Ежемесячный журнал для руководителей

Октябрь 2018

www.bazar2000.ru

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

10 (225)

Выходит
с апреля 1998 г.

Невозможно быть профессионалом одновременно во всех областях бизнеса. Но можно прочесть, что пишут твои коллеги из журнала, который вот уже 20 лет выстраивает коммуникационную площадку для прямого обмена полезной информацией между руководителями.

Гидроизоляция премиум-класса

Компания «ТехноРЕГИОН» - официальный дилер компании Maris Polymers, предлагающий современные гидроизоляционные системы, полиуретановые и эпоксидные полы, гидрофобизаторы, герметизирующие составы, герметики и декоративные гидроизоляционные и напольные покрытия.

Яковлев Сергей Васильевич,
генеральный директор компании «ТехноРЕГИОН»

Maris Polymers
POLYURETHANE SYSTEMS

ТЕХНО РЕГИОН

ООО «ТехноРЕГИОН»
Владивосток, ул. Светланская, 89, офис 308
Тел: (423) 239-09-37
E-mail: tehnoregion@yandex.ru
www.ПолимерныеПокрытия.рф
www.tehnoregion.ru

Стр. 20

абрис

Тел: (423) 240-20-70
E-mail: abris318@gmail.com
www.instagram.com/abris_vl
сайт: vl-abris.ru

Дом **400 м²** и земельный участок **1 400 м²** с гармоничным ландшафтом в 20 минутах езды от города Владивостока

Агентство недвижимости «АБРИС»

690091, Владивосток, ул. Батарейная, 3А, офис 314, 3 этаж

Трубецкая Елена Юрьевна,
генеральный директор ЦН «АБРИС»

Цель нашей работы - обеспечить лучший результат выполнения поставленных клиентом задач.

Сопровождение. Внимание к каждому клиенту - неотъемлемая часть нашего взаимодействия. При подборе недвижимости мы во всех деталях удовлетворяем запрос заказчика и берем на себя всю ответственность за проводимые операции.

Компетентность. Наши специалисты ежегодно проходят обязательную аттестацию и досконально знают специфику объектов и сегмент рынка, в котором работают.

Стабильность. С момента основания компании мы зарекомендовали себя как стабильное агентство, которое гарантирует безопасность и полную документальную открытость.

Современность. Сохраняя классические традиции в работе с недвижимостью, мы внедряем новейшие технологии, основываясь на современных тенденциях риелторского рынка.

Имидж. Наш успех заключается в успехе наших клиентов, поэтому мы не ставим цель заработать на сделке, а стремимся, чтобы заказчик заработал при нашем посильном участии.

Страхование грузовых перевозок

690091, г. Владивосток, ул. Пограничная, 15-В, офис 401-402

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ПАРИ

Груз без страха

Мы работаем с людьми и для людей

Заика Денис Сергеевич,
директор филиала АО СК «ПАРИ»
в г. Владивостоке

Страховая компания «ПАРИ» стремится работать просто: выполнять те обещания, которые дает, заключая с вами договор страхования. «ПАРИ» - это стабильная компания, предоставляющая широкий спектр страховых услуг. Специализируется в первую очередь на страховании грузов и имущества юридических лиц. Компания вошла в число 30 крупнейших страховых компаний России по имуществу юридических лиц. «ПАРИ» заключила более 1 200 000 договоров страхования грузоперевозок за 2017 год, каждый 2-й договор страхования грузов в России заключен в СК «ПАРИ».

Рейтинговое агентство «Эксперт Ра» в очередной раз подтвердило рейтинг надежности АО СК «ПАРИ» на уровне **ru A** - «Очень высокий уровень надежности», прогноз - стабильный. Во Владивостоке компания работает с 2011 года и уверенно занимает лидирующие позиции среди страховщиков грузов Приморского края.

Основные направления:

- страхование любых видов грузов по всему миру;
- страхование бизнеса, имущества и ответственности юридических лиц;
- ипотечное страхование;
- специальные программы для физлиц.

У страховой компании «ПАРИ» существует облигаторный договор (перестраховочная программа), который размещен через брокера Lloyd's RFIB на лондонском рынке в 23 синдикатах рынка Lloyd's и в Швейцарском перестраховочном обществе (Swiss Re).

Все это позволяет принимать на страхование особо дорогостоящие грузы и оперативно урегулировать крупные убытки.

Ждем вас по адресу:
690091, г. Владивосток, ул. Пограничная, 15-В, офис 401-402.
Тел: **(423) 2-464-604, 2-464-628, 2-464-655.**
Сайт: www.skpari.ru • E-mail: zaika@skpari.ru

Лиц. ЦБ РФ №0915 от 03.07.2015 года

20 лет с вами!

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

Учредитель: ИП Петренко И.Н. Издание зарегистрировано Управлением Роскомнадзора по ПК. Свидетельство ПИ №ТУ 25-00207 от 22.02.2011 **18+**

Главный редактор: И.Н. Петренко
Отдел рекламы: .....С.В. Беляева
Корректор: .....Е.В. Откидыч

Адрес редакции и издателя: Владивосток, Народный проспект, 53, 46.

Изготовлено: ООО «ПСП», Владивосток, ул. Русская, 65, кор.10.

Дата выхода 08.10.2018

Тираж - 4 000 экз. Цена свободная

Редакция не несет ответственности за содержание материалов заказчика и номера телефонов. На все рекламируемые товары и услуги, включенные в «Номенклатуру товаров и услуг, подлежащих обязательной сертификации в РФ», рекламодатель обязан иметь сертификат. Перепечатка материалов без разрешения редакции запрещена.

И. Петренко, редактор «КД»

20 лет Клубу Директоров!

В апреле 1998 г. родился журнал «Восточный Базар», который за эти годы для многих приморских предпринимателей стал настоящим Клубом Директоров.

Невозможно быть профессионалом одновременно во всех областях бизнеса. Но можно прочесть, что пишут твои коллеги из журнала, который уже многие годы помогает выстраивать коммуникации тем, кто отважился в нашей стране открыть Свое Дело.

ПОДПИСКА. Для оформления подписки позвоните по тел: 245-40-70 и сообщите нам свой почтовый адрес.

РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ. Последний день приема статей в номер: 1-е число календарного месяца.

(423) 245-40-70, 245-08-78, 220-98-32

bazar2000@mail.ru
www.bazar2000.ru

Октябрь 2018, №10 (225)

СОДЕРЖАНИЕ

грузоперевозки

Д.С. Заика, *директор филиала ОАО СК «ПАРИ» в г. Владивостоке*

ГРУЗ БЕЗ СТРАХА **1**

консалтинг

Е.А. Карамышева, *«Азиатско-Тихоокеанская академия коучинга»*

КУДА УХОДИТ ЭНЕРГИЯ И КАК ЕЕ ВЕРНУТЬ?.....**3**

интернет и бизнес

С. Замолотов, *web-разработчик,*

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ - 5 СОВЕТОВ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИИЯ **4**

колонка редактора

И.Н. Петренко, *редактор «КД»*

ОБНОВЛЯЕМ ИНТЕРНЕТ-ВЕРСИЮ!

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ДИРЕКТОРА **5**

консалтинг

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ С НУЛЯ (2) **6**

ЧТО ТАКОЕ СКРИПТЫ ПРОДАЖ.....**6**

страхование

С.В. Бирюков, *генеральный директор СК «Бирюков и партнеры»*

АГЕНТЫ ВНОВЬ КРАЙНИЕ.....**7**

производство

Д.А. Сидоренко, *директор ООО «ВостокРефСервис»*

НА ПОЛЮСЕ ПОЛЕЗНОГО ХОЛОДА....**8**

вести из таможни

Пресс-служба ДВТУ

НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ БУДЕТ ЭЛЕКТРОННАЯ ТАМОЖНЯ.....**9**

налоги • финансы

М. Мишустин, *ФНС России*

ЕСЛИ ВЫ ДОБРОСОВЕСТНЫЙ ПЛАТЕЛЬЩИК - У ВАС НЕТ ШАНСОВ ПОПАСТЬ ПОД ПРОВЕРКУ.....**10-11**

С.В. Белов, *начальник Дальневосточного ГУ Банка России*

ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН ПОМОЖЕТ ЖИТЕЛЯМ ПРИМОРЬЯ ЗАЩИТИТЬ СВОИ ПРАВА **12**

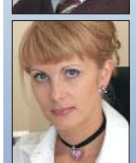
Н.С. Кутенкова, *генеральный директор ООО «KNS-правовед»*

О ПРИМЕНЕНИИ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКИ.....**13**

страничка нотариуса

В.П. Прищепа, *президент ПКНП*

В НОТАРИАЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ: ВЫБОРЫ В ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ НОТАРИАЛЬНОЙ ПАЛАТЫ.....**14-15**



право

Ю.В. Толмачева, *председатель КА «Толмачева и ко» АППК*

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОДЕКС **16**

безопасность

О.В. Флоря, *полковник в отставке, директор филиала ФПБ по ПК*

ДЕРЖАТЬ РУКУ НА ПУЛЬСЕ **17**

А.С. Демидов, *заместитель директора ЧОО «Стража»*

КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ВЫГОДНО И КОМФОРТНО **18**

недвижимость

Линар Арсланов, *ТД «АСКОМ и К»*

Ольга Шипко: «САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ В ПРОФЕССИИ - ЭТО ЛЮДИ» **19**

строительство

С.В. Яковлев, *«ТехноРЕГИОН»*

УНИКАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО MARIS POLYMERS - В МАССЫ! **20**

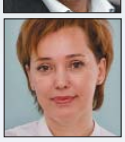
А.А. Поливанный, *генеральный директор компании POLIVAN GROUP*

СТАВКА НА КАЧЕСТВО **21**

медицина

К.Н. Голодных, *МЦ «Никодент»*

ИМПЛАНТАЦИЯ БЕЗ ПРОФАНАЦИИ **22-23**



здоровье и красота

Т.В. Павликова, *ЦК «ОЗОН»*

НЕОБХОДИМЫЙ, СЛОВНО ВОЗДУХ **24**

консалтинг

З.В. Головец, *корпорация «ЗИНГО»*

СПЕЦНАЗ: ДЛЯ ВОЙНЫ, ЛЮБВИ И БИЗНЕСА (семинар-тренинг).....**25**

православная страничка

Епископ Анастасий, *РПЦЗ*

УСПЕНСКАЯ КАФЕДРАЛЬНАЯ ОБЩИНА СТАРОЦЕРКОВЦЕВ (33) ...**26**

Виктор Саулкин, *обозреватель православного радио «Радонеж»*

ПОСВЯЩАЕТСЯ 70-ЛЕТИЮ ПОБЕДЫ НАД ЯПОНИЕЙ (2).....**27**

история Владивостока

Н.Г. Мизь, *краевед*

Из истории Покровского парка: КАПИТАН ДЕ-ФРИЗ **28-29**

Поздравляем!

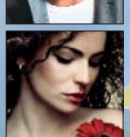
Редакция «КД»

КЛУБУ ДИРЕКТОРОВ 20 ЛЕТ! 900 авторов, 6000 статей **30**

стиль

В.Г. Юрьев, *генеральный директор ООО «Торговый Дом ДАСК»*

СПЕЦОДЕЖДА С ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫМ ХАРАКТЕРОМ.....**31**



Имидж-студия «ЛАНА»

ОСЕННЕ-ЗИМНИЙ СЕЗОН 2018-2019: ЛЕОПАРД, КЛЕТКА, УЛЬТРАФИОЛЕТ **32**

Азиатско-Тихоокеанская академия коучинга

Владивосток, ул. Русская, 98-а, офис 212. Тел. (423) 270-55-68, coach@ataka.vl.ru, http://ataka.vl.ru

КУДА УХОДИТ ЭНЕРГИЯ И КАК ЕЕ ВЕРНУТЬ?

Энергия. О ней мы задумываемся в тот момент, когда ее явно не хватает. Когда есть желания, планы, цели и нет сил для действия. Формулировка «У меня нет сил» - лидер запросов, с которыми приходят на консультацию первые лица компаний.

Где мы теряем свою энергию? И как остановить эту утечку или хотя бы ее минимизировать? Вот хит-парад из пяти причин, забирающих нашу жизненную силу.

На первом месте суета. То, что часто называют делами важными и срочными, по факту оказывается О-БЫК-НО-ВЕН-НОЙ СУ-Е-ТОЙ. В качестве способа избавления от этой «назойливой дамы» предлагаю актуализировать **правило Паретто,** которое, напомню, гласит: 20% дел ведут к 80% результата и, наоборот, 80% дел приводят только к 20% намеченного. Расставьте приоритеты и четко и неукоснительно следуйте им.

Второй поглотитель энергии - дела, которыми неприятно заниматься. Неважно по какой причине - не нравится, не умею, не знаю как, трачу на это много времени, скучно и прочее. Всегда найдутся дела не по сердцу. Составьте их список и разделите его на две части. В первой напишите те, которые, кроме вас, НИКТО (действительно никто) сделать не сможет. К таким обычно относятся стратегические вопросы. Во второй части оставьте все остальные задачи и ДЕЛЕГИРУЙТЕ их. Понимаю, лучше вас никто не сделает (бытует такое убеждение среди руководителей), НО освободите себя для реально великих дел. И помните: обязательно найдется человек, который обожает делать то, что вы ненавидите.

Люди - третья причина утечки сил. Нет, не все, только те, которым от вас что-то надо: расскажи, покажи, помоги, я не могу - сделай ты, пожалей - ведь ты такой сильный. Есть когорта людей, присасывающихся к сильным людям и стремящихся на «чужом горбу в рай въехать». Дистанцируйтесь от них. В коучинге есть несколько вопросов, которые помогут вам вернуть жалобщику свое: «И что ты с этим собираешься делать? Каким будет твой первый шаг в исправлении ситуации? Что ты уже сделал и что еще можешь сделать? Какие варианты ты совсем не рассматривал? Как другой человек мог бы решить твою задачу? Что из этого можешь сделать ты?».

И еще один момент: **разберитесь, какую вторичную выгоду вы получаете, решая за других их задачи.** Когда вы осознаете это, скорее всего, отпадет необходимость взваливать на себя чужие проблемы.

Четвертая причина потери энергии - незавершенные дела. Представьте, как беременная женщина решила бы не рожать ребенка, а спустя какое-то время забеременела бы вновь. И так несколько раз - беременеть беременеет, а рожать не рожает. Незаконченные проекты притягивают к себе наше внимание и отнимают силы. Рецепт прост и сложен одновременно - надо принять решение!

Для принятия решения составьте реестр незавершенных дел. И в отношении каждого из них спросите себя:

- Насколько этот проект актуален сейчас? Хочу ли я им заниматься в настоящий момент?
- Что произойдет, если я его не буду заканчивать? Как это повлияет на ситуацию в целом?
- Могу ли я делегировать его целиком или частично другим людям?
- Насколько этот проект важен для стратегических целей компании или моих личных?

Цель этих вопросов - понять, входит ли та или иная «незавершенка» в приоритетные 20% дел. Если да, то составляйте план реализации и действуйте. Если нет, то без сожаления скажите: «Прости, прощай! Дальше нам не по пути!» - и, приняв решение, больше не возвращайтесь к этому. Правда, есть и третья категория дел, которые не актуальны в настоящее время, НО важны и нужны для стратегических задач в будущем (во всяком случае, вы так думаете). К ним особый подход: поставьте дату, когда вы вернетесь к ним и проанализируете их значимость для вас. Поставьте себе напоминание в вашем планере и до тех пор не возвращайтесь к ним.

И последний пожиратель энергии в нашем хит-параде - потеря смысла. Одно, второе, третье, десятое - дела наваливаются одно на другое, и им нет числа. Возникает ощущение, что каждая последующая задача решается ради самой задачи - «бег на месте» становится нормой жизни. Это даже не суета, о которой мы говорили, это ощущение полной безнадеги. **Чтобы справиться с этим состоянием, затягивающим, словно трясина, нужно от него хотя бы ненадолго отстраниться. Выделите себе время и спросите себя:**

- Ради чего я этим занимаюсь? Что для меня реально важно? Какое я хочу оставить после себя наследство - материальное, интеллектуальное, эмоциональное, социальное, духовное?
- Если бы у меня в жизни осталось только что-то одно, то что это могло бы быть - семья, работа, дети, хобби, любимый человек?
- Какой я вижу свою жизнь/компанию через 10, 20, 30, 50 лет?
- Что я хочу/могу сделать, чтобы моя жизнь была наполненной?

Цель такого разговора - **вычленить важное и избавиться от вторичного.** Важное на глубинном, ценностном уровне. **Честность или коуч, которому вы доверяете, - лучшие партнеры в такой беседе.**

Что ж, наш хит-парад пожирателей жизненной силы закончен. Причины определены и, поверьте, это далеко не все. Мы прикоснулись лишь к наиболее популярным. Рецепты, упомянутые выше, помогут вам восстановить энергию. А если вы будете практиковать их постоянно, то уже скоро почувствуете, как ваша жизнь изменилась. Если же вы проделаете все упражнения, но трансформация не наступит, то, возможно, ваша причина в чем-то ином и в этом случае вам лучше обратиться за индивидуальной консультацией к коучу или психологу.

КАРАМЫШЕВА
Елена Аверкиевна
директор «Азиатско-Тихоокеанской академии коучинга», предприниматель, бизнес-тренер, коуч, психолог

«Азиатско-Тихоокеанская академия коучинга» предлагает услуги HR-консалтинга, основанного на использовании коуч-технологий, консалтинга по управлению человеческими ресурсами, сосредоточенного на достижении целей компании и **решении любых организационных задач:**

- консультации и тренинги, направленные на увеличение продаж и прибыльности бизнеса
- подготовка эффективной управленческой команды
- построение системы управления персоналом в соответствии со стратегическими целями компании
- снятие сопротивлений персонала при внедрении плановых изменений в компании
- индивидуальный и командный коучинг в соответствии с задачами бизнеса
- построение корпоративной системы обучения и развития персонала
- подготовка внутрикорпоративных специалистов по обучению и развитию персонала.

Владивосток,
ул. Русская, 98-а, оф. 212
Тел. (423) 270-55-68
coach@ataka.vl.ru
www.ataka.vl.ru

© «Клуб Директоров» №10 (225), октябрь 2018

Люди доверяют друг другу больше, чем учреждениям

Джо Чернов, вице-президент по маркетингу компании Kinvey

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ: 5 СОВЕТОВ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Станислав Замолотов,
web-разработчик
8-423-248-0199

Продолжение. Начало в КД №06 (221), июнь 2018 г.

Социальные сети - ключевой инструмент в развитии каждого бизнеса. Даже если у вас имеется хотя бы незначительное онлайн-присутствие, то оформляйте профиль в социальных сетях, основываясь на базовых представлениях о том, какую пользу это принесет.

С другой стороны, если фирма полностью представлена в цифровом виде, есть несколько форм маркетинга, способных оказать то же влияние, что и социальные сети. Но независимо от того, где расположен бизнес, позаботьтесь о максимальном использовании всех доступных возможностей. Следуя нашим советам, вы сэкономите время, увеличив достижения в долгосрочной перспективе, а также сможете избежать многочисленных ошибок, которые могут принести фирме вред.

Выберите две сети для рекламирования. Ваше время драгоценно. Вы можете делать что угодно, использовать лучшие инструменты и программное обеспечение. Но прежде всего следует определить, какие социальные направления находят отклик у читателей и потребителей, и придерживаться их. То, что работает на вас и вашу фирму, может оказаться не столь популярным среди потенциальных клиентов.

Если у вас есть прекрасный бренд, это вовсе не означает, что вы должны охватывать Instagram, ведь Tumblr и Pinterest могут сработать лучше. Хитрость заключается в том, чтобы узнать, какой из каналов окажется наиболее полезным для ваших подписчиков - именно его и нужно развивать.

Если вы ведете блог, но при этом ваш аккаунт на Twitter собирает гораздо больше трафика, сконцентрируйтесь на нем, обновляя блог реже. Не старайтесь избежать новых аккаунтов в социальных сетях или избавиться от них. Лучше уделите внимание одному или двум профилям. Поддерживайте актуальность бизнес-информации на каждой платформе, к которой присоединяетесь, периодически проверяйте контент, выпуская важные объявления или обновления.

Пользуйтесь программами, в которых можно легко отслеживать посты и комментарии: сегодня уже существует программное приложение, которое объединяет информацию со всех профилей социальных сетей.

Делитесь важной информацией. Отделяйте личные аккаунты от профессиональных. Помимо этого, удостоверьтесь, что размещаемый вами контент принадлежит вашей фирме. Это не означает, что каждый пост должен носить рекламный характер. Дружеские напоминания, полезные и праздничные статьи и ссылки на соответствующую информацию - все это ваши подписчики оценят позитивно.

Ваша цель - стать профессионалом в собственной нише. Вовсе не обязательно размещать исключительно то, что касается продукта и/или услуг, ведь это может выглядеть «эгоистично» и сужать информационное поле. Размещайте ценную и полезную информацию, чтобы клиенты могли сформировать мнение о вас как профессионалах в определенной сфере. Например, компания, разрабатывающая мобильные приложения, может делиться информацией о мобильных устройствах и трендах.

Не используйте аккаунты только для продвижения продуктов или сервисов. Чтобы получить больше подписчиков и фанатов, обеспечьте ценный контент: что-то развлекательное или находящее эмоциональный отклик у читателей. Размещайте то, чем люди захотят поделиться. Добавление постов такого типа позволит с легкостью удвоить скорость появления подписчиков.

Имейте собственный голос. Не меняйте направление своей фирмы. Если ваша деятельность связана с водопроводными трубами, не стоит размещать милые видеоролики с животными - лучше располагайте инфографики о том, как, например, защитить трубы в зимнее время года. Если вы предлагаете услуги по благоустройству и озеленению, показывайте, как ухаживать за посаженными растениями во время внезапного похолодания.

Изображения и видео помогут вашей фирме обрести голос намного быстрее, чем статьи. Уже упоминавшаяся инфографика - превосходный инструмент, позволяющий отправлять сообщения, которыми будут делиться. Люди предпочитают структурированные данные, поэтому любой тип информационных средств, который упрощает понимание и предоставляет наглядные примеры, востребован.

