала наибольшее количество баллов. Первой вице-мисс стала Ирина Фомина, вторая вице-мисс – Виктория Соколова. Мисс Улыбка – Ксения Селезнева, Мисс Очарование – Дарья Костарева, Мисс зрительских симпатий – Алиса Климина, Мисс Нежность – Мария Корнилова, Мисс Грация и Мисс Фото – Любовь Назарова, Мисс Дружба – Марина Залеская, Королева «Авторадио» – Ольга Шомова. ■



фото Илья Иванов, Максим Филимонов, Светлана Галигузова

Генеральные спонсоры: сеть автозаправок «Маннол» и магазин автоаксессуаров «АКС». Партнеры мероприятия: ТРК «Тополь», компания «Мегафон», автошкола Ивановского Политеха, автошкола «Движение», «Мобильная авто-мойка», такси «Таксолет», бар «В13», магазины автозвука «AutoSound», ивановский клуб авто-ретро «Икар», Мебельный салон «Николь», Фабрика «Батини», бутик женской одежды «Ману», кофейня «Шоколадница», кафе «Баскин Роббинс», флористический салон «Розы 37», танцевальное агентство Екатерины Строгой, театр огня Прометей. Информационные партнеры: журнал «Ивановский бизнес», «Авторадио», газета «Автотранзит», «РТВ Иваново», программа «Про город», журнал «Правила стиля». Помощь в организации конкурса также оказал кандидат в депутаты Лев Перлович.



МАРШАК

(ИЗ НЕНАПЕЧАТАННОГО)

ВОТ ДВОЕ МАЛЕНЬКИХ ГРИФЯТ.
ЗВЕРЮШКИ ТОНЕНЬКО СОПЯТ:
ОНИ ПЕЧАТАЛИ ПЛАКАТ,
ТЕПЕРЬ ЗАМУЧИЛИСЬ И СПЯТ!



А-ГРИФ

ЧТО НАПЕЧАТАНО, ТО ПРАВДА

WWW.AGRIF.RU



ОТКРЫТИЕ
4 СЕНТЯБРЯ 2015



ЧАЙКА

КАФЕ & РЕСТОРАН



УГОЛОК ВКУСА И УЮТА
С ВИДОМ НА НАБЕРЕЖНУЮ

ИВАНОВО, ШЕРЕТЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 53
НАБЕРЕЖНАЯ РЕКИ УВОДЬ



58·50·40



ЧАЙКАРЕСТО

ДЕПОЗИТЫ
ЮРЛИЦАМ

КОГДА
ВСЁ ИДЕТ
КАК ПО НОТАМ



Ген. лицензия ЦБ РФ №2763. АКБ «Инвестторгбанк» (ПАО).

 ИНВЕСТТОРГБАНК

8-800-200-45-45
звонки по России
бесплатно WWW.ITB.RU