Также позаботьтесь, чтобы этот «голос» оставался положительным. Вероятность того, что контентом захотят поделиться, выше в том случае, если информация позитивна. Это увеличит процент посещений страницы. Посты в социальных сетях так же важны, как и наполнение веб-ресурса компании. Если вам удастся совместить полезную информацию и позитивный имидж, ваш бренд быстро вырастет над другими, которые используют тактику, основанную на страхе или фокусируются исключительно на продвижении компании.

Разработайте контент-план. Размещение статей в произвольном порядке - проигрышная стратегия. Существует наиболее удобное время размещения информации, которое позволит получить максимальный эффект. Так, послеобеденная пора стандартного рабочего дня предоставит вам максимальную открытость, как и отправка электронных писем в 6 часов утра позволит добиться высокого показателя их открытия. Трафик социальных сетей медленней в утреннее время суток, скорость начинает увеличиваться после 10:00.

Старайтесь большую часть времени придерживаться разработанного плана, продумывайте заранее, какую информацию лучше размещать в дальнейшем. Таким образом, вы сможете устанавливать определенные сроки для рекламы, заполняя остальное время правильным количеством эмоциональных и ценных постов. Если у вас не получится следовать определенным схемам, подумайте о внедрении специального инструмента для автоматической отправки статей.

Что касается частоты расположения статей, помните, что постоянство - ключевой момент. Не нагружайте подписчиков и фанатов постами или спамом - сначала подписчиков станет больше, но в дальнейшем их количество уменьшится из-за не нужной им информации. А вот размещение контента день за днем и неделю за неделей будет способствовать постепенному росту подписчиков.

Поддерживайте связь со своими потребителями и другими фирмами. Это СОЦИАЛЬНЫЕ сети, и люди ожидают взаимодействия. Также подписчики хотят, чтобы вы отвечали быстро - желательно в течение часа. Если вам удастся уложиться в этот срок, вероятность того, что потребитель приобретет товар в будущем, возрастает на 34%. Также на 43% повышаются шансы, что посетители порекомендуют вашу фирму друзьям и близким.

Продолжение следует

Если вас нет в интернете, значит, вас нет в бизнесе

Билл Гейтс

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ДИРЕКТОРА

Каждый участник «Клуба Директоров» скоро сможет изменять информацию о себе (контакты, прайс-листы, фото и т.п.)

Если вы не первый год занимаетесь бизнесом, то, наверное, согласитесь, что для его успешного развития недостаточно встречаться только с теми, кто напрямую влияет на успех (или неуспех) вашего дела (учредители, партнеры, сотрудники, чиновники и т.п.). Необходимы встречи иного рода. С кем? С единомышленниками, т.е. с такими же, как и вы, топ-менеджерами, осознавшими одну простую вещь: нельзя замыкаться в своем отдельно взятом бизнесе, нужно все время расширять свои деловые контакты, обмениваться креативными идеями, постоянно согласовывать модель своего поведения с условиями быстро меняющегося рынка.

Именно осознание необходимости такой площадки для коммуникаций и привело к идее создания журнала, первый номер которого вышел во Владивостоке в апреле 1998 года. Причем первоначально идея прямого обмена полезной информацией получила наибольшее признание у бизнес-консультантов, а потом к нам присоединились и другие участники рынка (банкиры, страховщики, аудиторы, юристы, психологи, риелторы, строители, медики, рестораторы, представители модной индустрии и т.д.).

За 20 лет существования нашего Клуба примерно 900 директоров приняли в нем участие и создали уникальный архив из 6 000 статей. Все это доступно на нашем сайте и работает как большая коммуникационная площадка для прямого обмена полезной информацией. Причем можно еще и проследить за развитием отдельных людей и их бизнесов во времени.

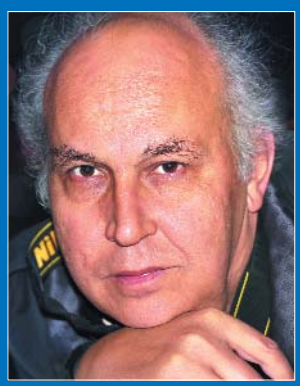
Но интернет-технологии не стоят на месте. Настало время выйти на новый уровень: мультиплатформенность, интеграция в социальные сети и видеохостинги, минимизация временных затрат на поиск единомышленников, присоединение русскоговорящего населения за пределами России (порядка 35 млн человек). Каждый, кто когда-либо публиковался у нас, оставил свой след в сети и является частью клуба, который изо дня в день пополняет свои ряды.

Новая версии «Клуба Директоров»

- Каждый **автор теперь может самостоятельно внести изменения в свою страничку** (сменить фотографию, отредактировать контактную информацию, рассказать коротко о себе).
- При желании мы **можем создать новый сайт для наших авторов (или произвести модернизацию уже имеющегося),** со ссылками на все его статьи, которые были опубликованы в «Клубе Директоров» за все время его существования.
- **Все номера теперь доступны в формате PDF,** а это значит, что вы можете распечатать любую статью на своем принтере, сохранив журнальное оформление.
- И многое другое для поиска нужной информации и Своего Клиента...

Чтобы вы хотели видеть у себя в Личном кабинете? Свои идеи и предложения присылайте на bazar2000@mail.ru. Постараемся учесть все ваши пожелания!

bazar2000@mail.ru
www.bazar2000.ru



Игорь Н. Петренко,
руководитель проекта «Клуб Директоров»

С 1990 г. осуществляет **консалтинг в области допечатной подготовки,** а также общий менеджмент при размещении заказов по изготовлению всех видов полиграфической продукции **(журналы, книги, фотоальбомы, календари).**

1993-1998 гг. - стажировка в **A.T. Publishing & Printing Incorporation (США).**

С 1998 года по настоящее время является учредителем и главным редактором журнала «Клуб Директоров».

Куратор проекта **«Возвращение»,** основная идея которого - собрать информацию об истории Владивостока за последние 100 лет непосредственно от потомков тех русских, которые были вынуждены покинуть Россию из-за большевистского переворота 1917 года.

Автор альманаха **«Рассеяны, но не расторгнуты».** 1 том был выпущен в апреле 2005 года, 2 том - в октябре 2012 г.

Владивосток,
Народный пр-кт, 53, 46
245-40-70
245-08-78
220-98-32

® «Клуб Директоров» №10 (225), октябрь 2018

Продажи - это перемена взгляда кого-либо на что-либо

Народная мудрость

Продолжение. Начало в №09 (225), сентябрь 2018

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ С НУЛЯ (2)

Поиск менеджеров по продажам

Задача эта по-настоящему непростая, так как подобрать настоящих профессионалов для работы в отделе продаж сегодня сложно. Старайтесь искать менеджеров по продажам с хотя бы минимальным опытом работы, а после того, как работники будут наняты, займитесь их обучением, проведите тренинги, экзамены, старайтесь сделать так, чтобы сотрудники больше практиковались.

Еще одна основная задача при организации работы отдела продаж с нуля - это назначение руководителя отдела. Им, безусловно, также должен быть или работник компании, или нанятый извне специалист с большим опытом работы на аналогичной должности.

На первоначальных этапах создания и формирования отдела продаж руководитель может работать с ключевыми клиентами, также в его задачи будет входить формирование регламентов, создание скриптов продаж, автоматизация работы отдела, формирование клиентской базы и т.д.

Автоматизация работы отдела продаж

Следующий важный этап в деле построения эффективного отдела продаж - это автоматизация бизнес-процессов. В первую очередь речь идет о **CRM-системах - системах управления взаимоотношениями с клиентами.**

В рамках данных программ осуществляется поддержка всех бизнес-процессов компании, включая сбор, хранение и анализ всей информации о клиентах, базы данных и т.д. Но самая важная функция, которую выполняют CRM-программы, - это контроль результатов работы менеджеров по продажам. Все отчеты в таких системах формируются автоматически на основе вносимых в процессе работы каждым из сотрудников данных. Начальник отдела продаж при помощи CRM-программы может в онлайн-режиме отслеживать работу каждого сотрудника подразделения, знать, на каком этапе находятся переговоры с клиентами или на каком этапе - продажи.

Кроме того, руководитель получает анализ продаж и прибыли, может оценить эффективность работы каждого менеджера, выполнение плана и т.д.

Каждая фирма может самостоятельно подобрать подходящую CRM-программу или программу для автоматизации бизнес-процессов, тем более что сегодня их великое множество - разной стоимости и с разными функциональными возможностями.

ЧТО ТАКОЕ СКРИПТЫ ПРОДАЖ

Основным инструментом сотрудника продаж является скрипт. «Скрипт» в дословном переводе с английского на русский язык означает «сценарий», то есть заранее заготовленный план. В сущности, это совокупность действий, приводящих к успеху, которые собраны воедино.

А что же представляет из себя продажа? Продажа - это перемена взгляда кого-либо на что-либо, то есть изменение мнения человека. Стоит заметить, что это не «впаривание» и не «втюхивание», а компетентная трансформация мнения клиента.

Потенциальный покупатель со своим мнением, к примеру, «Зайду посмотрю, просто ознакомлюсь» или «Интересно, что тут есть хорошего?» приходит к вам, а уходит, совершив покупку, с огромной уверенностью, что здесь стоит стать постоянным клиентом.

При работе с людьми мы не сразу меняем их мнение на «купить», а пошагово. Для начала стоит продать мысль зайти к вам, потом поменять мнение потенциального клиента на «померить», «продегустировать», «подсчитать», «записаться», «прикинуть», «замерить»... и только потом - купить. Ну а во время покупки к нему приходит мысль, что к вам стоит непременно вернуться и зайти во второй раз и, возможно, даже порекомендовать своим родственникам и друзьям.

Скрипт продаж - это заранее заготовленный сценарий, при помощи которого нам удается изменить мнение людей, и именно он с огромной вероятностью подтолкнет клиента к покупке, а нам поможет совершить продажу. Основная цель скрипта продаж - как можно скорее и с наибольшей возможностью продать клиенту услугу или ваш товар.

Вторая цель - стандартизировать все действия, приносящие успех, чтобы облегчить работу продавцов.

И, наконец, третья цель - сделать обучение продавцов более легким для вас.

Плюсы и минусы использования скриптов продаж

+ Продающие **скрипты дают возможность сделать общение с клиентом приятным для обеих сторон.** Назначенные речевые модули уменьшают стрессовый уровень (и страх) у продавцов, таким образом помогая решить проблему профессионального истощения. Но с другой стороны - ваш клиент приобретает исчерпывающие сведения об услуге или продукте, так как продавец произносит правильные слова в самый нужный момент, т.е. грамотные скрипты являются гарантией полноценной информированности клиента.

+ **Работа по качественно подобранным скриптам снижает зависимость бизнеса от человеческого фактора** (т.е. от мотивации, погоды, квалификации или настроения персонала).

+ Продающие скрипты позволяют увеличить сумму среднего чека и число постоянных клиентов. С помощью блоков выявления потребностей, а также получая возражения, покупатель приобретает не обычную консультацию, а труд над его вопросами с возможностью получить максимальную выгоду, а потом и предложение, полностью соответствующее его желаниям. Значит, увеличивается благосклонность клиента, возрастает конверсия и персональная эффективность операторов. Во время работы по скриптам конверсия и средний чек у продавцов возрастает на 20-30% как минимум.

+ Подготовленная и результативная система работы понижает текучку операторов и дает возможность сократить число нанимаемых сотрудников. **Скрипты позволяют быстро научить новичков,** т.е. вы экономите время и финансы на выборе и подготовке кадров.

+ Продающие скрипты **создают дисциплину** в отделе в целом и дают возможность отследить выполнение бизнес-процессов, которые приводят к продаже и общению с клиентами.

– После изучения скрипта **продавец перестанет вкладывать в продажи эмоциональный подтекст** и начинает работать автоматически.

– Сходство всех продавцов. Эта похожесть, в первую очередь, препятствует находить «холодные» контакты. Конечно, это более всего имеет отношение к активным продажам. Вот, например, большинство секретарей настолько отменно знают, какие у продавцов речевые модули, что во время первого предложения смогут определить, звонок какой компании они принимают. Для избавления от этой насущной проблемы стоит дорабатывать и менять речевые модули регулярно.

Продолжение следует

Страховое агентство
ООО «Бирюков и партнеры»
690002, г. Владивосток, пр. Красного Знамени, 59, 404

АГЕНТЫ ВНОВЬ КРАЙНИЕ

ЦБ намерен запретить страховым агентам продажу отдельных полисов для юридических лиц, ОСГПО, страхование предпринимательских рисков, договоров перестрахования. ЦБ комментирует: «Для работы с этими видами страхования требуются существенные профессиональные компетенции. А в случае перестрахования - и значительные финансовые гарантии, которыми заведомо обладают только страховые брокеры».

Давайте попробуем разобраться по порядку в проблемах страхования, роли и месте агента на сегодняшний день.

1. Во всем мире более 90% всех продаж полисов осуществляется через страховых посредников, большинство из которых агенты. Агенты - «золотой фонд» любой крупной компании, по их числу во многом судят о силе и значимости страховой организации. Умение продавать сложную финансовую услугу требует огромных знаний, навыков и, если хотите, таланта. Профессиональным специалистом-продавцом в страховании (и не только там) может считаться только тот, кто имеет возможность непосредственного общения с клиентом, обладает особенной психологией и владеет технологией продаж, понимает проблемы страхователей. Так дело обстоит в мире, но не у нас.

2. Проблемы страхования сегодня в первую очередь связаны с чем угодно, только не с агентами. Безусловно, финансы стоят во главе угла. Уровень жизни граждан и состояние экономики и бизнеса неизбежно отодвигают страхование в пирамиде потребностей далеко от первичных жизненных приоритетов. Живя в государстве, по уровню развития не сильно опережающем африканские страны, трудно обсуждать уровень страхования.

3. Каждый год со страхового рынка России уходят десятки страховых компаний (как правило, через банкротство, пропажу активов, невыплату по обязательствам, без уголовных дел и поиска виновных; свежий пример - ДАЛЬАКФЕС). И много вы знаете случаев, когда кто-либо предупредил такого рода «банкроства» и уберег страхователей от бед? Я не знаю ни одного.

4. Какая страховая компания России может похвастаться значительными агентскими сетями, системой их подготовки, обучения, адаптации (как во всем мире)? Этого попросту нет! Даже страховщики топ-10 РФ не готовы, не способны и не хотят (парадокс!) сегодня вкладывать деньги в подготовку агентов (поэтому на рынке страхования физических лиц практически нет эффективных предложений и продаж). Это же достаточно дорогое, сложное, затратное «удовольствие», у них попросту нет такого количества профессиональных наставников, способных неформально готовить агентов. Страховщики же хотят «все и сразу», в первую очередь, конечно же, страховать имущество юридических лиц.

5. Созданный институт страховых брокеров (о котором упоминается в статье) на самом деле фикция. За последние годы более половины всех брокеров вернули свои лицензии в ЦБ. Сделано все, чтобы этот институт не работал - и он не работает. Жесткие условия лицензирования и учета, налогообложение (чего только один НДС стоит) привели к тому, что брокеры есть только на бумаге, на деле все они ведут реальную финансовую и профессиональную деятельность как агенты, но регистрируются при этом как индивидуальные предприниматели. Если бы все было иначе, давным-давно все агенты перешли бы в формат брокеров, однако в реальности сегодня брокер - это лишь бренд. Что, безусловно, очень печально.

6. Профессиональные агенты сегодня выполняют весь необходимый комплекс страховых функций: анализ рынка, формирование потребности в страховании, конкурентный выбор для клиента страховой компании, подготовка коммерческого предложения, помощь в заключении договора страхования, его сопровождение, участие в регулировании убытков. Разговоры о недостаточной компетенции агентов - это полный абсурд. Мы, например, на рынке почти 15 лет (в страховании - 27), все вышеуказанные функции стараемся осуществлять в полном объеме, за все годы у нас не было никаких увольнений, состав компании стабилен.

7. Попытка уничтожить агентов отчасти выгодна крупным отраслевым страховым компаниям, то есть тем, кто не работает на рынке, а получает бизнес «гарантированно». Конечно, их раздражают попытки посредников привнести в борьбу за клиентов принципы профессионализма и конкуренции. Это, безусловно, «выгодно государству» (правда, если вести речь не о развитии страхования и института агентов, а о ежеминутной налоговой выгоде). Большинство же агентов после такой новации попросту обанкротится, а для тех, кто перейдет в брокеры (увы, по силам это будет не многим), перспективы будут не радужными. И институт агентов разрушим, и не получим в итоге никаких дополнительных доходов в бюджет государства. И все это происходит на фоне государственных лозунгов по поддержке малого и среднего бизнеса.

Являясь оптимистом, я в тайне надеюсь, что в стране (в руководстве ВСС, РСА, ЦБ РФ и ведущих страховщиков) еще остались здоровые силы, которые не допустят очередной попытки подорвать и без того еле живое РЫНОЧНОЕ страхование России.

Тел/факс: (423) 245-46-13
E-mail: birsagent@gmail.com

Сергей Власович БИРЮКОВ,
генеральный директор

- Мониторинг рынка страховых компаний (СК)
- Экспертная оценка страховщиков, рейтинговый анализ
- Предложение классических страховых программ от ведущих СК России
- Предложение VIP-программ от ведущих СК России
- Подготовка индивидуальных страховых программ с учетом специфики клиента
- Анализ условий договора страхования и его корректировка, в том числе анализ ценообразования
- Консультации и комментарии по условиям договора страхования
- Помощь в подготовке документов и заключении договора страхования
- Сопровождение договора страхования
- Помощь при урегулировании страховых событий
- Профессиональный анализ действующих договоров страхования
- Консультации по любым вопросам страхования

Это позволит вам:

1. Значительно экономить время на выбор качественной страховой услуги
2. Приобрести интересующую вас надежную страховую услугу
3. Отказаться от самостоятельного изучения данного вида финансовой услуги
4. Получить услугу оперативного и профессионального обслуживания вашего договора страхования
5. Получить профессиональные консультации по всем интересующим вопросам страхования

ВостокРефСервис

г. Владивосток, ул. Снеговая, 70

Тел./факс: (423) 246-57-09, 246-57-66, 246-58-82
E-mail: info@mail.vrfs.ru, сайт: www.vrfs.ru

НА ПОЛЮСЕ ПОЛЕЗНОГО ХОЛОДА

Для Дальнего Востока с его богатейшими биоресурсами и мощными рыбодобывающей и мясоперерабатывающей отраслями использование современных систем холодоснабжения не роскошь, а актуальная и насущная необходимость. Развитие холодильной промышленности является одним из ключевых стабилизирующих звеньев рыночной инфраструктуры региона, свидетельством ее устойчивой положительной динамики. В этой сфере одним из лидеров выступает инжиниринговая компания «ВостокРефСервис», уже более 20 лет обеспечивающая своих заказчиков высокотехнологичным холодильным оборудованием. Об истории становления и развития предприятия, основных вехах профессионального пути, рабочих кадрах, конкурентных преимуществах и планах рассказывает генеральный директор ООО «ВостокРефСервис» Дмитрий Анатольевич Сидоренко.

Кризис как импульс для развития

- Нашей компании в этом году исполняется 21 год, и с самого начала ее основным направлением деятельности был сервис холодильного оборудования. За все это время мы не меняли ни юридическое лицо, ни его название. «ВостокРефСервис» - зарегистрированный, узнаваемый и устойчивый бренд. Начиналась компания с нуля, с двух человек, которые занялись ремонтом и техобслуживанием рефрижераторных контейнеров, торгового холодильного оборудования: прилавков, шкафов и камер.

После кризиса 1998 года, когда импортные продовольственные товары стали труднодоступными, возникли благоприятные условия для развития отечественной пищевой промышленности.

Соответственно, появился спрос на промышленные холодильные системы, и мы сконцентрировали свое внимание на данной сфере деятельности. С этого момента начался бурный рост местных производителей и дистрибьюторов, впоследствии ставших ключевыми игроками пищевого рынка Приморья - «Ратимир», «ВИК», «Си Айс» и других. Это флагманы пищевой отрасли Дальнего Востока, вместе с которыми росли и мы, обеспечивая достойное предложение на постоянно увеличивающийся спрос. В середине нулевых коллектив компании вырос до 100 человек, и мы уже выполняли работы не только для приморских, но и московских и сибирских заказчиков. Этот опыт показал, что по профессиональному уровню и качеству мы не только не отставали, но и во многом превосходили своих западных коллег. В настоящее время мы сосредоточили свои усилия на родном Дальнем Востоке, так как именно здесь начали реализовываться крупные холодильные проекты.

Ставка на профессиональные кадры

Здесь нужно отдать должное нашей учебной базе в лице Дальневосточного государственного технического рыбохозяйственного университета, который выпускает специалистов по направлению «Холодильная, криогенная техника и системы жизнеобеспечения». Это сильная кузница профессиональных кадров, обеспечивающая действительно высокий уровень подготовки. При этом и наши требования всегда были серьезными. В 1998 году, еще перед кризисом, когда происходил первый массовый набор в штат компании, на поданное объявление о 10 вакансиях откликнулось порядка 70 соискателей, т.е. конкурс составил 7 человек на место!

Мы решили провести отбор в два тура, составили для них технические тесты. Для тех, кто их успешно преодолел, был разработан еще и практический экзамен. Так что отбор и отсев были жесткими. Но люди, которые тогда их прошли, работают до сих пор и составляют костяк коллектива, отвечают самым высоким профессиональным требованиям. Сегодня это опытные и мудрые наставники, которые растят достойную молодую смену.

Мы с большим уважением относимся к нашим ветеранам, стараемся сохранить и сберечь свой золотой кадровый резерв.

Время первых

По мере нашего развития мы чутко и своевременно реагировали на запросы рынка. В частности, в начале нулевых начали осваивать аммиак и на тот момент были в числе немногих российских компаний, кто работал с аммиачными холодильными установками. А с 2003 г. стали одним из первых предприятий в стране, внедривших на своих площадках такой вид деятельности, как эксплуатация холодильного оборудования на аутсорсинге. Взяв в аренду холодильное оборудование, эксплуатируя опасные производственные объекты (какими являются аммиачные холодильные установки), мы, по сути, продавали заказчикам холод.

Также с 2005 г. приступили к самостоятельному выполнению проектных работ, т.к. проекты, с которыми приходилось иметь дело, не отвечали современным стандартам качества. Получили соответствующую лицензию. Позже, когда лицензии заменили на допуски СРО, мы выделили проектирование в отдельное направление деятельности и открыли самостоятельное предприятие - «Пасифик КонтрФорс». Поэтому сейчас можно говорить о группе компаний «ВостокРефСервис». Здесь наш конек - системы холодоснабжения, вентиляции и кондиционирования, автоматизация и диспетчеризация.

Если 10 лет назад крупные холодильные объекты емкостью 10 тыс. тонн и выше рассматривались в качестве отдаленной перспективы, то на сегодняшний день в нашем портфеле заказов в различных стадиях проработки - от предпроектной документации до стадии реализации - находятся девять проектов!

Продолжение следует

СИДОРЕНКО Дмитрий Анатольевич,
директор ООО «ВостокРефСервис»

Виды деятельности:

- Проектирование
- Строительство холодильных складов
- Строительство объектов пищевой промышленности и сельского хозяйства
- Строительство систем холодоснабжения на любом холодильном агенте (аммиак, фреоны, промежуточные хладоносители)
- Монтаж, пусконаладка инженерных систем и оборудования
- Механосборочные и механомонтажные работы
- Поставка оборудования в т.ч. технологического, холодильного и климатического
- Автоматизация и диспетчеризация инженерных систем
- Эксплуатация опасных производственных объектов
- Техническое перевооружение и ликвидация аммиачных холодильных установок

Создавая инженерные системы, мы стремимся к гармонии и находим лучшие решения для наших партнеров!

г. Владивосток,
ул. Снеговая, 70
Т/ф: (423) 246-57-09
246-57-66, 246-58-82
E-mail: info@mail.vrfs.ru
сайт: www.vrfs.ru

ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ
690014, Приморский край, г. Владивосток, ул. Гоголя, д. 48
Тел: (423) 230-82-78
Факс: (423) 230-88-18
www.dvtu.customs.ru

ВАЛЮТНЫЕ НАРУШЕНИЯ

Дальневосточные таможенники за 8 месяцев 2018 года провели 592 проверки соблюдения участниками внешнеэкономической деятельности валютного законодательства России и выявили 1 640 нарушений на общую сумму 11 млрд рублей. При этом больше всего нарушений (на 3,25 млрд рублей) выявила Уссурийская таможня.

По валютным нарушениям возбуждено 703 дела об административных правонарушениях по статье 15.25 Кодекса об административных правонарушениях РФ (22% больше, чем за тот же период 2017 года). Сумма наложенных штрафов превысила 4 млрд рублей.

Подразделения валютного контроля дальневосточных таможен передали в правоохранительные подразделения материалы по 213 нарушениям с признаками уголовных преступлений, ответственность за которые установлена статьями 193 и 193.1 Уголовного кодекса РФ.

Так, Находкинская таможня выявила 28 случаев нарушений валютного законодательства РФ на сумму 57,5 млн рублей по фактам представления в уполномоченный банк фиктивных деклараций на товары. Российская компания заключила внешнеторговые контракты с бизнесменами из Гонконга, Индии, Китая и Южной Кореи на поставку товаров, используемых в народном хозяйстве и строительстве. Сумма каждого контракта была менее 50 тысяч долларов США, поэтому оформлять паспорта сделок на них не требовалось. В счет переведенных авансовых платежей по контрактам компания представила в уполномоченный банк декларации на товары, которых нет в базе данных таможенных органов. Рассматривается вопрос о возбуждении уголовного дела по пп. б) ч. 3 ст. 193.1 Уголовного кодекса РФ (перевод денежных средств на банковские счета нерезидентов с представлением агенту валютного контроля документов, содержащих заведомо недостоверные сведения).

Владивостокская таможня выявила незаконный вывод за границу 50,5 млн рублей российской компанией, заключившей контракт на поставку полиуретановой эластичной краски из Гонконга. По условиям контракта компания перечислила аванс - более 882 тысяч долларов США. Однако в установленные сроки товар в Россию ввезен не был и аванс за него не возвращен. По этому факту в отношении российской компании возбуждено дело об административном правонарушении, ответственность за которое предусмотрена частью 5 статьи 15.25 КоАП РФ. Кроме того, по результатам проверки владивостокские таможенники возбудили уголовное дело по факту образования юридического лица через подставных лиц (ч. 1 ст. 173.1 Уголовного кодекса РФ).

Пресс-служба ДВТУ

ИЗМЕНИЛСЯ ПОРЯДОК РАБОТЫ С ЕДИНЫМ ЛИЦЕВЫМ СЧЕТОМ (ЕЛС)

С 13 сентября 2018 года Федеральная таможенная служба осуществляет перенос лицевых счетов в новый программный ресурс ЕЛС всех участников внешнеэкономической деятельности, которые уже открыли счета в ЕЛС, а также лицевые счета таможенных представителей.

Дальнейшее администрирование лицевых счетов плательщиков будет осуществляться региональными таможенными управлениями в соответствии с местом налогового учета плательщика исходя из кода причины постановки на учет - КПП. Дальневосточным таможенным управлением - в отношении юридических лиц, КПП которых начинается с 14, 25, 27, 28, 41, 49, 65, 79, 82, 87.

Новый порядок администрирования ЕЛС позволит осуществлять возврат плательщикам излишне уплаченных или взысканных сумм таможенных платежей, а также денежного залога в форме их зачета в счет авансовых платежей без предоставления заявления.

С момента переноса лицевых счетов на новый ресурс ЕЛС отпадает необходимость указывать в графе «В» декларации на товары реквизиты платежных документов.

Подробная информация об изменениях в порядке администрирования ЕЛС размещена на сайте ФТС России в разделе «Информация для участников ВЭД».

Порядок администрирования ЕЛС регламентирует приказ ФТС России от 24 августа 2018 г. №1329 «Об апробации администрирования единого ресурса лицевых счетов плательщиков таможенных пошлин, налогов, открытых на уровне ФТС России, с применением комплекса программных средств «Лицевые счета - ЕЛС».

НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ БУДЕТ ЭЛЕКТРОННАЯ ТАМОЖНЯ

Дальневосточная электронная таможня и обновленные центры электронного декларирования (ЦЭД) будут созданы в Дальневосточном регионе к 2020 году в результате работы по реформированию системы таможенных органов, проводимой Федеральной таможенной службой.

Реформирование таможенных органов предполагает поэтапное создание региональных электронных таможен и концентрацию процессов электронного декларирования в **центрах электронного декларирования (ЦЭД).** Также будут функционировать таможни и подчиненные им таможенные посты фактического контроля.

В Дальневосточном регионе к 2020 году будет действовать два ЦЭДа:

- Владивостокский таможенный пост (ЦЭД), подчиненный Владивостокской таможне, начал работу в 2011 году. В полном объеме он начнет функционировать к концу 2018 года. В нем будет сконцентрировано таможенное декларирование товаров, прибывающих в регион деятельности Дальневосточного таможенного управления морским и воздушным транспортом.
- Дальневосточный таможенный пост (ЦЭД), подчиненный Дальневосточной электронной таможне. В нем будет осуществляться таможенное декларирование товаров, прибывающих в регион деятельности Дальневосточного таможенного управления иными (кроме морского и воздушного) видами транспорта.

Дальневосточная электронная таможня и подчиненный ей таможенный пост будут созданы в 2020 году. В настоящее время прорабатывается вопрос об их структурах, штатной численности и местонахождении.

Всего в системе таможенных органов Российской Федерации предполагается создание 16 ЦЭДов.

Реформирование таможенных органов позволит более эффективно использовать ресурсы таможенных органов, что приведет к повышению качества таможенного администрирования и сокращению сроков таможенного оформления.

Управление Федеральной налоговой службы по ПК

Владивосток, ул. 1-я Морская, 2. Тел: 241-12-63, 241-05-32, www.r25.nalog.ru

Михаил Мишустин: ЕСЛИ ВЫ ДОБРОСОВЕСТНЫЙ ПЛАТЕЛЬЩИК - У ВАС НЕТ ШАНСОВ ПОПАСТЬ ПОД ПРОВЕРКУ

Михаил Мишустин выступил на сессии «Модернизация налогового администрирования как фактор инвестиционной привлекательности Дальнего Востока» в рамках Восточного экономического форума. Президент «Деловой России» Алексей Репик, модерировавший дискуссию, представил его не только как руководителя ФНС России, но и как человека, который буквально за два года создал пять особых зон для инвестиций. В свою очередь, Михаил Мишустин отметил, что его подход к инвесторам с тех пор не изменился, ведь подход к резидентам особых зон и клиентоориентированный подход к налогоплательщикам инспекции по природе едины.

В своем выступлении он обратил внимание на то, что модернизация налогового администрирования положительно повлияла на привлекательность инвестиционного климата на Дальнем Востоке. «Это видно и по росту налоговых платежей - за январь-июль 2018 года налоговые поступления по регионам, входящим в ДФО, выросли на 94 млрд рублей, или на 24%. Это даже выше среднероссийской динамики поступления налогов, которая также очень высокая: +20%. При этом мы фиксируем рост поступлений практически по всем регионам Дальнего Востока, и это несмотря на значительные льготы и инвестиционные проекты», - продолжил руководитель Налоговой службы. Растут поступления и в региональные бюджеты - почти на 22 млрд рублей, что позволяет региональным властям вкладывать дополнительные деньги в инфраструктуру, человеческий капитал и другие направления для комфортной жизни граждан.

«Административный климат очень важен для инвесторов. Никто не придет работать туда, где больше нужно заниматься не бизнесом, а работой с властью. Мы понимаем, что любой контакт предпринимателя с налоговиками может восприниматься как часть административного давления. Поэтому то, что мы делаем последние годы, - это минимизируем взаимодействие с налогоплательщиком, а если оно неизбежно - делаем его по возможности бесконтактным, быстрым, удобным», - рассказал руководитель ФНС России. Сейчас Налоговая служба проводит выездные проверки только у каждого четвертого налогоплательщика из тысячи. На Дальнем Востоке за прошлый год проведено 900 проверок, а за первое полугодие этого года - 300. «Но делаем мы это таким способом, что бюджет не только не страдает, но и выигрывает», - подчеркнул он.

Риск-ориентированный подход, применяемый налоговыми органами в контрольной работе, основан на четком разделении на добросовестных налогоплательщиков и тех, кто уклоняется от налогов. 12 факторов риска опубликованы на сайте ФНС России. Цель инспекции - выстраивание прозрачного партнерского диалога с налогоплательщиками. «Если вы являетесь добросовестным плательщиком - у вас нет шансов попасть под проверку, но если цифровая модель Налоговой службы показывает, что есть явные риски, она начнет с таким субъектом работать. Сейчас мы проверяем на треть меньше плательщиков, чем еще пять лет назад. Только за последний год мы сократили это число по России на 11%, а на Дальнем Востоке - на 22%. Таким образом, мы проводим последовательную политику по сокращению количества проверок. Мы выходим на проверку только в крайнем случае, когда другие механизмы диалога не работают», - рассказал Михаил Мишустин.

Руководитель ФНС России обратил внимание на то, что налоговый разрыв по НДС в России самый низкий в мире - всего 0,9%. Прозрачность и полнота структурированной информации обелила экономику, сделав ее более конкурентоспособной. Инвесторы теперь получают преимущества, используя законные льготы, а также выгоды, так как недобросовестные участники рынка, которые раньше могли обогащаться за счет агрессивных мер налогового планирования, сейчас работают по закону.

Он также отметил, что на сегодняшний день на Дальнем Востоке созданы уникальные условия для инвесторов: 1 300 резидентов территорий опережающего развития (ТОР), свободного порта Владивосток (СПВ), участников региональных инвестиционных проектов (РИП) не платят или почти не платят налог на прибыль, земельный налог, налог на имущество, многие платят в 4 раза меньше страховых взносов. Дальний Восток сейчас - территория инвестиций и экспорта: если в остальных округах уровень налоговых вычетов составляет около 90%, то в ДФО он выше 105%. Уровень налогового разрыва здесь такой же, как и по стране - 0,9%, а значит, это реальные инвестиции.

Инвесторы должны быть уверены, что никакие уклонисты, использующие фиктивные фирмы и дробление бизнеса, не станут их конкурентами. «Мы слышим запрос добросовестного бизнеса на такое устранение необоснованных конкурентных преимуществ и реализуем его», - подчеркнул Михаил Мишустин. Однако важна и саморегуляция бизнеса - согласованный отказ от агрессивных схем в тех отраслях, которые традиционно до цифровой эпохи массово их использовали. «Деятельность Налоговой службы здесь направлена на мягкое воздействие, достижение компромисса. Задача не начислить, а устранить нарушение. Приоритетной является контрольно-аналитическая работа - инспекция объясняет ошибки и предлагает самостоятельно уточнить обязательства. Приятно, что налогоплательщики идут навстречу - уже более половины дополнительных поступлений в бюджет идет за счет таких согласительных процедур, а не проверок», - отметил руководитель ФНС России. Обелению рынка служит и внедрение онлайн-касс: с одной стороны, кратно увеличивается розничная выручка, с другой - устраняются коррупционные схемы. А значит - минимизируется административное воздействие налоговых органов и в этом направлении. На Дальнем Востоке в связи с применением нового порядка ККТ сократилось и число проверок в этой области: в 2017 году их было проведено меньше, чем в 2016, в 2 раза, а в первом полугодии 2018 года - меньше уже в 4,5 раза.

Важны налоговым органам и жалобы налогоплательщиков. На всем Дальнем Востоке за первое полугодие 2018 года поступило меньше тысячи жалоб, из которых удовлетворена почти половина. То есть Налоговая служба сама решает почти все споры с налогоплательщиками в досудебном порядке - в итоге за последние четыре года число судебных споров сократилось в пять раз. По-разному относится инспекция к добросовестным плательщикам и уклонистам и при взыскании долга. Задолженность должников округа в бюджет уменьшилась за год почти на 10 млрд рублей, но теперь это не только взыскание: на Дальнем Востоке было заключено 20 мировых соглашений более чем на 1 млрд рублей, с теми, кто хотел платить налоги, но испытывал временные трудности.

Еще одна составляющая деятельности ФНС России, которая помогает привлечь

Управление Федеральной налоговой службы по ПК

Владивосток, ул. 1-я Морская, 2. Тел: 241-12-63, 241-05-32, www.r25.nalog.ru

О НАЛОГЕ НА ИМУЩЕСТВО

Во многих субъектах Российской Федерации принят новый порядок расчета налога на имущество по кадастровой стоимости

При исчислении налога на имущество исходя из его кадастровой стоимости применяются вычеты в виде уменьшения кадастровой стоимости на 20 м² для квартиры, 10 м² - комнаты, 50 м² - дома.

В Приморском крае расчет налога с кадастровой стоимости не введен. Для Приморья налоговой базой для расчета имущественного налога для физических лиц по-прежнему остается стоимость, полученная при инвентаризации объектов недвижимости. За 2017 год налог на имущество исчислен от инвентаризационной стоимости по состоянию на 01.01.2013 и умножен на коэффициент-дефлятор 1,425.

Налог на имущество физических лиц, исходя из кадастровой стоимости, будет исчислен собственникам объектов с года введения в Приморском крае такого нового порядка исчисления налога.

Любой налогоплательщик может самостоятельно рассчитать налог на имущество физических лиц, воспользовавшись сервисом на сайте ФНС России «Налоговый калькулятор - Расчет земельного налога и налога на имущество физических лиц»: **https://www.nalog.ru/rn25/service/nalog_calc/.**

В соответствии с Налоговым кодексом льготы по налогу на имущество предоставляются 15 категориям физических лиц, в том числе инвалидам I и II группы, пенсионерам и другим категориям. Дополнительные льготы устанавливаются нормативными правовыми актами органов муниципальных образований. Ознакомиться с перечнем налоговых льгот по всем имущественным налогам можно, обратившись к сервису на сайте ФНС России «Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам».

Важно знать, что льгота предоставляется только в отношении одного объекта налогообложения каждого вида (квартира, часть квартиры или комната, жилой дом или часть жилого дома, хозпостройка менее 50 м², гараж или машино-место) по выбору налогоплательщика вне зависимости от количества оснований для применения налоговых льгот.

Если у льготника-пенсионера, например, 2 квартиры, то он представляет в налоговый орган по своему выбору до 1 ноября года уведомление о выбранной квартире, в отношении которой он хочет получить льготу.

До 1 ноября 2018 года можно подать уведомление о выбранном объекте для того, чтобы налоговый орган учел это при расчете налога на имущество в 2019 году за 2018 год.

Если в 2017 году уведомление о выбранном объекте для расчета налога за 2017 год льготником не представлено, то льгота обязательно самостоятельно представляется налоговым органом по тому объекту, по которому исчислена наибольшая сумма налога на имущество.

За 2017 год налоговые платежи, рассчитанные с учетом имеющихся льгот, направляются налогоплательщикам почтовым отправлением. Физические лица, имеющие доступ к электронному сервису на сайте ФНС России «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц», получают налоговые уведомления на уплату налогов только в электронной форме. Уведомления им по почте на бумажном носителе не направляются.

За 2017 год уплата налогов производится не позднее 3 декабря 2018 года. Аналогично предоставляется вычет по земельному налогу в размере 600 м² в отношении одного земельного участка для 8 категорий граждан, в том числе инвалидам I и II группы, пенсионерам (п. 5 ст. 391 НК РФ).

В случае, если физлицо, имеющее право на льготы по имущественным налогам или вычет по земельному налогу, ранее пользовалось налоговыми льготами, в т.ч. по другим налогам (например, инвалид I группы был освобожден от транспортного налога или пенсионер использовал льготу по НИФЛ и т.п.), то льгота и вычет будет применяться автоматически на основании имеющихся у налогового органа сведений, без необходимости дополнительных обращений (заявлений, уведомлений) от налогоплательщика.

Для тех, кто с налогового периода 2018 года впервые получит право на вычет и ранее не пользовался налоговыми льготами (например, при достижении пенсионного возраста в течение 2018 года), необходимо подать в налоговый орган заявление о предоставлении такой льготы по форме, предусмотренной приказом ФНС России от 14.11.2017 №ММВ-7-21/897@.

Управление ФНС России по Приморскому краю

инвесторов, - сервисность. На официальном сайте Налоговой службы сейчас представлено 53 сервиса, которые позволяют полностью исключить личный контакт с инспектором. Есть личный кабинет, где можно сделать все - от декларирования и уплаты налогов до подачи жалоб и получения справок. На сайте можно даже зарегистрировать кассовый аппарат онлайн. Такие дистанционные возможности актуальны для расстояний Дальнего Востока.

Михаил Мишустин также рассказал, что услуга по регистрации бизнеса в России одна из лучших в мире, всего на 7% она отстает от показателей Сингапура. Регистрация проходит за три дня, а подать документы онлайн, сформировав их на сайте ФНС России, можно за 15 минут. Налоговые органы одновременно нацелены и на поддержание прозрачности бизнес-среды за счет ведения реестра юридических лиц. Его чистка позволила сократить уровень фиктивных компаний по стране за последние два года в пять раз, а на Дальнем Востоке за последний год их число сократилось наполовину. При этом отмечается рост числа «реальных» компаний - за два года только в Дальневосточном округе их стало на девять тысяч больше.

«Налоговые режимы Дальнего Востока максимально лояльны для инвесторов и инвесторы этим пользуются. Мы делаем все, чтобы это было максимально удобным и чтобы недобросовестная конкуренция им не мешала», - завершил свое выступление Михаил Мишустин.

В дискуссии также приняли участие председатель правления BELUGA GROUP Александр Мечетин, президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» Александр Калинин, управляющий директор ООО «Хёндэ Мотор СНГ» Алексей Калицев, директор по налоговой политике Huawei Global Finance Даниэль Троиси.

Банк России
Центральный банк Российской Федерации

Дальневосточное ГУ Банка России
690990, Владивосток, ул. Светланская, 71

ФИНАНСОВЫЙ ОМБУДСМЕН ПОМОЖЕТ ЖИТЕЛЯМ ПРИМОРЬЯ ЗАЩИТИТЬ СВОИ ПРАВА

Закон «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг» вступил в силу 3 сентября. Ожидается, что новый институт досудебного урегулирования позволит снизить число судебных прецедентов между гражданами и поставщиками финансовых услуг в спорных ситуациях.

Для каких организаций исполнение решений финансового уполномоченного обязательно?

Обязанность исполнять решение омбудсмена в зависимости от секторов финансового рынка будет вводиться в разные сроки.

Страховые компании в части ОСАГО и других «моторных» видов страхования обязаны присоединиться к системе с 1 июня 2019 года, в части всех остальных видов страхования (за исключением ОМС) - с 28 ноября 2019 года. Нововведение распространится на микрофинансовые организации с 1 января 2020 года. На кредитные организации, негосударственные пенсионные фонды, потребительские кооперативы и ломбарды - с 1 января 2021 года.

Финансовые организации уже с 3 декабря 2018 года могут добровольно присоединиться к системе финансовых уполномоченных. Это приветствуется и будет учитываться при осуществлении Банком России поведенческого надзора.

Кроме того, Банк России будет вести реестр финансовых организаций, сотрудничающих с финансовым уполномоченным. Если к моменту полного вступления в силу закона организация не войдет в данный реестр, то ей будет запрещено работать с физическими лицами.

Как по новому закону будет проходить процедура урегулирования спора между гражданином и финансовой организацией?

Новый орган будет до суда рассматривать споры физических лиц с имущественными претензиями до 500 тысяч рублей, а споры по ОСАГО - вне зависимости от суммы.

За урегулированием спора следует сначала обратиться в финансовую организацию и, только если проблему решить не удастся, - к омбудсмену. Финансовый уполномоченный уведомит об этом финансовую организацию и даст ей шанс еще раз уладить свои отношения с заявителем. Если после этого требования клиента будут выполнены или стороны смогут договориться и между ними будет оформлено соглашение, вопрос считается решенным. А если соглашения достичь не удалось, то финансовый уполномоченный выносит собственное решение в течение 15 рабочих дней. Срок может быть продлен на 10 дней в случае проведения технической экспертизы. При подаче обращения через профессиональных посредников (юристов) срок рассмотрения будет больше и составит 30 рабочих дней.

Решение уполномоченного финансовая организация обязана исполнить в течение 30 дней после вступления в силу, в противном случае омбудсмен уведомляет об этом Банк России и выдает удостоверение для принудительного исполнения решения.

Можно ли оспорить это решение?

Любая не согласная с решением сторона может обратиться в суд. Гражданин имеет право сделать это в течение 30 календарных дней, финансовая организация - 10 календарных дней. Если организация проигрывает дело в пользу потребителя, с нее дополнительно взыскивается 50% штрафа от суммы удовлетворенной претензии.

Сколько стоят услуги финансового уполномоченного?

Обращения граждан рассматриваются бесплатно, но подача обращения профессиональным посредником (юристом) осуществляется на платной основе.

Подчеркну: чтобы обратиться к омбудсмену, не нужны особые знания в области юриспруденции. Соответственно, нет необходимости в услугах посредников. Поэтому лучше делать это самостоятельно. Служба финансового уполномоченного поможет правильно оформить претензию.

Как подать обращение уполномоченному?

Направить обращение можно будет через сайт финансового уполномоченного, портал «Госуслуги» или многофункциональные центры.

Будут ли представительства Службы финансового уполномоченного в регионах?

Основная форма рассмотрения споров - заочная, поэтому для граждан не так важно, где находится финансовый омбудсмен территориально.

Раньше не было уполномоченных, но с жалобой на финансовую организацию можно было обратиться в Банк России. Что изменится с введением нового института?

Действительно, сегодня жалобы в отношении финансовых организаций рассматривает Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России, однако в силу законодательных ограничений она не может принимать решения по имущественным требованиям граждан. Нововведение способствует охвату 100% жалоб и обращений.

Также закон стимулирует участников рынка самостоятельно урегулировать споры с клиентами, так как финансовая организация платит взносы в зависимости от количества принятых против нее решений финансового омбудсмена.

Кроме того, статистика споров, которые рассматривает финансовый уполномоченный, станет общедоступной, что позволит гражданам выбирать поставщика финансовых услуг не только в рамках ценового диапазона, но и по признаку добросовестного отношения к потребителю.

БЕЛОВ
Сергей Владимирович,
начальник Дальневосточного ГУ Банка России

Дальневосточное ГУ Банка России является обособленным подразделением Банка России, осуществляющим часть его функций на территории Дальневосточного федерального округа Российской Федерации, и входит в единую централизованную систему Банка России с вертикальной структурой управления.

Дальневосточное ГУ Банка России:

- Участвует в проведении единой государственной денежно-кредитной политики
- Обеспечивает развитие и укрепление банковской системы региона
- Обеспечивает стабильность и развитие финансового рынка
- Обеспечивает стабильность и развитие национальной платежной системы
- Осуществляет валютный контроль
- Организует наличное денежное обращение
- Выполняет другие важные задачи

Тел: 222-87-91
226-69-33

690990, Владивосток, ул. Светланская, 71

Электронная почта:
guprim@vladivostok.cbr.ru
05guprim@cbr.ru

www.cbr.ru

Программа «Налоговый адвокат»

Владивосток, ул. Светланская, 78-б, бизнес-центр «Фрегат», офис 308

Тел: 8-908-445-0150
KutenkovaNS@mail.ru

Наталья Семеновна Кутенкова

Индивидуальный предприниматель, генеральный директор ООО «Центр правовой помощи, бухгалтерского учета и аудита «KNS-правовед», сертифицированный бухгалтер-аудитор по международным стандартам - диплом «АССА» по международной финансовой отчетности №1482041, в недавнем прошлом - руководитель налоговых инспекций по Первомайскому, Фрунзенскому районам г. Владивостока, Межрайонной инспекции ФНС по крупнейшим налогоплательщикам Приморского края, заместитель руководителя Управления ФНС России по Приморскому краю, советник налоговой службы РФ 1 ранга.

О ПРИМЕНЕНИИ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКИ

Федеральная налоговая служба в связи с поступающими вопросами о необходимости применения контрольно-кассовой техники (ККТ) своим письмом от 10 августа 2018 г. №АС-4-20/15566@ дала следующие разъяснения.

1. Относительно обязанности применения ККТ при осуществлении организацией или индивидуальным предпринимателем выплаты денежных средств физическому лицу в рамках обязательств по договору гражданско-правового характера.

Учитывая взаимосвязанные положения Федерального закона №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» ККТ применяется, в частности, лицом, которое оказывает услуги и которое формирует и передает (направляет) кассовый чек клиенту.

При заключении организацией (ИП) договора гражданско-правового характера с физическим лицом на оказываемые им в пользу такой организации (ИП) услуги и последующей выплате денежных средств физическому лицу клиентом будет являться сама организация (ИП). В данном случае услуги оказывает физическое лицо, однако, ввиду положения пункта 1 статьи 1.2 Федерального закона №54-ФЗ, ККТ применяется исключительно организациями и индивидуальными предпринимателями.

В данном случае прямых указаний на обязанность применения ККТ (например, выплата выигрыша в азартной игре или лотерее либо осуществление страховой выплаты и др.) либо изъятий из освобождения в обязанности применения ККТ (например, разносная торговля товарами, подлежащими обязательной маркировке средствами идентификации, прием металлолома, драгоценных металлов и драгоценных камней и др.) законодательство Российской Федерации о применении ККТ не содержит. Кроме этого, в названном случае приема металлолома, драгоценных металлов и драгоценных камней применение ККТ необходимо, поскольку услугу оказывает сама организация (ИП).

Учитывая изложенное, при осуществлении организацией (ИП) выплаты денежных средств физическому лицу в рамках обязательств по договору гражданско-правового характера применение ККТ и выдача кассового чека не производятся.

2. Относительно обязанности применения ККТ при осуществлении расчетов подотчетным лицом организации или ИП налоговая служба указала на следующие моменты.

Идентификация покупателя (клиента) как организации происходит на основании предъявляемой им доверенности на совершение расчетов от имени организации. Также важным фактором взаимодействия двух организаций является договор. В случае соблюдения указанных условий расчет осуществляется между организациями, и при таком расчете применяется одна единица ККТ и формируется один кассовый чек. При этом ККТ применяется лицом, которое оказывает услуги (продает товары, выполняет работы), с выдачей (направлением) кассового чека.

При этом, если продавцом достоверно не установлен статус лица как подотчетного (например, что могло быть достигнуто предъявлением подотчетным лицом доверенности), то ККТ продавцу следует применять в порядке, предусмотренном для расчета с покупателем - физическим лицом.

Кроме этого, в соответствии с Федеральным законом от 03.07.2018 №192-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» реквизитный состав кассового чека, сформированного при осуществлении расчетов между организациями и (или) ИП с использованием наличных денег и (или) с предъявлением электронных средств платежа, наряду с реквизитами, указанными в пункте 1 статьи 4.7 Федерального закона №54-ФЗ, должен содержать, в частности, следующие реквизиты: наименование покупателя (клиента) (наименование организации, фамилия, имя, отчество (при наличии) ИП) и идентификационный номер налогоплательщика покупателя (клиента).

Данные положения вступают в силу с 01.07.2019.

Указание данных реквизитов в кассовом чеке позволит оформить расчет одним чеком с идентификацией обеих сторон в качестве организаций.

До 01.07.2019 указанные расчеты могут осуществляться также с использованием одной единицы ККТ и формированием одного кассового чека без указания в нем сведений об идентификационном номере налогоплательщика (ИНН) покупателя.

3. Относительно обязанности применения организацией или индивидуальным предпринимателем ККТ при выдаче заработной платы или денежных средств подотчетному лицу такой организации или индивидуального предпринимателя.

В соответствии с абзацем 18 статьи 1.1 Федерального закона №54-ФЗ под термином «расчеты» понимается прием (получение) и выплата денежных средств наличными деньгами и (или) в безналичном порядке за товары, работы, услуги, прием ставок, интерактивных ставок и выплата денежных средств в виде выигрыша при осуществлении деятельности по организации и проведению азартных игр, а также прием денежных средств при реализации лотерейных билетов, электронных лотерейных билетов, приеме лотерейных ставок и выплате денежных средств в виде выигрыша при осуществлении деятельности по организации и проведению лотерей.

В соответствии с пунктом 1 статьи 1.2 Федерального закона №54-ФЗ ККТ, включенная в реестр контрольно-кассовой техники, применяется на территории Российской Федерации в обязательном порядке всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими расчетов, за исключением случаев, установленных настоящим федеральным законом.

Учитывая изложенное, выдача сотруднику организации заработной платы, материальной помощи и других выплат, а равно выдача денежных средств под отчет и возврат сотрудником в организацию неизрасходованных денежных средств, ранее выданных под отчет, не образуют природу расчета в смысле Федерального закона №54-ФЗ и, следовательно, не требуют применения ККТ.

Продолжение следует

В президиуме отчетно-выборного собрания (слева-направо): Гиренко М.Ф., Петров А.О., Костин Е.Ф., Прищепа В.П., Варлащенко Л.Н.

В НОТАРИАЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ

Нотариусы Приморского края подвели итоги работы и избрали органы управления нотариальной палаты

27 **сентября** 2018 года под председательством президента Приморской краевой нотариальной палаты Виктора Прищепы состоялось отчетно-выборное собрание членов нотариальной палаты, в работе которого приняли участие 101 нотариус Приморского края. Помимо членов палаты в мероприятии приняли участие начальник Управления Министерства юстиции Российской Федерации по Приморскому краю Алексей Петров и начальник отдела по контролю и надзору в сфере адвокатуры, нотариата и государственной регистрации актов гражданского состояния Управления Министерства юстиции Российской Федерации по Приморскому краю Марина Гиренко.

После избрания рабочих органов собрания слово для отчетного доклада о работе Приморской краевой нотариальной палаты за 2013-2018 годы было предоставлено президенту палаты Виктору Прищепе. Он отметил основные достижения приморского нотариата, в том числе внедрение и активное применение новых информационных технологий, включение нотариата в сферу оборота недвижимого имущества, обеспечение всех муниципальных образований региона нотариальным обслуживанием, организацию работы по оказанию бесплатной юридической помощи населению, взаимодействие с органами власти, общественностью и средствами массовой информации.

Кроме того, в отчетном периоде на площадке Приморской краевой нотариальной палаты проведен Координационно-методический совет нотариальных палат Дальневосточного федерального округа, проходивший с участием президента Федеральной нотариальной палаты Константина Корсика. Данное мероприятие имело большое значение в организации нотариальной деятельности для всех региональных нотариальных сообществ и получило высокую оценку организации.

Помимо этого, в указанный период нотариальная палата успешно прошла проверку Комиссии Федеральной нотариальной палаты по контролю за деятельностью нотариальных палат субъектов Российской Федерации, по результатам которой был отмечен высокий уровень организации нотариального обслуживания в регионе.

Вместе с тем Виктор Прищепа обозначил основные направления развития нотариата Приморского края на предстоящий период, связанные в первую очередь с реформированием института нотариата, проводимым на федеральном уровне.

В своем приветственном слове к нотариусам начальник Управления Минюста Алексей Петров подчеркнул возможность комплексного нотариального обслуживания на всей территории Приморского края, активное участие представителей нотариата в реализации государственной программы оказания бесплатной юридической помощи, активную цифровизацию нотариальной деятельности. Также было отмечено достижение конструктивных взаимоотношений при решении вопросов совместного ведения Управления Минюста России по Приморскому краю и нотариальной палаты, что стало возможным благодаря объединению усилий всех членов нотариального сообщества и их должной профессиональной ответственности.

Далее с докладом выступила председатель ревизионной комиссии нотариальной палаты Людмила Петровская, которая отметила качественное ведение финансово-хозяйственной деятельности палаты. По итогам обсуждения заслушанных отчетов профессиональным сообществом была дана удовлетворительная оценка работе президента, правления, ревизионной комиссии и аппарата Приморской краевой нотариальной палаты за отчетный период.

После этого состоялись выборы органов управления нотариальной палаты на новый 5-летний срок.

Во время предвыборной кампании по итогам собраний всех нотариальных зон Приморского края на должность президента Приморской краевой нотариальной палаты была выдвинута кандидатура нотариуса Владивостокского нотариального округа Виктора Прищепы. В ходе тайного голосования президентом Приморской краевой нотариальной палаты на очередной срок единогласно был избран Виктор Павлович Прищепа, заслуженный юрист Российской Федерации, советник юстиции I класса.

Далее собрание определило количественный состав правления из четырнадцати человек, с учетом того, что президент нотариальной палаты является председателем правления по должности. Таким образом, выборы осуществлялись на тринадцать должностей членов правления. По результатам тайного голосования из четырнадцати выдвинутых кандидатов **в состав правления нотариальной палаты большинством голосов были избраны:**

- Андрущак Светлана Михайловна, нотариус Уссурийского НО;
- Борисовская Ольга Владиславовна, нотариус Находкинского НО;
- Будаева Вера Степановна, нотариус Владивостокского НО;
- Варлащенко Людмила Николаевна, нотариус Кировского НО;

В перерыве общего собрания (слева-направо): Гиренко М.Ф., Прищепа В.П., Петров А.О.

Страницу курирует президент Приморской краевой нотариальной палаты, заслуженный юрист РФ, советник юстиции 1 класса Прищепа Виктор Павлович

НАСЛЕДСТВЕННЫЙ ФОНД

С 01.09.2018 года в нашей стране появилось новое понятие «наследственный фонд». Что это? Каким образом создание наследственного фонда поможет защитить права наследников?

Е.О. Берлякова,
нотариус Артемовского нотариального округа

Наследственный фонд, появившийся в нашем законодательстве с 1 сентября текущего года, - это разновидность некоммерческой организации, осуществляющей деятельность по управлению полученным в порядке наследования имуществом гражданина, т.е. юридическое лицо, которое создается в соответствии с завещанием для управления имуществом наследодателя, бессрочно или в течение определенного срока, в интересах третьих лиц (выгодоприобретателей), которые могут претендовать на получение имущества, переданного в фонд, либо доходов от его деятельности.

Наследственный фонд - это важный инструмент для сохранения и развития бизнеса и других активов. Он поможет решить проблему наследников, когда не получается управлять бизнесом во временной отрезок между датой смерти наследодателя и получением свидетельства наследником, составляющий полгода. Что же касается дальнейшей деятельности фонда, то доходы и имущество фонда будут распределяться согласно воле наследодателя.

Наследственный фонд создается во исполнение завещания гражданина. Для этого необходимо обратиться к нотариусу для составления завещания, условия которого будут предусматривать создание наследственного фонда. Такое завещание должно включать в себя решение завещателя об учреждении наследственного фонда, устав фонда, условия управления наследственным фондом, а также указание на круг выгодоприобретателей.

Наследодатель сможет детально прописать в завещании, кому и какие выплаты будут производиться из имущества или из доходов наследственного фонда. В числе получателей могут быть члены его семьи, различные организации или граждане. Также выплаты могут производиться и другим лицам, которые будут определяться руководящим органом фонда: если умерший распорядился направить часть доходов фонда на благотворительность.

Кто будет руководить наследственным фондом, зависит от воли завещателя и детально оговаривается в уставе фонда. Также завещатель заранее принимает решение о сроках существования фонда: это может быть определенный срок или бессрочное существование.

В первую очередь этот институт будет интересен для тех людей, которые «болеют» своим делом и думают о том, как сохранить свой бизнес и кто впоследствии будет управлять их активами.

- Волкова Ирина Иосифовна, нотариус Артемовского НО;
- Гапенко Светлана Михайловна, нотариус Яковлевского НО;
- Егорова Наталья Александровна, нотариус Владивостокского НО;
- Илюшина Валентина Павловна, нотариус Владивостокского НО;
- Комарова Наталья Алексеевна, нотариус Владивостокского НО;
- Кудашова Анастасия Сергеевна, нотариус Уссурийского НО;
- Молчанова Татьяна Владимировна, нотариус Владивостокского НО;
- Рощин Сергей Григорьевич, нотариус Владивостокского НО;
- Трусова Елена Анатольевна, нотариус Владивостокского НО.

Также по итогам выборов **в состав ревизионной комиссии,** органа нотариальной палаты, осуществляющего контроль ее финансово-хозяйственной деятельности, **избраны следующие члены палаты:**

- Петровская Людмила Юрьевна, нотариус Владивостокского НО, председатель комиссии;
- Стрельникова Лариса Павловна, нотариус Владивостокского НО, заместитель председателя комиссии;
- Бурлакова Елена Николаевна, нотариус Хасанского НО;
- Тищенко Татьяна Петровна, нотариус Спасского НО;
- Шашелева Анжелла Васильевна, нотариус Находкинского НО.

По итогам собрания Виктор Прищепа поблагодарил нотариусов за оказанное доверие и подчеркнул, что нотариусы Приморского края в полной мере соответствуют своему предназначению, отвечая самым высоким требованиям, как профессиональным, так и морально-нравственным, а также пожелал успешной работы и плодотворного поиска правильных путей решения стоящих перед нотариатом задач. Помимо этого, состоялось организационное заседание правления Приморской краевой нотариальной палаты в новом составе, в ходе которого был решен ряд организационных вопросов, а также избраны вице-президенты палаты, которыми стали нотариусы Владивостокского нотариального округа Вера Будаева, Наталья Егорова и Сергей Рощин.

В зале заседания отчетно-выборного собрания

В ходе тайного голосования

Коллегия адвокатов «Толмачева и компания» Адвокатской палаты Приморского края
КА «Толмачева и ко» АППК
г. Владивосток, ул. Суханова, 6-Б
Тел: (423) 240-47-47,
243-30-43, 240-34-29

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОДЕКС

В условиях быстрого развития городов особую роль приобретает проблема городского планирования. Федеральным законом №373-ФЗ от 03 июля 2016 г. были введены новые правовые инструменты для обеспечения комплексного и устойчивого развития территорий. В соответствии с этим законом деятельность по комплексному и устойчивому развитию территории, осуществляемая в целях обеспечения наиболее эффективного использования территории, деятельность по подготовке и утверждению документации по планировке территории для размещения объектов капитального строительства. Такие территории устанавливаются в обязательном порядке на карте градостроительного зонирования.

В соответствии с Градостроительным кодексом для получения разрешения на строительство на таких территориях, помимо градостроительного плана, необходимо также предоставление документации по планировке территории (проекта планировки и проекта межевания территории), подготовка которой является дорогостоящим и долговременным мероприятием.

В связи с этим у многих владельцев и арендаторов земельных участков, попавших в границы таких территорий, возникает вопрос:

Является ли обязательным и необходимым условием для выдачи разрешения на строительство на земельном участке, входящем в состав территории, в границах которой предусматривается осуществление деятельности по ее комплексному и устойчивому развитию, наличие утвержденной документации по планировке указанной территории (проекта планировки и проекта межевания территории) **в том случае, если имеется выданный в отношении соответствующего земельного участка градостроительный план, срок действия которого еще не истек?**

Действующее законодательство определяет следующий порядок регулирования.

В случае, если в отношении территории, в границах которой расположен земельный участок, на котором планируется размещение объекта капитального строительства и осуществление деятельности по КУРТ, отсутствует утвержденная документация по планировке территории, выдача градостроительного плана земельного участка для архитектурно-строительного проектирования и получение разрешения на строительство объекта на такой территории невозможны до утверждения необходимой документации по планировке территории (ч. 4 ст. 57.3 ГрК РФ).

В свою очередь, в силу п. 2 ч. 7 ст. 51 ГрК РФ с 01.01.2017 застройщик прилагает к заявлению о выдаче разрешения на строительство градостроительный план земельного участка, выданный не ранее чем за три года до дня представления заявления на получение разрешения на строительство.

Согласно ч. 10 ст. 57.3 ГрК РФ информация, указанная в градостроительном плане земельного участка, может быть использована для подготовки проектной документации для получения разрешения на строительство в течение трех лет со дня его выдачи.

В Федеральном законе №373-ФЗ, в свою очередь, установлено следующее правило: информация, указанная в градостроительном плане земельного участка, утвержденном до вступления в силу данного федерального закона, может быть использована в течение срока, который установлен нормативным правовым актом высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ и не может составлять менее чем три года и более чем восемь лет, для подготовки проектной документации применительно к объектам капитального строительства и их частям, строящимся, реконструируемым в границах такого земельного участка, выдачи разрешений на строительство. А вот по истечении этого срока использование данной информации уже не допускается.

Таким образом, существующее нормативное регулирование имеет определенные исключения, применяемые с учетом всей совокупности фактических обстоятельств в отношении конкретного земельного участка и проекта строительства.

Своевременный квалифицированный юридический анализ в отношении земельного участка и планируемого проекта строительства позволяет выявить все правовые нюансы существующих требований и ограничений и в зависимости от фактических обстоятельств принять грамотные и своевременные решения в целях оптимизации сроков и вложений в планируемое строительство, а также избежать иных проблем как на стадии получения разрешительной документации, так и при будущем вводе объекта в эксплуатацию.

ТОЛМАЧЕВА Юлия Валерьевна,
председатель КА «Толмачева и ко» АППК

Коллегия адвокатов «Толмачева и компания» Адвокатской палаты Приморского края предлагает свои услуги:

- Регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей
- Юридическая поддержка при получении любых видов лицензий
- Услуги в сфере обращения ценных бумаг
- Абонементное обслуживание предприятий
- Представительство по уголовным делам
- Консультирование по вопросам налогового права
- Оформление прав на земельные участки
- Юридическое сопровождение строительства и ввода в эксплуатацию объектов недвижимости
- Сопровождение сделок с недвижимостью
- Представление интересов в судах общей юрисдикции, в арбитраже

г. Владивосток,
ул. Суханова, 6-Б

Тел: (423) 240-47-47
243-30-43, 240-34-29

pravoadv@gmail.com
www. pravoadv.ru

Филиал по Приморскому краю

Фонд пожарной безопасности

Владивосток, ул. Волховская, 25, к. 24. Тел: (423) 237-12-19, 237-12-97, 8-924-434-1795 (сот.)

ffpbpr@yandex.ru,
www.fondpb.ru

ДЕРЖАТЬ РУКУ НА ПУЛЬСЕ

В работе любой общественной или некоммерческой организации почти всегда наступает период стагнации и застоя, когда все идет по накатанной колее и кажется, что расти вверх, развиваться в уже освоенных профессиональных нишах не имеет смысла. Но все это ни в коей мере не относится к приморскому филиалу Фонда пожарной безопасности, руководство которого неизменно держит руку на пульсе времени, реализует интересные проекты и не забывает своих ветеранов. Директор филиала Олег Владимирович Флоря рассказал «КД» о запуске сайта организации, прогрессе в развитии значимых направлений своей деятельности и продолжении устремлений на благо нашей матушки России.

После небольшого перерыва я снова хотел бы поделиться с вами, уважаемые читатели и директора, своими мыслями.

Прежде всего, хочу сообщить о том, что мы создали свой сайт. Собственный web-ресурс - это уникальное интернет-сооружение, которое никому не навязывает своей позиции, информации, а тем более - своих услуг. Есть желание - открывай и читай, не хочешь - никто не заставит, это свободный выбор каждого.

Итак, знакомьтесь: www.фондпб.рф

Отдельная и большая благодарность всем, кто принимал участие в создании сайта, кто помог его сделать! Ресурс удобный и информативный, с понятным интерфейсом, наглядными иллюстрациями и даже видеоконтентом.

Его огромный плюс и в том, что сейчас наши переговоры с друзьями и коллегами сократились до минимума. Не нужно ничего объяснять, растолковывать, только просим открыть наш сайт - а там все подробно и доступно написано, указаны все наши реквизиты!

Также хочется еще раз обратить внимание всех читателей на то, что Фонд пожарной безопасности является некоммерческой организацией. Почему? Все очень просто - почти вся прибыль идет на помощь нуждающимся семьям пожарных и ветеранам Пожарной охраны Приморского края. Более того, за последние годы мы начали активно развивать еще три направления своей деятельности.

Во-первых, это оказание организационной, методической, консультативной и материальной помощи в развитии и становлении **пожарно-спасательного спорта** в Приморском крае.

Во-вторых, оказание материальной помощи Дому ребенка в Кировском районе Приморского края. Это учреждение для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, которым так нужна наша забота, ласка и теплое участие.

В-третьих, речь идет об успехах на ниве искусства. Два года назад мы создали группу музыкального творчества, которая насчитывает около 15 человек. Кстати, на нашем сайте в разделе **«Творчество»** вы можете найти интересные записи и видеоролики с выступлениями наших артистов. Группа постоянно выступает на всех мероприятиях - там, куда нас приглашают. Мы уже записали три диска по 21 песне и несколько видеофильмов. Свои диски мы с удовольствием дарим всем желающим. А значит, делимся с вами своим настроением, отдаем частичку своей души. Позвоните - и мы вам их обязательно подарим!

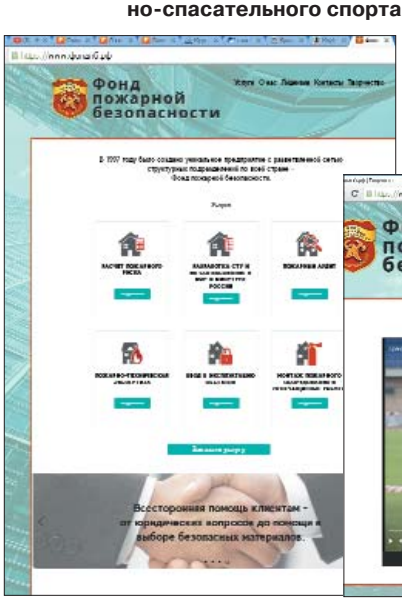
Хочется отметить еще одну очень важную вещь. Все мероприятия по пожарной безопасности, а именно: пожарно-техническая экспертиза, подготовка специалистов по пожарной безопасности в объеме пожарно-технического минимума, консультации, обследование объектов с выдачей рекомендаций по пожарной безопасности для **силовых структур** Приморского края - проводятся на безвозмездной основе. Это связано с тем, что мы хоть и пенсионеры МВД РФ, но продолжаем неустанно трудиться на благо родной страны. Ведь мы сами когда-то служили, кто 30 лет, кто все 35, а сейчас мы - полковники внутренней службы в отставке. Но, как известно, бывших военных не бывает! Мы знаем, как трудно на службе и как сложно в нынешнее время на пенсии заработать прибыль.

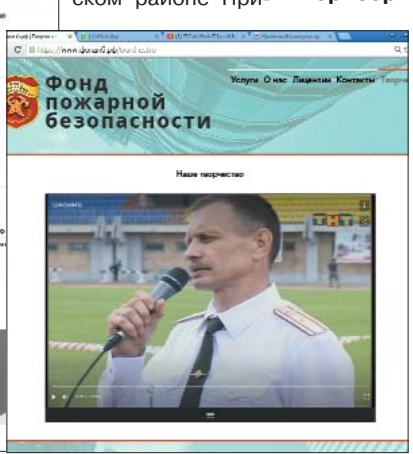
Структура нашего филиала очень проста: директор и его заместитель, главный бухгалтер, четыре отдела: финансово-экономический, нормативно-технический, юридический и экспертный. Филиалов Фонда пожарной безопасности по всей России около двадцати пяти. Генеральная дирекция ФПБ находится в Москве. Фонду пожарной безопасности более 20 лет - в 1997 году прошлого века было создано это уникальное предприятие с разветвленной сетью структурных подразделений во многих субъектах РФ. В приморском филиале трудится около 15 экспертов пожарной безопасности высшей категории со стажем работы 35-40 лет.

В первую очередь хочется отметить таких специалистов (некоторые из них принимают участие в экспертизе безвозмездно), как **Криворук Владимир Иванович, Чупин Александр Валерьевич, Матюхин Сергей Геннадьевич, Дементьев Виталий Павлович, Худолей Михаил Николаевич, Бушуляк Виктор Георгиевич,** и многих других.

Еще и еще раз хочу обратиться к вам: загляните на наш сайт **www.фондпб.рф** и вы найдете там много интересного и познавательного!

С уважением ко всем вам, директор филиала Фонда пожарной безопасности по Приморскому краю Флоря Олег Владимирович





ФЛОРЯ
Олег Владимирович,
полковник в отставке, директор филиала ФПБ по Приморскому краю

Филиал Фонда пожарной безопасности по Приморскому краю осуществляет:

- расчет пожарного риска, разработку СТУ и их согласование в МЧС и Минстрое России;
- экспертизу соответствия противопожарного состояния зданий и сооружений требованиям и нормам Пожарной безопасности в Российской Федерации;
- расчет категорий производства зданий, сооружений и помещений по взрывопожарной и пожарной опасности;
- разработку мероприятий (рекомендаций) по предотвращению и тушению пожаров;
- научно-техническое консультирование по вопросам пожарной безопасности

690018, Владивосток, ул. Волховская, 25 кабинет 24
(423) 237-12-19
(423) 237-12-97
8-924-434-1795
ffpbpr@yandex.ru
www.fondpb.ru

Частная охранная организация
ЧОО «СТРАЖА»
690087, Приморский край, г. Владивосток, ул. Шепеткова, 18
Телефоны: 272-12-72, 277-65-05
277-45-35 (круглосуточно)
E-mail: said-kik@mail.ru

КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ВЫГОДНО И КОМФОРТНО

Нередко в успехе предприятия играют роль везение, коммерческая интуиция и знание рынка. Но, как правило, они накладываются на продуманный сценарий развития предприятия. Например, в ЧОО «Стража» базисным вектором стало создание и поступательное развитие многопрофильного охранного агентства, где клиент может получить максимально широкий спектр услуг - от установки систем видеонаблюдения до личного телохранителя. О том, почему ставка сделана именно на комплексный подход, в интервью «КД» рассказал заместитель директора ЧОО «СТРАЖА» Александр Демидов.

- Александр Семенович, с оказания каких услуг компания начинала свой путь?

- Без малого 10 лет назад я согласился принять на охрану несколько объектов. Для меня, выпускника Дальневосточной государственной академии экономики и управления по специальности «Финансы и кредит», сфера деятельности оказалась совершенно новой. Однако к тому времени я уже точно знал: работа в банке не мое призвание - и решил взяться за предложенное дело. Ежедневно, шаг за шагом, приходилось познавать на собственной практике тонкости охраны, мониторить информацию в интернете. Исходя из полученного опыта и общения с клиентами пришло твердое убеждение в том, что предоставление лишь одной услуги малоперспективно. Поэтому ЧОО «Стража» целенаправленно начала расширять пакет предложений. К сегодняшнему дню любой заказчик, обратившийся в агентство, может получить «в одном пакете» и физическую охрану, и пожарно-охранную сигнализацию, и видеонаблюдение.

- Какие еще преимущества получает заказчик?

- Комфорт и значительную экономию средств и времени. Конечно, он может обратиться в разные компании: одна смонтирует систему видеонаблюдения в загородном доме, вторая будет мониторить неприкосновенность его транспортного средства, а третья вышлет группу быстрого реагирования, если на предприятии клиента сработает тревожная кнопка. И каждой компании человек заплатит по счету. А в ЧОО «Стража» все эти услуги входят в единый комплекс обслуживания, стоимость которого более лояльна.

- А если принять во внимание, что компания, которая занимается исключительно установкой видеомонитров, может считаться экспертом в своей области?

- Количество специализированных магазинов, предлагающих охранные системы всех видов, во Владивостоке весьма ограниченно, и практически все охранные агентства закупают технику в одних и тех же точках, производства одних и тех же заводов - их тоже не так много в России. Однако если компания выбрала работу по определенному направлению и зарабатывает только, скажем, на установке пожарной сигнализации, то ее услуги априори будут дороже, чем у коллег, предоставляющих комплекс. При этом уровень работы может быть выше, чем у «экспертов». Например, наш техник монтирует системы видеонаблюдения не только качественно, но и весьма эстетично. Кстати, самим специалистам тоже выгоднее работать в многопрофильном агентстве.

- Почему?

- Наш подход заключается в том, что компания зарабатывает на ежемесячном комплексном обслуживании клиентов - физической и пультовой охране. Поэтому мы можем позволить своему сотруднику, помимо зарплаты, оставить себе полную оплату за установку техники на объекте, что невозможно представить в компаниях, «заточенных» исключительно на эту услугу. В них дело поставлено по-другому: техник после монтажа может рассчитывать разве что на 10% от стоимости проделанной работы. Выходит, специалист ЧОО «Стража» имеет более серьезную мотивацию для работы - он получает здесь хорошие бонусы. Клиент в этой ситуации тоже в выигрыше - стоимость услуги имеет вполне «приземленный» размер. А самому охранному агентству такая схема позволяет оставаться на рынке конкурентоспособным.

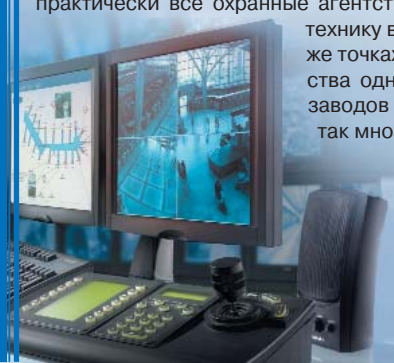
- Александр Семенович, вам, наверное, банковское образование помогает хорошо просчитывать оптимальную стоимость всех услуг?

- Вы правы, считаю я прекрасно. Но вместе с тем могу и любую систему видеонаблюдения смонтировать - мы предлагаем их нескольких видов, от класса «эконом» до VIP. Не единожды приходилось выезжать и на место происшествия с группой быстрого реагирования. Так что с момента, когда пришлось принять руководство охраной объектов, я научился многому. И продолжаю учиться, ведь планы у компании большие, останавливаться не собираемся. Много идей по расширению комплекса услуг: мы очень чутко реагируем на запросы клиентов, изменения на рынке и наблюдения сотрудников в их практической деятельности. Свою техническую базу модернизируем постоянно, а если появятся какие-то изобретения в сфере охранного бизнеса, постараемся одними из первых предложить новинки клиентам.

- Вы говорите о корпоративных или частных заказчиках?

- Одно не исключает другое. В большинстве случаев владельцы компаний, поставившие на охрану свои офисы в ЧОО «Стража», обращаются к нам для установки сигнализации в частных квартирах и загородных домах, мониторинга авто- и водного транспорта. Мы дорожим их доверием и всегда оправдываем его!

Продолжение следует



ДЕМИДОВ
Александр Семенович,
зам. директора частной охранной организации «СТРАЖА»

ООО частная охранная организация «СТРАЖА» более 10 лет работает в сфере охранных услуг. Наша организация соответствует всем требованиям современных реалий, предъявляемых к ЧОП. Мы учитываем специфику каждого объекта, уделяем огромное внимание подбору кадров. Успешно сочетаем использование новейших технологий и современного оборудования с квалифицированными сотрудниками.

Индивидуальный подход, демократичные цены, стабильность и качество охранных услуг - залог вашей безопасности. А большое и неизменное уважение в глазах наших клиентов - лучший индикатор высочайшего качества работы охранного предприятия, в котором вы можете быть уверены. Мы всегда на СТРАЖЕ вашей безопасности!

690087, Владивосток,
ул. Шепеткова, 18.
272-12-72, 277-65-05
277-45-35
(круглосуточно)
E-mail: said-kik@mail.ru
Сайт: www.straja-dv.ru

Торговый Дом «АСКОМ и К»
Владивосток, ул. Лазо, 9, 3 этаж
Тел: 230-00-08, 226-96-79
E-mail: info@askomt.ru
сайт: www.аском.рф

Ольга Шипко: «САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ В ПРОФЕССИИ - ЭТО ЛЮДИ»

Сегодня трудно поверить, но в «кадровой» истории рынка недвижимости был момент, когда в агенты предпочитали брать исключительно представителей сильной половины человечества. Во всяком случае, желанную возможность стать риэлтором ТД «АСКОМ» Ольга Владимировна Шипко получила далеко не сразу: отбор в агентство был жестким. Но времени даром не теряла и использовала образовавшуюся паузу для получения водительских прав - их наличие было плюсом. А после успешного прохождения испытательного срока в конце 1993 г. уже в феврале 1994 г. заключила свою первую сделку. Всего через четыре года, в 1998 г., Ольга Владимировна возглавила агентство №24 ТД «АСКОМ», пройдя с ним бури кризисов. И руководит им по сей день.

Торговый дом «АСКОМ» всегда был «на волне» последних технологических тенденций, они сразу внедрялись в практику, - рассказывает Ольга Шипко. - Например, когда многие еще давали объявления в газете о покупке-продаже квартиры, мы пользовались созданной в компании в 1996-1997 гг. единой информационной базой, которая обновлялась четыре раза в сутки - в 10, 12, 14 и 16 часов. В течение дня агенты специально приезжали в головной офис на ул. Лазо, 9, чтобы скачать актуальную информацию на дискету - даже «флэшек» тогда не было. И когда клиенту требовалась подборка квартир в любом районе города, мы предоставляли самую свежую и полную распечатку. Поэтому и на компьютер перешли одними из первых, и сейчас используем все современные достижения - смартфоны, социальные сети, мессенджеры. Новое поколение наших клиентов владеет ими безукоризненно, и мы говорим с молодежью на одном языке.

И все же перемены, привнесенные XXI веком - переход на «цифру», новые безопасные способы расчета, такие как аккредитивы, банковские чеки или безналичные формы, развивающаяся законодательная база - не в силах затмить основное искусство настоящего риэлтора. Ольга Шипко считает, что умение найти контакт с людьми, проявить к ним искренний интерес, грамотно выстроить вопросы - это идеальный способ выяснить потребность клиента, определить юридическую «чистоту» квартиры и предложить такой вариант жилья, который, возможно, даже изменит к лучшему жизнь человека или семьи. Здесь женская природа, с ее гибкостью, терпением, интуицией оказались как раз к месту!

- Каждый день приходится сталкиваться с какой-то житейской историей, разными характерами - и это очень интересно, - говорит Ольга Владимировна. - Вместе с тем стараюсь быть наблюдательной: многие предметы интерьера, атмосфера дома, семейные фотографии могут рассказать не меньше хозяев квартиры. Бытовые «мелочи» - хорошие помощники для понимания запроса клиентов, которые затем «вписываются» в общую картину при поиске вариантов и покупателей. С помощью ненавязчивых вопросов можно узнать о прошлом жилплощади и почувствовать, обременена ли она нежелательным «грузом». Ведь ни для кого не секрет, что «эхо» приватизации по сей день может оказаться камнем преткновения при совершении сделок. Конечно, риэлтор просматривает документы, домовую книгу, но основную информацию узнает все же от людей. Наша задача - обезопасить своих клиентов и предложить им лучший вариант, максимально отвечающий их интересам.

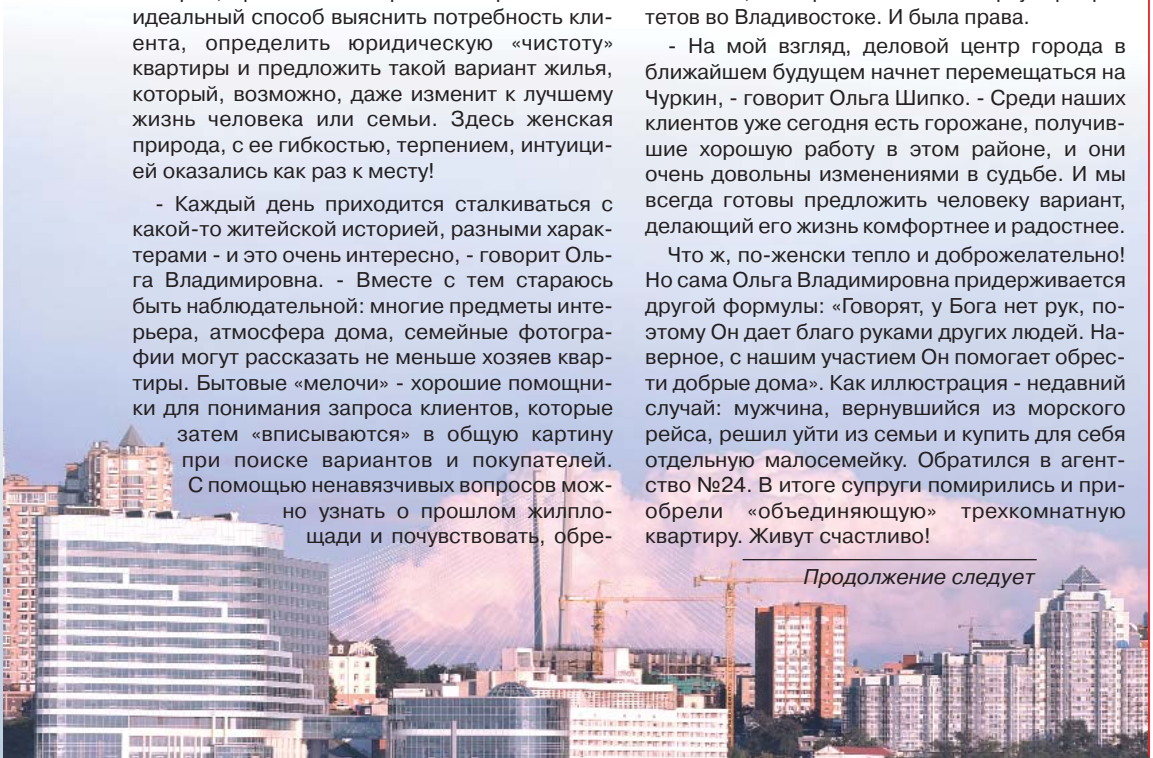
Результат говорит сам за себя: люди возвращаются. Есть семьи, чьи взаимоотношения с агентством №24 длятся уже более 20 лет! Радушие, внимание, человеческая и деловая порядочность не только не устаревают в эпоху прогресса, но и продолжают играть главную «партию». Опыт, основанный на 25-летней практике в недвижимости, постоянный профессиональный рост, которому в ТД «АСКОМ» уделяют огромное внимание, желание быть в курсе самых свежих трендов - все это про Ольгу Шипко и ее коллектив.

А еще на чаше весов - такое ценное качество, как ощущение времени! У Ольги Владимировны есть целая «коллекция» клиентов, переехавших на мыс Чуркин, и благодарных сегодня за это риэлтору. Мосты через Золотой Рог и на остров Русский, великолепный вид на акваторию, театр оперы и балета, развивающаяся инфраструктура - еще 10 лет назад все это казалось несбыточным, а директор агентства №24 ТД «АСКОМ» понимала, как стройки изменят «карту» приоритетов во Владивостоке. И была права.

- На мой взгляд, деловой центр города в ближайшем будущем начнет перемещаться на Чуркин, - говорит Ольга Шипко. - Среди наших клиентов уже сегодня есть горожане, получившие хорошую работу в этом районе, и они очень довольны изменениями в судьбе. И мы всегда готовы предложить человеку вариант, делающий его жизнь комфортнее и радостнее.

Что ж, по-женски тепло и доброжелательно! Но сама Ольга Владимировна придерживается другой формулы: «Говорят, у Бога нет рук, поэтому Он дает благо руками других людей. Наверное, с нашим участием Он помогает обрести добрые дома». Как иллюстрация - недавний случай: мужчина, вернувшийся из морского рейса, решил уйти из семьи и купить для себя отдельную малосемейку. Обратился в агентство №24. В итоге супруги помирились и приобрели «объединяющую» трехкомнатную квартиру. Живут счастливо!

Продолжение следует



Линар Арсланов,
президент ООО «Торговый Дом «АСКОМ и К»

История компании начинается в 1991 году с образования ООО «Торговый дом «АСКОМ и К». Сегодня мы предоставляем своим клиентам весь спектр услуг, связанных с операциями по недвижимости.

Надежность. Компания «АСКОМ» успела зарекомендовать себя в качестве добросовестного и компетентного партнера с положительной историей и хорошей репутацией, обеспечивающего высокую надежность предоставляемых услуг.

Качество. Забота об интересах клиента, профессионализм, законность, конфиденциальность, честность, ответственность - именно эти принципы положены в основу деятельности нашей компании и помогают обеспечить высокий уровень качества оказываемых услуг.

Опыт. Более 25 лет специалисты агентства помогают нашим клиентам проводить операции с недвижимостью. С нашей помощью тысячи людей приобрели, продали и арендовали квартиры и объекты деловой недвижимости, получив профессиональное сопровождение.

Владивосток,
ул. Лазо, 9, 3 этаж
Тел: (423) 230-00-08,
226-96-79
info@askomt.ru
сайт: www.аском.рф

АСКОМ
торговый дом

Компания «ТехноРЕГИОН»

Владивосток, ул. Светланская, 89, офис 308

УНИКАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО MARIS POLYMERS - В МАССЫ!

В Артеме с 27 по 29 сентября проходила XXVI международная специализированная выставка «Строительство-2018». В мероприятии приняли участие 109 компаний и организаций - флагманов строительной отрасли Дальнего Востока, а также Китая, Южной Кореи и Японии. К нему уже начинают активно подключаться резиденты ТОР, делающие ставку на выпуск стройматериалов и возведение жилья. Традиционно самый большой интерес у посетителей вызывали современные технологии, применяемые на строительном рынке. Здесь одним из фаворитов выступила компания «ТехноРЕГИОН», предлагающая профессиональное решение качественной и долговечной гидроизоляции любых строительных объектов при помощи продукции греческого концерна Maris Polymers.

Идеальное решение. Современные гидроизоляционные материалы на высокоэластичной полиуретановой основе для кровель, балконов, террас, веранд, подвалов, фундаментов, бассейнов и внутренних помещений стали настоящим украшением прошедшей экспозиции и объектом самого пристального внимания со стороны потенциальных заказчиков. Что вполне закономерно - гидроизоляционные материалы от Maris Polymers просты в нанесении и ремонте, у них отсутствуют швы в покрытии, они водонепроницаемы, морозо- и теплоустойчивы, феноменально эластичны, устойчивы к УФ-излучению, прочны, долговечны и привлекательны по цене.

Они никогда не размягчаются, сохраняют свои механические свойства в диапазоне температур от -50 до +90°С и гарантируют отличное склеивание практически с любым типом поверхности, являясь устойчивыми к синтетическим моющим средствам, маслам, морской воде и бытовым химическим продуктам. Одним словом - идеальные.

Ценность этой продукции еще и в том, что она удовлетворит самые взыскательные запросы заказчика в решении конкретных задач. Гидроизоляционные полиуретановые материалы представлены широким ассортиментным рядом, для каждого актуального направления существует наиболее подходящая линейка.

Фантастическая эластичность. Mariseal 250 используется для покрытия кровель, «зеленых кровель» и балконов. Mariseal 600 оптимально подходит для гидроизоляции фундаментов и подпорных стенок. Mariseal 270 предназначен для влажных помещений. Mariseal 300 - лучшее решение для гидроизоляции труб питьевого водоснабжения, резервуаров с питьевой водой и бассейнов, а для качественной и эстетичной прозрачной гидроизоляции террас и веранд с успехом применяется Maritrans. Причем это далеко не полный перечень.

- Я участвую в специализированных строительных выставках далеко не первый год и к этой продукции наблюдаю устойчивый и постоянно возрастающий интерес, - отмечает Сергей Васильевич Яковлев, гендиректор компании «ТехноРЕГИОН». - Она объективно пользуется заслуженным спросом: продукция премиум-класса обладает непревзойденными техническими характеристиками, в частности, фантастической, не имеющей аналогов эластичностью. Возьмем, к примеру, двухкомпонентную битумно-полиуретановую мембрану Mariseal 600 для гидроизоляции фундаментов - эластичность 2 400%! Бесшовная, паронепроницаемая, прекрасно заполняет трещины, обеспечивает превосходное склеивание практически с любым типом поверхности, никогда не размягчается и легко ремонтируется. Просто сказка! Или, к примеру, прозрачное полиуретановое покрытие с высоким содержанием твердых частиц для сверхдлительной гидроизоляции Maritrans.

Этот материал вообще произвел настоящую революцию на строительном рынке региона и перевернул привычные представления специалистов о возможностях защитных гидроизоляционных покрытий. Он не скользит зимой, не желтеет и не мелит, устойчив к воздействию ультрафиолетового излучения, ему не страшны кислотные дожди, а при нанесении материал образует бесшовную мембрану без стыков, предотвращающую малейшие протекания.

Новые горизонты. А еще на эту полиуретановую систему производитель дает 10-летнюю гарантию. Важно, что прозрачная гидроизоляция Maritrans сохраняет эстетичный внешний вид и эксклюзивный дизайн здания без демонтажа плитки, более того - улучшает и обновляет его за счет нетускнеющего блеска пленки.

- С одной стороны, материал не дешевый, с другой - достойной альтернативы просто не существует, а в итоге все затраты окупаются с лихвой, - подчеркивает Сергей Яковлев. - Гармоничное сочетание простоты в применении, надежности и функциональности дает потрясающие результаты. Допустим, вам нужно сделать гидроизоляцию кровли: не нужно снимать старое покрытие, тратить время, усилия и средства на его безопасную утилизацию. Полиуретан просто наносится сверху кисточкой или валиком, это легко и быстро может сделать даже далекий от ремонтных работ человек, ничего тяжелее ручки в руках не державший.

Очередная специализированная строительная выставка всегда шаг вперед, освоение новых профессиональных горизонтов, расширение географии присутствия, налаживание продуктивных деловых контактов с потенциальными заказчиками. В этом плане ожидания генерального директора компании «ТехноРЕГИОН» полностью оправдались, а он уже начинает готовиться к следующей экспозиции, которая пройдет грядущей весной в «Фетисов-Арене» и станет главным событием строительной отрасли Приморья 2019 года.

ЯКОВЛЕВ
Сергей Васильевич,
генеральный директор компании «ТехноРЕГИОН»

Компания «ТехноРЕГИОН» была основана в марте 2002 г. во Владивостоке. Основным видом деятельности компании является поставка на Дальний Восток строительных материалов. Это гидроизоляционные и кровельные материалы, битумные, акриловые, силиконовые и полиуретановые мастики и герметики, профессиональные монтажные пены, огнебиозащита и антисептики, теплозвукоизоляционные материалы, паровлагоизолирующие мембраны, антигололедные реагенты, противоморозные добавки в бетон, строительная химия, асботехнические изделия и огнеупорная продукция.

Компания «ТехноРЕГИОН» - официальный дилер компании Maris Polymers, предлагающий современные гидроизоляционные системы, полиуретановые и эпоксидные полы, гидрофобизаторы, герметизирующие составы, герметики и декоративные гидроизоляционные и напольные покрытия.

(423) 239-09-37
tehnoregion@yandex.ru
ПолимерныеПокрытия.рф
tehnoregion.ru

Производственная компания POLIVAN GROUP

Владивосток, ул. Русская, д. 19-В, офис 802 (ТЦ «Европейский пассаж»)

СТАВКА НА КАЧЕСТВО

В настоящее время искушенных заказчиков продукцией из древесно-полимерного композита удивить сложно. Она отлично себя зарекомендовала на строительном рынке Приморского края, который, кстати, был одной из первых территорий в России, где происходило освоение, распространение и популяризация нового материала. Но именно компания POLIVAN GROUP стояла у истоков этого процесса, поэтапно и целенаправленно добиваясь действительно высокого качества изделий из ДПК. Об истории их появления на российском рынке, его постепенном завоевании и используемом при производстве сырье рассказывает генеральный директор POLIVAN GROUP Андрей Александрович Поливанный.

Новое слово в строительстве. На российском рынке ДПК появился лет 12 назад, а родился он в Европе - в Швеции. Долгое время этот композитный материал до нас вообще не доходил. Зато вполне успешно добрался до Китая, более того, в Поднебесной усовершенствовали его состав, и произведенный там древесно-полимерный композит давно поставляется на все рынки мира. И сегодня КНР занимает лидирующие позиции по объемам его производства. Так как Приморье находится в непосредственной близости от Китая, то закономерно, что здесь о данном материале узнали намного раньше, чем в других регионах страны.

Речь идет о небольших строительных компаниях, которые присутствовали на специализированных выставках наших восточных соседей, познакомились там с ДПК и начали внедрять его на местном рынке. Параллельно москвичи узнали о древесно-полимерном композите от европейских поставщиков, но какого-то мощного импульса для его широкого распространения не случилось, материал был представлен локально и точечно - только в столице России во Владивостоке.

Когда мы около 10 лет назад впервые завезли ДПК из Китая, продвигать его было довольно тяжело. Во-первых, стоил он недешево, во-вторых, его действительно никто не знал, поэтому, чтобы продать даже очень небольшой объем, приходилось рассказывать потенциальному заказчику о нем все, давать полный и подробный расклад. В конце концов находились люди со средствами, которые приобретали товар, безусловно, ставший новым словом в строительстве.

Пионеры освоения рынка. Раньше было намного проще в том плане, что мы без проблем могли работать по предоплате, не завозя материал на склад. Заказчики платили и ждали, пока мы его привезем из Китая. Но такая тенденция продаж, когда приходилось скрупулезно собирать заказы на один контейнер, занимала слишком много времени и в конечном счете себя не оправдывала. Позже, когда мы начали представлять ДПК на местных выставках, другие строительные компании быстро смекнули, что появился материал, способный составить достойную конкуренцию другим и на котором можно неплохо заработать.

Они тоже стали налаживать связи с китайскими заводами и поставлять древесно-полимерный композит на приморские площадки. Но мы были в этом одними из первых. Опять же, на тот момент известность к материалу пришла только здесь, во Владивостоке. И до 2012 года это был еще новый, нераскрученный материал. Мы могли хорошо на нем зарабатывать, конкуренция была не столь серьезной, как сегодня. В Москве также работало не больше двух компаний, которые занимались продвижением композита и которые чувствовали себя более чем комфортно в данной нише, были монополистами.

Свое победное шествие по России ДПК начал лет пять назад, когда мы зашли в Сибирь. И только к началу 2014 года московские компании впервые наладили его собственное производство в небольших объемах. Но российские производители зарекомендовали себя не самым лучшим образом. По качеству их террасная доска сильно отставала как от европейских, так и китайских образцов. В Китае работает много профильных заводов, там предлагается и хорошая продукция, и очень посредственная, но выбор есть. У нас же делали товар однозначно низкого качества.

Непростая сырьевая дилемма. Проблема была в используемом пластике, являющемся одной из двух главных сырьевых составляющих ДПК. К примеру, мы и большинство китайских производителей работаем на полиэтилене, а многие другие применяют ПВХ. Это не совсем экологичный продукт, содержащий хлор и при нагревании на солнце выделяющий его пары. А древесно-полимерный композит изначально позиционируется как экологически чистый материал.

Использовать только первичный полиэтилен дорого и накладно, мы бы просто не выдержали конкуренции по стоимости. При использовании вторичного сырья сильно страдает качество изделий. И оно у наших производителей всегда нестабильно: сегодня они, к примеру, перерабатывают относительно новые бочки, завтра - другие материалы, уже прошедшие неоднократную переработку. В результате все свойства пластика теряются, он получается рыхлым и ломким.

Когда мы только открывали собственное производство в 2015 году, пробовали работать с вторичным сырьем, но столкнулись с рядом проблем по качеству и перешли на комбинированный вариант. Сегодня смешиваем первичный пластик и вторичный. Но если говорить о ближайших перспективах, то мы сделали окончательную ставку на качество и уже в следующем году планируем полностью отказаться от вторичного сырья.

Второй необходимый компонент - дерево. Но о нем мы более подробно остановимся в следующем номере «КД».

Продолжение следует

ПОЛИВАННЫЙ
Андрей Александрович,
генеральный директор компании POLIVAN GROUP

Компания POLIVAN GROUP предлагает широкий ассортимент изделий из древесно-полимерного композита (ДПК):

- террасную доску
- универсальную доску
- декоративные ограждения и все необходимые комплектующие.

Мы обеспечиваем наших клиентов только качественной продукцией, высоким уровнем сервиса и своевременными поставками.

Продукция из ДПК долговечна, экологична, не подвержена разрушению от насекомых и грибка, имеет эстетичный внешний вид с текстурой дерева, не гниет, не чернеет, не трескается, не скользит, проста в монтаже и обладает высокой твердостью.

Владивосток,
ул. Русская, д. 19-В,
офис 802
(ТЦ «Европейский пассаж»)

8-800-1000-575
(423) 23-69-400

Электронная почта:
info@polivan.com

Рабочее время:
Понедельник - пятница
с 09:00 до 18:00
Суббота, воскресенье - выходной

POLIVAN GROUP

® «Клуб Директоров» №10 (225), октябрь 2018

ИМПЛАНТАЦИЯ БЕЗ ПРОФАНАЦИИ

Имплантация зубов в ее современном понимании появилась в России более 25 лет назад. После развала СССР в страну сначала небольшим ручейком, а затем мощным потоком хлынули импортные имплантаты. Как это часто бывает, действительно качественных и достойных дентальных систем было две-три, остальные больше напоминали клоны третьего сорта. Об имплантации слышали, конечно, все, но до сих пор у многих россиян нет четкого понимания, что это такое, как и для чего она проводится и каким стоматологическим клиникам в этом вопросе можно доверять безоговорочно. Ведь для того, чтобы имплантат прижился к кости, нужна не красивая упаковка и внушающий благоговейный трепет ценник, а титан определенных марок, безупречная хирургическая техника и культура последующего протезирования. «КД» решил собрать наиболее часто звучащие вопросы по поводу дентальной имплантации и протезирования и задать их директору МЦ «Никодент» стоматологу-хирургу, имплантологу Константину Голодных.

- Константин Николаевич, так что же такое имплантация? Многие ее путают с протезированием.

- Имплантация - это методика вживления в костную ткань опорной конструкции - металлического «стержня» - для фиксации на нем искусственного зуба. Таким образом, имплантат представляет собой искусственный корень, как правило, сделанный из титана. А протезом называется искусственный зуб или коронка. Соответственно, процедура по их изготовлению и установке - это протезирование. На сегодняшний день имплантация является лучшим средством для замены недостающих зубов, более прогрессивного метода пока не придумали.

- Обязательно количество вживляемых имплантатов должно соответствовать числу протезируемых зубов?

- Если речь идет о замене одного зуба, то да, конечно - один имплантат и один протез. И раньше работали именно по такой схеме, для каждого недостающего зуба требовалось установить отдельный искусственный стержень. Но технология имплантации шагнула вперед, поэтому, к примеру, при отсутствии трех зубов можно поставить два имплантата, и это будет полноценная мостовидная опора для последующей установки протезов. Сейчас набирает популярность методика all-on-4 - «все на четырех». Это концепция имплантации зубов, которая предусматривает возможность несъемного протезирования при отсутствии зубов. Т.е. на вашу беззубую челюсть ставится полностью несъемный протез на 12 зубов, который будет надежно фиксироваться при помощи всего четырех имплантатов. Очень практично и эстетично. Также есть имплантация all-on-6, т.е. «все на шести», когда восстанавливается полный зубной ряд.

- Сколько времени занимает имплантация и последующее протезирование зубов?

- По-разному, в зависимости от того, в какую клинику вы обратились и с какими производителями она работает. То, о чем я говорил выше, вписывается в концепцию «зубы за час». Конечно, в реальности работа занимает больше времени, но все равно выполняется максимально оперативно. Пройдя предварительную подготовку и необходимые обследования, человек приходит без зубов, ему ставят имплантаты, проводят определенные процедуры, затем он идет к ортопеду, который устанавливает временные несъемные протезы и с новыми зубами уходит домой. С ними он живет полноценной жизнью полгода, за это время при необходимости получает какую-то коррекцию. Все-таки это инородное тело, пациент должен к нему привыкнуть, адаптироваться к форме и цвету, чтобы оно притерлось и прижилось, оценить свой новый облик, эстетическую составляющую.

- А в чем заключается предварительная подготовка к имплантации?

- Перед процедурой имплантации человек должен сделать рентген-снимки челюсти, пройти осмотр у ортопеда, хирурга. Если пациент имеет заболевания крови, сердца, аллергические реакции на металлы или лекарственные препараты, то мы рекомендуем получить дополнительные консультации врачей. Также перед имплантацией обязательно нужно пройти санацию полости рта, включая профессиональную гигиену.

- Каков риск отторжения имплантатов?

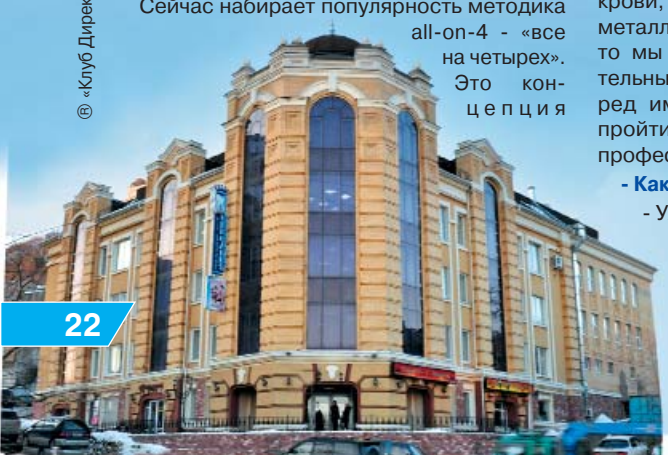
- Уже давно доказано и научно, и клинически, что имплантаты успешно и без проблем приживаются примерно в 98,5% случаев. Отторжение, как правило, наблюдается в первый месяц после их установки, поэтому и ставят временные протезы. Данная проблема может возникнуть при неправильном и нерегулярном уходе за имплантатами, пренебрежении гигиеной и функциональных ошибках врача. При этом я за свою многолетнюю практику ни разу не встречал какую-то индивидуальную непереносимость титана. Но бывает несовместимость имплантата с принимаемыми медикаментами, аллергические реакции. На приеме человек может забыть об этом упомянуть, в итоге может случиться момент отторжения. В любом случае эти проблемы решаемы, мы заново устанавливаем имплантаты.

- Как и насколько часто необходимо ухаживать за имплантатами?

- Данные конструкции требуют регулярного - как домашнего, так и профессионального - тщательного ухода. Гигиена ротовой полости является важнейшей и неотъемлемой процедурой при имплантации. При любом варианте пациент должен каждые четыре-пять месяцев приходить на прием к врачу-гигиенисту для профессиональной чистки зубов. В домашних условиях за имплантатами необходимо ухаживать ежедневно при помощи специальных средств - ниточек-флоссов, ершиков, электрических щеток и ирригаторов. Я активно занимаюсь имплантацией более 18 лет и по собственному опыту знаю, что у людей, пренебрегающих гигиеной, через 8-10 лет существенно возрастает риск отторжения имплантатов. На них нарастают бляшки, и этот процесс крайне сложно остановить.

- А гарантия на имплантаты дается?

- Обязательно, но разные производители дают разный срок гарантии. Те, кто на рынке давно, за свою продукцию отвечают и предоставляют на свои изделия пожизненную гарантию. Если с имплантатом что-то случилось, мы его отправляем на завод-изготовитель, и оттуда нам присылают новый.



медицинский центр
НИКОДЕНТ
Владивосток, ул. Пушкинская, 109

Тел: (423) 226-70-00
(423) 226-57-27, 226-84-30
E-mail: info@nikodent.ru, www.nikodent.ru

Имплантация без профанации

- Какую роль в благополучном исходе операции по вживлению имплантатов играет их качество, компания-производитель? И с какими работаете вы?

- Ключевую и определяющую. В настоящее время в мире существует порядка 700 компаний, выпускающих имплантаты. Из них только первая десятка может позволить себе серьезные научные исследования, клинические испытания, изучение отдаленных последствий, работу на перспективу. Это мощные концерны с разветвленной сетью филиалов по всему миру. Отсюда и существенная разница в стоимости имплантатов. Мы работаем с международными лидерами, используем системы NobelBiocare (Швеция), Osstem (Корея), AB dental (Израиль), Strauman (Швейцария). К примеру, компания Nobel является родоначальником имплантации, там, прежде чем выпустить на рынок новый продукт, он пять лет проходит тестирование и апробацию - сначала на животных, затем на контрольной группе людей, и только после этого имплантаты запускаются в массовое производство. За это время выявляются и устраняются любые дефекты, исключаются все негативные последствия. В «нобелевской» линейке выбор имплантатов очень широкий, предлагаются модификации на все случаи жизни. Имплантаты Strauman производятся из биосовместимого чистого титана, имеют поверхность SLA, которая сокращает период заживления до четырех недель.

- Чем же грешат небольшие компании?

- В мелких фирмах придумают модификацию известной модели, добавят два витка - и уже спешат зарегистрировать продукт, который с огромной натяжкой можно назвать новым. А здесь любые нюансы имеют значение: витки резьбы, ход резьбы, расстояние между витками, покрытие и пр. Все должно быть скрупулезно просчитано и выверено. Поэтому мы предпочитаем работать только с проверенными и надежными производителями, имеющими безупречную репутацию и непререкаемый авторитет. Потому как дорожим своими.

- Все современные имплантаты изготавливаются из титана?

- Не обязательно, есть компании, работающие на рынке свыше 10 лет, которые для производства имплантатов используют цирконий. Существуют имплантаты из пластмассы, их изготавливает одна из французских фирм. У меня нет опыта работы с имплантатами из других материалов, кроме титана, хотя такие предложения поступали, и я не знаю отдаленных результатов их применения, поэтому отношусь к ним с большим сомнением. А экспериментировать в такой тонкой, деликатной и ответственной сфере считаю излишней роскошью. Доказуемость эффективности имплантатов из титана насчитывает более 50 лет, мне этого факта вполне достаточно.

- Из каких материалов производятся протезы?

- Прогресс на месте не стоит, и если раньше выбор был достаточно ограничен: металлокерамика, пластмасса либо золотые коронки, то в последние годы популярны протезы на основе безметалловой керамики с применением оксида циркония, оксида алюминия, пресскерамика. Появляются вообще уникальные стоматологические системы, которые еще недавно казались взятыми из научно-фантастического романа. Возьмем технологию CAD/CAM, где человеческое участие сводится к минимуму. После получения слепка изготавливается гипсовая модель челюсти пациента, затем при помощи лазерного сканирования получают цифровые данные, на основе которых строятся электронные трехмерные модели требуемых изделий - коронок, протезов, мостов и т.д. Есть возможность сканировать 14 элементов (полная челюсть), а также имплантатов. После этого происходит трехмерное изготовление готовой конструкции на фрезерном CAD/CAM станке.

- Коронки на 3D-принтере уже научились печатать?

- Да, но пока только из пластмассы: оператор дает команду не фрезерному станку, а 3D-принтеру, который по отсканированной и смоделированной компьютерной модели печатает зубной протез. И подчеркну: речь идет о временных коронках и протезах. Такие аппараты уже есть, они набирают популярность, и не исключаю, что в перспективе пополнят и наш парк оборудования. Здесь нужно посмотреть, как все это работает, оценить КПД новой техники, ее востребованность и актуальность. Конечно, при использовании современных технологий происходит увеличение стоимости услуг, но она складывается не только из цены материала и работы специалистов. Здесь важно, какое используется оборудование, где учились и повышали свою квалификацию доктора, в каком районе расположена клиника и т.д. При всем при этом наши цены при схожем уровне жизни демократичней, чем в аналогичных медцентрах Москвы и Санкт-Петербурга.

- А искусственные зубы по внешнему виду сильно отличаются от настоящих?

- Современные технологии позволяют получить практически любые цветовые оттенки протеза, а также полностью воссоздать зуб, визуально неотличимый от натурального. Здесь все зависит от желания клиента, палитра очень богатая - от ослепительно белоснежного колера до кофейного и цвета слоновой кости. К примеру, коронки Procera из оксида циркония абсолютно гипоаллергенны, биосовместимы с тканями организма, прекрасно пропускают свет, поэтому зубы выглядят очень естественно даже при искусственном освещении.

Мы можем предложить имплантат на любой, даже самый сложный случай. И помните: имплантаты подбираются строго индивидуально и только в соответствии с рекомендациями врача.

ГОЛОДНЫХ
Константин Николаевич

директор МЦ «Никодент», стоматолог-хирург, имеет 30-летний стаж работы практическим хирургом-стоматологом с совмещением руководящей работы. Владеет всеми имеющимися методиками имплантации, различными системами имплантатов.

Медицинский центр «Никодент» - это современная стоматологическая клиника, оснащенная самым передовым оборудованием, позволяющим проводить все виды стоматологических услуг по высшим мировым стандартам. Высококвалифицированные врачи нашей клиники предоставляют **полный комплекс стоматологических услуг:**

- протезирование безметалловой керамикой по технологии PROCERA (Швеция)
- дентальная имплантация зубов
- эстетическое протезирование
- профессиональная гигиена
- детская стоматология
- дентальный компьютерный томограф
- визиограф, ортопантомограф
- лазерная стоматология
- пародонтология
- удаление зубов
- лечение зубов
- zoom-отбеливание
- ортодонтия, лечение брекетами
- исправление прикуса элайнерами «Ортоснэп»
- имплантация по методике all-on-4

БЕЗУПРЕЧНОСТЬ ВАШЕЙ УЛЫБКИ - ЭТО НАША РАБОТА!

Центр косметологии «ОЗОН»

Владивосток, Океанский пр-кт, д. 48-а, офис 502

Тел: (423) 265-60-90
2656090ozon@mail.ru

НЕОБХОДИМЫЙ, СЛОВНО ВОЗДУХ

18 **сентября** центр косметологии Ozon отпраздновал свой шестой День рождения. Дата торжественного открытия центра в 2012 году была выбрана не случайно: 18 - возраст вечной молодости, которая не подвластна патине времени, а восьмерка символизирует бесконечность. На этом островке красоты к ней не только стремятся с помощью эксклюзивных препаратов и передовых методик, но и дарят истинную роскошь в век стремительных скоростей - неспешный релакс, удовольствие от каждой процедуры и... неизменно получают благодарные улыбки своих клиентов. Отражением в зеркале они довольны!

Используя главнейшие достижения эстетической медицины и косметологии, в Ozon предложат любой комплекс, без которого трудно представить XXI век с его увлеченностью технологиями. И все же, несмотря на «волшебные» возможности инъекций, генеральный директор центра косметологии врач-косметолог **Татьяна Павликова уверена в важности уходовых и спа-процедур, позволяющих отдохнуть человеку и его коже, «зарядить» их живой энергией.**

- Эти процедуры необходимы, как воздух! Ведь, если мы не видим дающий нам жизнь кислород, это не значит, что его не существует, - говорит Татьяна Владимировна. - То же касается и косметологии: результаты работы мастера непременно дают о себе знать. Поэтому с первых дней работы центра наряду с широким спектром самых современных услуг мы предлагаем **мягкие, комфортные, естественные процедуры, несущие и пользу, и прекрасное настроение** нашим посетителям.

Одним из главных союзников в искусстве создания прекрасных образов в центре косметологии три года назад стала **озонотерапия.** Словно глоток чистого воздуха, она наполняет кожу сиянием и свежестью, омолаживает и тонизирует, дает великолепную иммунную подпитку всему организму и практически не имеет противопоказаний. Это именно тот благословенный, но невидимый воздух, который необходим каждому, как сама жизнь! Благодаря удивительному эффекту озонотерапия не только прописалась в «меню» красоты, но и оказалась в названии центра - Ozon. И сегодня он проявляет свои фантастические возможности в новых процедурах. Например, **«витамины воздуха» используются в трихологии, помогая как сильному, так и прекрасному полу снизить выпадение волос и улучшить их структуру.** Озон в сочетании с прессотерапией дает отличные результаты в скульптуре тела и, по отзывам клиентов, даже снимает суставные боли. А еще **целебный воздух есть в комфортной соляной пещере центра,** наполненной щебетом птиц и шумом океанского прибоя. Здесь вы забудете об усталости и стрессах, почувствуете себя так, будто провели 24 часа на берегу моря...

Вместе с тем здесь постоянно появляются эксклюзивные новинки. Так, в прошлом году Ozon презентовал во Владивостоке настоящее косметологическое чудо, созданное в научных лабораториях компании **La Beaute Medical - триплексный неолифтинг.** Новейшая малоинвазивная методика эстетического омоложения кожи продлевает весну для тех, кто с горечью заметил на своем лице первые признаки «осени». Воздействуя на основные мишени старения, она имеет довольно стойкий эффект.

- Еще одним уникальным «бриллиантом» можно считать **продукцию французской компании Remy Laure,** - рассказывает Татьяна Павликова. - Во Владивостоке впервые представлена передовая косметика этого бренда с вековой историей. Ozon является официальным дистрибьютором марки на Дальнем Востоке, и наши специалисты, прошедшие обучение во Франции, стремятся донести знания до косметологов всего региона. В ноябре на выставке «Здоровье и красота» мы будем участвовать в семинаре **вместе с представителями Remy Laure, которые специально приедут во Владивосток.**

...Казалось бы, шесть лет - совсем не большая история, а как много нового, красивого, полезного уже привнесено в косметологическую индустрию Владивостока! Сколько благодарных клиентов, для каждого из которых найдено индивидуальное решение! Приятно, что их становится все больше. И это - тоже результат постоянного совершенствования всего коллектива центра косметологии. Он не стоит на месте! Но есть три главных «кита», на которых держится остров красоты Ozon, и они неизменны.

- Каждый гость может быть абсолютно уверен в безопасности: границам защищенности и конфеденциальности уделяется особое значение, - рассказывает генеральный директор центра Ozon. - Мы также гарантируем клиенту, что он получит максимально сбалансированное соотношение цены и качества, при необходимости поможем составить алгоритм наиболее эффективных, дополняющих друг друга процедур для достижения ожидаемого результата под определенную сумму. И еще **одно незыблемое правило - после наших процедур вы априори получите хороший результат - в их безвредности можно быть уверенным на 100%.** А мы испытываем искреннюю радость, когда человек видит эффект после визита.

Вы скажете: так трудно в суете дней выделить время на отдых в салоне. Так запланируйте в своем еженедельнике визит в центр косметологии Ozon! Ведь даже привычная уходовая процедура необходима вашей коже так же, как воздух.

ПАВЛИКОВА Татьяна Владимировна,
генеральный директор Центра косметологии «ОЗОН»

Опытные специалисты нашего центра используют научные достижения в эстетической медицине: фотоомоложение, мезотерапия, контурная пластика, биоревитализация - и это не полный список, который мы рады предложить именно для вас.

Сеанс отдыха, релаксации подарит вам соляная комната, пребывание здесь благотворно влияет на органы дыхания и общее состояние, позволяет посетителю отдохнуть и расслабиться в спокойной, тихой обстановке.

В работе используются только качественные материалы от мировых брендов.

В салоне работают только высококвалифицированные мастера.

Для мужчин есть специальное предложение.

Мы гарантируем результат от каждой из предлагаемых процедур.

Мы готовы отвечать самым изысканным требованиям и соответствовать вашим лучшим ожиданиям!

НОВАЯ ЭРА В ОМОЛОЖЕНИИ!

2656090ozon@mail.ru

(423) 265-60-90

Озон

Учебно-тренировочный центр

Владивосток, ул. Уборевича, 25-а, офис 3. Тел: (423) 2-543-444, +7 (914)-790-67-09, факс: 2-433-440

СПЕЦНАЗ: ДЛЯ ВОЙНЫ, ЛЮБВИ И БИЗНЕСА

Семинар-тренинг. Базовый курс

Во всех развитых странах мира самый большой консолидированный бюджет у силовых структур, спецслужб и армии. И именно там создаются и аккумулируются самые современные научно-технические разработки и технологии, которые, как правило, недоступны для обычного потребителя. В первую очередь в интеллектуальной сфере. Те, кто получает к ним доступ, приобретают колоссальное конкурентное преимущество. Использование и применение их при подготовке личного состава позволяет решать самые сложные задачи.

В центре психофизической, специальной и боевой подготовки личного состава спецподразделений «Спецназ» командный и тренерско-преподавательский состав комплектуется только специалистами с высшим профессиональным образованием и специальной подготовкой по профилю. Все инструкторы прошли службу в силовых структурах и спецслужбах, имеют необходимый практический опыт, включая специальный и боевой. Специалисты гражданского направления имеют необходимую подготовку в сфере социологии, психологии и бизнеса.

Сегодня у вас есть возможность получить знания, которых нет в открытом доступе. ВЫ МОЖЕТЕ УЗНАТЬ ВСЕ.

- Как вербовать агента противоположного пола на основании внедренного в сознание объекта чувства любви.
- Как получить финансовые средства в неограниченном размере для бизнеса и личного потребления.
- Как эффективно и с минимальными затратами в кратчайшие сроки решить проблемы и конфликты.
- Узнать, как с максимальной пользой использовать имеющийся собственный потенциал и создавать новый ресурс.
- Как освободиться от ограничивающих вас установок, схем мышления и стереотипов реагирования.
- Как избавиться от находящегося рядом с вами человеческого балласта и приобрести новых и эффективных друзей, в команде с которыми для вас не будет ничего невозможного.
- Как стать успешным во всем.

Обо всем этом вы можете узнать и получить практические навыки применения этих максимально эффективных технологий и приемов на 10-дневном семинаре в Таиланде.

Базовый курс адаптирован к обычному среднестатистическому россиянину мужского пола.

Время проведения:
6-15 декабря 2018 года.

Место проведения:
Таиланд, о. Пхукет, Ката-Карон бич.

Количество участников: 30 чел (1 взвод).

Уровень нагрузки - средний. Занятия проводятся ежедневно по 3 часа. Проживание в гостинице. Питание по рекомендациям, самостоятельно или в составе группы. Употребление алкоголя, никотина и наркотиков запрещено. В период тренинга возможно бросить вредные привычки навсегда. От сексуальных отношений в период тренинга рекомендуется воздержаться. Общение с женщинами рекомендуется ограничить. В поездку на тренинг жен, подруг, любовниц не брать. В базовом курсе семинара-тренинга могут приять участие только лица мужского пола в возрасте от 16 до 80 лет.

Цель данного курса личностного роста - осознание своего сегодняшнего состояния и необходимых изменений, определение направления движения, способов и средств достижения цели, запуск программы на УСПЕХ ВО ВСЕМ с использованием специальных технологий и средств. Решается также задача формирования команд для достижения общих деловых, финансовых, экономических, социально-культурных и политических интересов.

Последующие уровни подготовки можно пройти только после окончания базового курса и на основании вступительных тестов. Как к ним подготовиться самостоятельно, под руководством инструктора или в подразделениях центра, вы также узнаете на базовом курсе.

СТАНЬ СИЛЬНЕЕ И УМНЕЕ,
УСПЕШНЕЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ.

СТАНЬ ОПАСНЫМ И СВИРЕПЫМ,
МОЩНЫМ И НЕПОБЕДИМЫМ.

СТАВЬ ЛЮБУЮ ЦЕЛЬ
И ДОБИВАЙСЯ ЕЕ.

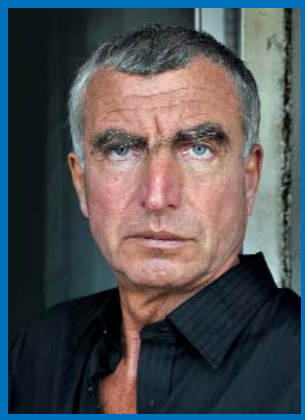
Удачи тебе!

ZINHO corporation

- Юридические и нотариальные услуги в США
- Инвестиции и консультирование бизнеса в США
- Недвижимость в США
- Поставка товаров из США

Тел.: +1-510-862-8467
+1-503-928-7772

Прямая линия в США: (423) 230-21-86
в России: (423) 243-34-40, 254-34-44



ГОЛОВЕЦ
Зиновий Васильевич,
генеральный директор корпорации «ЗИНГО»

Корпорация «ЗИНГО» была зарегистрирована под этим брендом в декабре 1999 года и в настоящее время является многопрофильной компанией, основное направление которой - внешнеэкономическая деятельность.

Сегодня компания активно развивает направление, которое непосредственно повышает качество жизни человека, его личную эффективность.

Проводятся тренинги и семинары, курсы и консультации по личностному росту, развитию и совершенствованию.

С сентября начал действовать специализированный учебно-тренировочный центр в санаторно-курортной зоне ст. Садгород города Владивостока.

УЧЕБНО-ТРЕНИРОВОЧНЫЙ ЦЕНТР №4
предоставляет:

- Места для проведения тренингов и семинаров
- Гостиницу
- Столовую, бар
- Спортивные объекты
- Сауну с бассейном
- Парковку

E-mail: zinho@mail.ru
www.trainning-zinho.com
www.training2010.ru

Епископ Анастасий,
Дальневосточная епархия РПЦЗ

Часть 33 **Исторический очерк Успенской церкви г. Владивостока**

УСПЕНСКАЯ КАФЕДРАЛЬНАЯ ОБЩИНА СТАРОЦЕРКОВЦЕВ

Но уже 13 марта 1932 г. на заседании комиссии по религиозным делам было постановлено: «Учитывая ходатайства общепроизводственной конференции рабочих и служащих ст. Эгершельд, признать целесообразным закрыть кладбище на Эгершельде и передать имеющуюся там церковь под культурные цели рабочих ст. Эгершельд»*. 13 сентября 1932 г. старший милиционер 2-го отдела гормилиции Царев составил акт проверки Казанской церкви на Эгершельде. В нем говорилось: «Придя на место с понятым, обнаружено, что окно коридора церкви разбито, где доступный проход через окно в церковь. Взойдя в церковь, там было обнаружено, что все находящиеся иконы сорваны, разбиты, а также и столы, буфеты разбиты, все стекла были выбиты, так что находящееся там имущество растащено. Осталось только то, что невозможно пронести через окно, как то: столы, 2 дивана. Драгоценностей никаких не обнаружено».

Полный разгром церковного управления староцерковцев на Дальнем Востоке побудил митрополита Сергия и его Синод к организации нового церковного правления. 19 ноября 1931 г. в Покровской церкви, на Красносельской улице г. Москвы, за божественной литургией была совершена хиротония архимандрита **Тарасия (Ливанова) во епископа Уссурийского.**

Некоторые авторы ошибочно называют епископа Тарасия епископом Никольск-Уссурийским, викарием Владивостокской епархии. В действительности он был самостоятельным епископом, возглавляющим церковную область, включающую в себя Владивостокскую и Благовещенскую епархии, о чем свидетельствует «Журнал Московской патриархии» за 1932 г. (№9-10, с. 119).

Уссурийская церковная область была образована на основании определения Патриаршего Синода от 27 декабря 1928 г. за №233 «Об образовании церковных областей в соответствии гражданскому делению территории Союза на области».

Согласно этому определению «на областного архиерея возлагается обязанность принимать во временное свое управление каждую освободившуюся в его области епархию впредь до назначения на нее постоянного епископа».

Подразумевалось также, что, находясь в административном центре области, областной архиерей явится естественным представителем всей церковной области пред областной гражданской властью и посредником в отношениях с нею остальных архиереев и епархий области.

Об этом же свидетельствует и указ епископа Тарасия о назначении иеромонаха Севастьяна (Горбачева) настоятелем Свято-Троицкой церкви в Садгороде. На угловом штампе указа написано: «Московский Патриархат. Тарасий, Епископ Уссурийский, Управляющий Владивостокской и Благовещенской епархиями. «28» января 1932 г. №36 г. Хабаровск» (Госархив Приморского края, фонд 86, опись 5, дело 9).

На указе стоит круглая печать с надписью: «Московский Патриархат. Епископ Тарасий». Что подтверждает его прямое подчинение Московской патриархии и его самостоятельность как правящего архиерея. Эту же самую мысль подтверждает и другой документ - заявление Совета Свято-Троицкой общины верующих Садгорода от 15 февраля 1932 г. в Горсовет. В нем говорится: «В настоящий момент настоятелем церкви волею церковного главы епископом Тарасием нам назначен иеромонах Севастьян (Горбачев)».

Из приведенного указа епископа Тарасия №36 ясно видно и его местопребывание - г. Хабаровск, поэтому иметь кафедру и в Никольск-Уссурийске он никак не мог. Некоторые авторы, в частности М.Е. Губонин (составитель сборника «Акты Святейшего Тихона, Патриарха Московского и всея России», вышедшего в 1994 г. в издательстве Православного Свято-Тихоновского богословского института) на с. 994 утверждает, что епископ Тарасий (Ливанов) в декабре 1931 г. был освобожден от управления Уссурийской епархией и переведен на Барнаульскую. Но это утверждение противоречит действительности: в соответствии с указом епископа Тарасия от 28 января 1932 г. и заявлением Совета Свято-Троицкой общины от 15 февраля 1932 г. епископ Тарасий исполнял свои архипастырские обязанности, находясь в г. Хабаровске. Да и Барнаульская кафедра была занята до 19 сентября 1932 г. епископом Германом (Кокелем), перемещенным на Благовещенскую кафедру только после увольнения на покой 19 сентября 1932 г. епископа Благовещенского Иннокентия (Тихонова), приговоренного в декабре 1931 г. к 3 годам заключения в Беломорско-Балтийском ИТЛ. Поэтому вступить в управление Барнаульской епархией епископ Тарасий мог только в сентябре 1932 г. Но управлять в Уссурийском церковном округе в 1932 г. было нечем, т.к. легально действующих общин сергиевской ориентации, по существу, не осталось.

Из статистических сведений о количестве молитвенных зданий по Дальневосточному краю, направленных председателю Культовой комиссии при Президиуме ЦИК СССР А. Красникову от 3 июня 1936 г., следует: Уссурийская область - функционирует 1 церковь; Приморская область - 1 церковь; Хабаровская область - 1 баптистский молитвенный дом; Амурская область - 1 костел, 2 церкви. Причем приведенная статистика не учитывает, какие церкви принадлежат старопоцерковцам и какие - обновленцам.

Епископ Тарасий вынужден был покинуть Хабаровск и до вступления в управление Барнаульской епархией некоторое время находился в Новосибирске, где проживали его дочь и брат. 5 ноября 1932 г. из Барнаула он перебрался в Бийск, где 31 января 1933 г. был арестован. 8 апреля тройкой ОГПУ по Западно-Сибирскому краю осужден по ст. 58, пп. 2, 10, 11 УК СССР. Приговорен к высшей мере наказания. Расстрелян 11 апреля 1933 г. в Новосибирске.

Успенская кафедральная община староцерковцев, потеряв свое духовенство и храм, прекратила свое легальное существование. Но остались некоторые миряне, которые сохраняли веру в справедливость советской власти и предпринимали действия для своей легализации, видя в ней непременное условие церковной жизни. Об этом, в частности, свидетельствует заявление в административный отдел горкомхоза г. Владивостока от 1 октября 1934 г. В нем говорится: «Согласно помещенного объявления в газете «Красное Знамя» о перерегистрации всех религиозных объединений г. Владивостока, мы, нижеподписавшаяся группа православных, принадлежащих к Русской Патриаршей Церкви, в 23 человек желаем зарегистрироваться и получить в свое распоряжение для молитвенного Богослужения один из храмов, в настоящее время занимаемых обновленцами и григорьевцами».

Продолжение следует

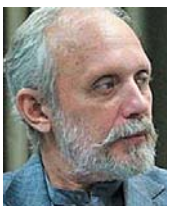
** В цитатах сохранена орфография и пунктуация первоисточника.*

Владивостокский Успенский кафедральный собор (фото начала прошлого века). На фундаменте собора, взорванного в 1938 г., ныне стоит Владивостокское художественное училище

® «Клуб Директоров» №10 (225), октябрь 2018

Всемирное русское православное вещание
Радио «РАДОНЕЖ»
115326, Москва, ул. Пятницкая, 25, строение 1, офис 402
Тел: (495) 959-44-45, 950-63-56. Факс: (495) 959-59-39
E-mail: radioradonezh1@yandex.ru
Сайт: www.radonezh.ru

ПОСВЯЩАЕТСЯ 70-ЛЕТИЮ ПОБЕДЫ НАД ЯПОНИЕЙ... (2)



Мы продолжаем публиковать текстовый вариант одного из эфиров обозревателя радио «Радонеж» Виктора Саулкина, посвященный истории России начиная с Русско-японской войны 1905 г.

Продолжение.
Начало в №09 (224), сентябрь 2018

2 сентября мы отмечали День воинской славы России. В этот день наша армия завершила Вторую мировую победой над милитаристской Японией. Через 40 лет совершив то, что не удалось сделать Русской императорской армии в 1905 году.

В начале же XX века к Японии европейцы относились с пренебрежением, как и к любой отсталой азиатской стране. А в это время Япония после реформ Мэйдзи и успешной модернизации строит далеко идущие планы. Потомки богини Аматерасу во главе с микадо должны стать центром борьбы азиатских народов с «белой опасностью». Идеология в Японии выработана четко и вполне определенно. Страна восходящего солнца - это центр мира. Историческая миссия Японии в том, что она должна благодаря своей силе и исключительно счастливому положению сосредоточить верховную власть над политикой и торговлей всего света. «Великая Япония» должна включать на востоке - всю Полинезию, на юге - Филиппинские о-ва, Зондский архипелаг и Австралию, на западе - Сиам, Корею, Китай, Монголию и, заметим, - Амурскую и Приморскую области Российской империи. На севере Японии должны отойти русские владения - Сахалин, Камчатка, Беринговы острова, Якутская область.

После победоносной для Японии войны с Китаем три европейские державы (Россия, Германия и Франция) заставили Японию отказаться от захваченных на континенте территорий. Но оскорбленная Япония не собиралась отказываться от планов построения обширной азиатской империи.

Первым этапом в построении «Великой Японии» должен был стать захват Кореи, Маньчжурии, русского Сахалина и русского Приморья. Япония начинает лихорадочно готовиться к войне с Россией, в обществе планомерно разжигается ненависть к стране, которая заставила ее отказаться от «законной добычи» - китайских территорий. Японцам внушают, что Россия - главное препятствие на пути развития Страны восходящего солнца. Они твердо убеждены, что от победы в будущей войне с русскими зависит все их будущее. Или жизнь родины, ее грядущее процветание, или ее смерть и прозябание - вопрос стоял именно так. В Японии даже появляется призыв к народу «спать на досках с гвоздями» - т.е. ограничивать себя во всем ради будущей войны.

В столкновении России и Японии были необычайно заинтересованы Англия и США, они стремились ограничить влияние России на Тихом океане. Была заинтересована в том, чтобы Россия увязла на Востоке, и Германия. Англия и США предоставили Японии гигантские займы на войну - фактически Япония воевала на их деньги. Владычица морей и США построили и вооружили военно-морской флот Японии самыми современными первоклассными боевыми кораблями с самыми мощными новейшими скорострельными орудиями. Сухопутную японскую армию строили по прусскому образцу и старательно обучали германские генералы и офицеры. Сухопутная армия также была вооружена самой современной артиллерией и стрелковым оружием. Самурайский воинственный дух и преданность императору-микадо, древние традиции, железная японская дисциплина, о которой мы все хорошо знаем сегодня, а также восточная хитрость и коварство делали храбрых и отлично обученных японских моряков и солдат очень опасными противниками. С таким врагом пришлось столкнуться России в начале XX века.

В России же о Японии, о состоянии ее вооруженных сил мало кто был осведомлен. В то, что Япония осмелится напасть на Россию, не верилось. Это пренебрежительное отношение к «азиатам» сыграло свою роль не только в ходе боевых действий, но и в будущем восприятии обществом неудач в войне.

Государь Николай Александрович, еще будучи цесаревичем, совершил поездку на Дальний Восток, посетил и Японию. Он прекрасно понимал, как важен для развития Российской империи выход к Тихому океану. Был осуществлен в кратчайшие сроки грандиозный проект - строительство Транссиба. Был основан и быстро построен Новониколаевск - нынешний Новосибирск. Государь стремился получить незамерзающие гавани на Тихом океане для Русского флота. У Китая был взят в аренду Порт-Артур и Даолянь. В Манчжурии, на взятой в аренду территории строилась КВЖД. Надо отметить, что Англия захватила китайский Гонконг, Германия взяла в аренду порт Циндао, так что политика России в отношении Китая не отличалась от политики других крупных европейских держав. Но Государь на предложение англичан после подавления европейцами «боксерского восстания» разделить Китай на колонии ответил, что, хотя великий народ с древней культурой и находится временно в беспомощном состоянии, обращаться с ним так бесцеремонно нельзя. Государь, осознавал угрозу возможной войны с Японией, принимал меры и по усилению Тихоокеанского флота. Но необходимо было время, чтобы осуществить задуманное.

Надо заметить, что у японцев была отлично поставлена разведка. Они о России, о ее армии знали все. Особенно хорошо им было известно состояние дел на русском Дальнем Востоке. Знали, что на всем Дальнем Востоке, Приамурском крае, в Приморье и Маньчжурии у России наберется всего 100 тыс. штыков. Знали, что крепость в Порт-Артуре - военно-морской базе Русского флота - не достроена.

Япония же могла очень быстро сосредоточить в Маньчжурии свыше 400 тыс. штыков и сабель. Японцы знали, что по Транссибу в сутки могут пройти всего два эшелона и, чтобы перевести корпус в 30 тыс. штыков, русским понадобится месяц. На этом и строились расчеты и стратегические планы войны японского генштаба.

Японская разведка работала неутомимо: все должности слуг и парикмахеров у русских офицеров под видом «китайцев» были заняты японцами. Зам. начальника штаба 5-й японской осадной армии, которая скоро будет штурмовать Порт-Артур, работал в городе подрядчиком по уборке нечистот. Ездил по городу на ассенизаторской бочке, внимательно рассматривая все недостроенные укрепления, расположение частей гарнизона.

Переговоры с Россией о спорных вопросах в Корее - о концессии на Ялу и других конфликтных ситуациях - японцы вели для отвода глаз. Миролюбие и уступки России войну предотвратить уже не могли. Япония твердо решила воевать.

И война началась не по-европейски - вероломно, без объявления войны японский флот под покровом ночи атаковал русскую эскадру на внешнем рейде Порт-Артура. Как потом атакует флот США в Перл-Харборе. Самые крупные русские корабли получили повреждения.

Планы японцев были четко продуманы. Внезапной атакой разгромить и уничтожить русский флот в Порт-Артуре, тем самым обеспечив господство на море, быстро овладеть недостаточно укрепленным Порт-Артуром, затем, пользуясь четырехкратным численным превосходством, окружить и разбить в Манчжурии русские сухопутные силы, овладеть Владивостоком, Сахалином, Камчаткой и громить по отдельности русские корпуса, которые будут прибывать из европейской России.

Продолжение следует

Печатается в журнальном варианте с текстовой версии радиопередачи «Посвящается 70-летию победы над Японией...». Полный текст на сайте радио «Радонеж»: http://radonezh.ru/text/posvyaschaetsya-70-letiyu-pobedy-nad-yaponiey-148511.html.

® «Клуб Директоров» №10 (225), октябрь 2018

Великолепный порт! Отсюда и владеть Востоком!

Николай Николаевич Муравьев-Амурский, генерал-губернатор Восточной Сибири, 1859 г.

КАПИТАН И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДЖЕЙМС КОРНЕЛИУС ДЕ-ФРИЗ

Одним из первых иностранцев, обосновавшихся во Владивостоке в первом десятилетии его существования, был Джеймс Корнелиус Де-Фриз с семьей. Судьба его насыщена многими неординарными событиями. Некоторые факты его биографии имеют неоднозначную оценку и требуют дополнительного исследования.

В опубликованных источниках его называют Джеймсом или Джоном, а по происхождению - англичанином или американцем. Немецкий журналист Лотар Деег, имевший письменное общение с потомками семьи Де-Фриза, утверждает, что он по происхождению был немцем и звался Йенсом: «Он был сыном моряка, который, согласно семейной хронике, после кораблекрушения оказался на немецком острове Зильт, где Йенс Де-Фриз в 1811 г. появился на свет в деревне Брадеруп...» .

На Зильте Де-Фриз в 27 лет женился и стал капитаном судна, на котором он перевозил между Европой и Америкой эмигрантов, зерно, муку и др. товары. У него в семье уже подрастало двое детей, когда Де-Фриз в Нью-Йорке познакомился с англичанкой Элизабет Паттен и она стала его второй женой. Как двоеженец, Де-Фриз, опасаясь преследования по закону, отправился на Дальний Восток России.

Вначале он поселился в Николаевске-на-Амуре и занялся торговлей. В 1859 г. он принял российское подданство и стал купцом 2-й гильдии. В 1864 г. к нему приехала вторая семья (Элизабет с сыном Вильямом) и они переселились во Владивосток. Вскоре (1 июля 1865 г.) Де-Фриз обратился с ходатайством к военному губернатору Приморской области:

«...Приехав сюда с семейством и нужными запасами, я имею намерение поселиться в гавани Владивосток и потому честь имею беспокоить Ваше Превосходительство просьбой, чтобы сделано было зависящее распоряжение об отведении мне в самом Владивостоке места на постройку дома, лавки и магазина и на разведение сада и огорода, от 1 до 2 десятин, а кроме того участки, по выбору моему, для земледельческого заведения от 100 до 200 десятин...».

В результате просьб Де-Фриза ему было отведено во Владивостоке 8 участков, а также полуостров в Амурском заливе, который в настоящее время носит его имя.

На полуострове Де-Фриз организовал прибыльное хозяйство, построил лесопильный завод на реке Суйфун, а также завел молочную ферму и регулярно снабжал Владивосток молоком, сливками, творогом и другими продуктами. В одном из его магазинов работали жена Элизабет и сын Вильям.

Торговая лавка Де-Фриза находилась во Владивостоке на месте нынешнего ГУМа на улице Светланской. Так как путь был не близкий, купец приказал выложить косу от полуострова до города, по которой и доставлялись продукты. Всего у него было два дома: в одном он принимал гостей, а в другом жил с семьей. Это было добротное и красивое здание, несмотря на то, что деревянное и одноэтажное. Оно стояло на улице Береговой до той поры, пока на его месте та же фирма не поставила новое каменное многоэтажное здание. Сейчас в нем располагается больница ФТИ.

Как свидетельствуют архивные документы (метрические книги церквей г. Владивостока), Джеймс Де-Фриз и его жена Элизабет умерли во Владивостоке от болезней и были похоронены на городском кладбище, которое с 1902 года стало называться Покровским.

ИСТОРИЯ ПОКРОВСКОГО ПАРКА

Нэлли Григорьевна МИЗЬ, *краевед, почетный гражданин г. Владивостока*

Регулярные опросы наших читателей показывают устойчивый интерес к истории Покровского парка - бывшего Покровского кладбища. С наиболее известными гражданами Владивостока, похороненными на нем, мы уже успели познакомить наших бизнесменов в целом ряде публикаций. Коротко об истории разрушения храма и строительстве Парка культуры и отдыха мы уже рассказывали (см. статью Н.Г. Мизь «Мы живем, под собою не чуя страны», КД №217, февраль - №218, март 2018 г.). Люди, по-видимому, начинают осознавать, что строить танцплощадки на месте кладбища и воздвигать памятник Ленину на фундаменте варварски разрушенного православного собора было не совсем правильной идеей. Теперь, благодаря книге Н.Г. Мизь, мы знаем об этом гораздо больше *(ред)*.

История Покровской церкви

Продолжение

Торжественное освящение Покровского храма состоялось 29 сентября 1902 года. Чин освящения совершил епископ Евсевий. На торжестве присутствовали представители администрации города и области, именитые горожане: М.И. Суворов, А.В. Суханов, директор Восточного института, ученый востоковед Д.М. Позднеев и др.

В эти дни во Владивостоке было получено Августейшее поздравление по случаю окончания строительства второго приходского храма. Сообщение пришло в письме обер-прокурора Святейшего Синода от 24 октября 1902 года на имя Его Преосвященства Владыки Евсевия, епископа Владивостокского и Камчатского:

«Преосвященнейший Владыко,

Милостивый Государь и Архипастырь.

Государь Император на представленные мною Его Величеству копии с телеграммы Вашего Преосвященства о последовавшем 29-го минувшего сентября освящении приходского в г. Владивостоке каменного храма во имя Покрова Пресвятой Богородицы и о выраженных по сему случаю присутствовавшими на торжестве освящения храма лицами верноподданнических чувствах преданности и благодарности за пожертвование от Монарших щедрот на построение храма 5 000 рублей изволил в 13-й день текущего октября собственноручно начертать: «Прочел с удовольствием. Радуюсь освящению нового храма на дальней окраине России».

Храм Покрова Пресвятой Богородицы имел пять куполов над основным объемом и высокую многоярусную колокольню. Вместимость храма была рассчитана на 700 человек, но в праздничные дни церковь вмещала до 1 000 прихожан.

В храм вели три входа - двери с широкими каменными крыльцами: с северной, западной и южной сторон. С западной стороны находилась обширная (под колокольней) паперть, по обеим сторонам которой были устроены кладовая для церковных вещей (к югу) и ход по лестнице на колокольню (к северу).

После постройки Покровской церкви во Владивостоке появились созвучные топонимы: Покровская улица (современное название - Октябрьская), Покровская площадь (в настоящее время это часть Океанского проспекта, перед входом в Покровский мемориальный парк), Покровская гора, где в городской каменоломне добывали строительный камень - диабаз. Об этом месторождении ценного камня в 1935 году писал известный геолог Н.В. Овсянников:

При подготовке статьи были использованы тексты из книги Н.Г. Мизь «Покровский мемориальный парк Владивостока».

© «Клуб Директоров» №10 (225), октябрь 2018

Как благоустроить Покровский парк, носящий статус мемориального?

«Очень хочется, чтобы приезжающие узнавали в нас людей, помнящих свое родство, свои корни…» (протоиерей А. Талько)

Потерянное Приморье

Широко известный в советские годы **пионерлагерь «Космос»,** находящийся на полуострове Де-Фриз, из места, где любили проводить летние каникулы ребята со всего Приморья, превратился в памятник советской эпохи. О былых веселых временах напоминают разве что статуи пионеров. Сейчас 43 гектара территории заросли травой, а береговая зона завалена мусором.

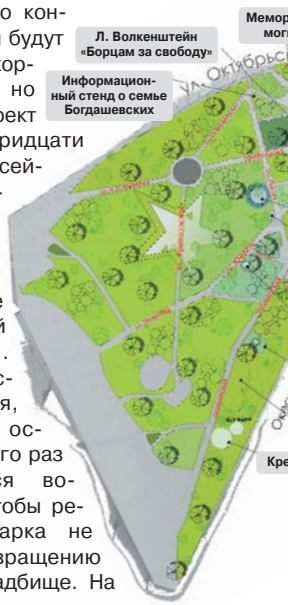
Лагерь «Космос» был открыт в 1960 году и ранее принадлежал Дальзаводу. За всю историю его существования в нем отдохнуло около 80 тысяч детей. В 1994 году Дальзавод передал детский лагерь городу Владивостоку. В июне 2005 года внешний управляющей Дальзавода передал детский центр муниципальному образованию Надеждинского района. Лагерь работал до 2008 года включительно. В 2007-2008 годах произошла приватизация части зданий детского лагеря, а в 2009 году отдых детей там прекратился. Новая трасса Де-Фриз-Седанка-Патрокл проложена практически вплотную к детскому лагерю.

https://primamedia.ru/news/225038

ЧТО УЖЕ СДЕЛАНО

7 сентября 2018 г. в помещении Общества изучения Амурского края было проведено собрание заинтересованных в решении проблем Покровского парка людей. Присутствовали краеведы, историки, журналисты. Впервые был представлен черновой вариант эскизного плана концептуального развития Покровского парка как Парка истории Владивостока. Было подчеркнуто, что концепция и детали будут обсуждаться и корректироваться, но главное, что проект после почти тридцати лет разговоров сейчас наконец находится в стадии разработки.

Прошло первое обсуждение представленной информации. Были и критические замечания, касающиеся в основном уже много раз поднимавшегося вопроса о том, чтобы реконструкция парка не привела к превращению его снова в кладбище. На что инициаторы собрания, они же и исполнители всех мероприятий, в очередной раз подтвердили, что главная задача всей работы - сделать Покровский парк еще более красивым и удобным для горожан и при этом подчеркнуть его историческую значимость для города. А все объекты исторической направленности будут выполнены в парковом варианте с элементами ландшафтного дизайна. За исключением реальной могилы возле храма Иоанна Кронштадского.



Эскизный проект концептуального развития Покровского парка г. Владивотока (черновик)

Также было сообщено о ходе работ по установке памятника именитым гражданам Владивостока, останки которых перезахоронены возле храма И. Кронштадского, а также установке бюста А.С. Пушкина работы скульптора Н. Дыдыкина.

История Покровского парка

«Покровское месторождение диабаза расположено в г. Владивостоке на Покровской горе по улице Китайской (современное название улицы - Океанский проспект). Зеленый роговообманковый диабаз залегает в виде штока в осадочных палеозойских отложениях. Состоит из лабрадора, роговой обманки и авгита. В карьере глыбовая отдельность. К выветриванию порода стойка, на что указывают многочисленные постройки Владивостока и кладбищенские памятники. Карьер в настоящее время разрабатывается Владивостокским горкомхозом».

Из строительных материалов, заготовленных для сооружения храма, по благословению епископа Евсевия при церкви была построена церковно-приходская школа для детей Корейской слободы. Она была освящена 5 ноября 1902 года. Заведовал школой священник Покровской церкви Василий Попов, кроме него в школе работали еще два учителя. В ней обучалось около 30 корейских мальчиков и девочек и несколько детей из русских семей. Кирпичное здание школы находилось на пересечении улиц Китайской и Покровской (современное их название - Океанский проспект и Октябрьская улица). До наших дней здание школы не сохранилось, так как на этом месте в советские времена был построен многоэтажный жилой дом с примыкающим к нему кафе.

Построенный напротив каменоломни храм Покрова Пресвятой Богородицы привлекал внимание своим праздничным внешним видом, удобствами и благоустроенностью внутренних помещений. «Владивостокские Епархиальные Ведомости» в 1904 году сообщали: «…храм, имея много удобств внутри и красивый вид со вне, построен прочно и основательно, о чем, кроме обычного «Акта», подписанного епархиальным архитектором, может свидетельствовать и то обстоятельство, что одного цемента на храм пошло более 1 200 бочонков».

Общая стоимость постройки храма, не считая затрат на лес и бутовый камень, составила 118 тыс. рублей.

Через полтора года после освящения храма церковным старостой и настоятелем церкви были изысканы около 20 тыс. рублей на его убранство. Благодаря этим средствам к концу 1904 года Покровский храм имел: иконостас с позолотой, иконы хорошей работы, колокола, церковную утварь, ковры, вызолоченные железные кресты вместо временных деревянных.

«Для обогревания храма устроено паровое отопление, состоящее из 15 радиаторов с площадью обогревания в 82 м² и парового котла, числящегося под №546 и имеющего предельное давление пара 3 атмосферы и площадь нагревания 60 квадратных футов. Котел для отопления установлен в каменном помещении под алтарем церкви... иконостас деревянный, столярной работы, трехъярусный, окрашен белой и голубой краской с бронзированными колоннами, резьбой и царскими вратами... в иконостасе - 20 икон; на стенах и колоннах храма - 33 иконы, в алтаре и пономарке - 56 икон; общая стоимость их - 2 587 рублей» .

Покровский храм стал духовным центром северо-западного района Владивостока и был им до 1932 года, когда был закрыт с наступлением советско-атеистического времени.

Продолжение следует

Покровская церковь была построена в 1902 г. *(ныне Покровский Кафедральный Собор). Пятиглавый Покровский храм был рассчитан на 700 человек, но по праздникам вмещал 1000 верующих. Благодаря высокому центральному куполу и большому количеству окон, в храме было много света и воздуха*

ДИЗАЙН • ФОТО • ОРИГИНАЛ-МАКЕТЫ • ЖУРНАЛЫ • КНИГИ • ФОТОАЛЬБОМЫ • КАЛЕНДАРИ

690002, Владивосток, пр-кт Красного Знамени, 59, оф. 501 (ПромСтройНИИпроект). Тел: (423) 245-40-70. E-mail: bazar2000@mail.ru

900 директоров создали уникальный архив 6000 статей

на www.bazar2000.ru

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

Клубу Директоров 20

Дорогие друзья!

Самое время поблагодарить вас за то, что все это время вы были вместе с нами. Мы очень ценим ваше доверие и обещаем, что и в будущем приложим максимум усилий, чтобы ваши удивительные и нужные статьи нашли своего читателя и привели его именно к вам - профессионалам своего дела.

За 20 лет существования «Клуба Директоров» **более 800 руководителей** приняли участие в создании почти **6 000 статей,** которые не только для нас, но и для многих являются настоящим золотым фондом. Все они систематизированы (по авторам, рубрикам и датам) и доступны самому широкому кругу читателей бумажной версии журнала, а также всем пользователям интернета.

Год назад мы выложили **весь архив в формате PDF** (то есть в том виде, в котором статьи были первоначально напечатаны в журнале) на наш новый сайт: **www.dv.ucoz.club.**

В ближайшем будущем мы обязательно запустим **интернет-приложение «Клуба Директоров» для мобильных телефонов.** Участники нашего Клуба получат ключи от своей персональной странички, где смогут самостоятельно обновлять информацию о себе и услугах своей компании.

В общем, жизнь продолжается, и мы абсолютно уверены, что вместе мы справимся с любыми трудностями. И это не первоапрельская шутка!

Для того чтобы стать участником нашего Клуба, достаточно сделать несколько публикаций в бумажной или электронной версии журнала. Мы постараемся, чтобы ваша информация стала доступной максимальному количеству заинтересованных лиц. Темы - абсолютно любые.

И, кстати, о темах. Регулярные телефонные опросы наших читателей говорят о том, что наибольший интерес среди бизнесменов вызвала рубрика «Русское Зарубежье». И это вселяет в нас уверенность, что мы на верном пути.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ

Игорь Н. Петренко,
редактор и издатель альманаха «Рассеяны, но не расторгнуты»

Самым ярким моим впечатлением от трехмесячного пребывания в Калифорнии в 1993 г. были и остаются встречи со старыми русскими эмигрантами, родители которых сполна испили горькую чашу изгнанников: **Владивосток, Харбин, Шанхай, Тубабао...** Находясь среди них, невозможно избавиться от ощущения, что попал к родным, близким людям после долгой разлуки...

С 1998 по 2005 гг. в журнале вышло около сотни статей, посвященных теме Русского Зарубежья. Первый том альманаха был издан в 2005 г. Вот один из отзывов от **Елизаветы Орловой:** «...Это такая радость, знать, что «рассеяны, но не расторгнуты» и никакие расстояния не являются помехой для памяти и общения. Посылаю Вам, что имею, написала, что знаю, помню, конечно, не все, можно бесконечно говорить, т.к. воспоминаниями заполнены все уголки памяти...».

А еще откликнулись **Никита Моравский, Игорь Савицкий, Павел Шебалин, Константин Нетребенко, Георгий Некрасов, Николай Романов** и многие, многие другие.

Спустя 7 лет, в октябре 2012 года, в память 90-летия ухода из Владивостока флотилии контр-адмирала Г.К. Старка был выпущен 2 том альманаха. Статьи были подготовлены разными людьми и в разное время. Принцип, по которому можно было попасть в рубрику «Русское Зарубежье», был простой: описанные события должны были захватывать конец XIX - начало XX веков и быть связанными с Владивостоком. Предпочтения отдавались тем героям, имена которых были незаслуженно забыты.

По вопросам приобретения книги звоните 914-665-1883

Торговый дом «ДАСК»

Владивосток, ул. Снеговая, 13-Б, стр. 5

Телефон: +7(423) 298-10-01
E-mail: tddask@mail.ru, www.tddask.ru,
инстаграм td_dask

СПЕЦОДЕЖДА С ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫМ ХАРАКТЕРОМ

Руководитель компании «Торговый дом ДАСК», основатель и идейный вдохновитель бренда LordEast **Виктор Юрьев** является перфекционистом в работе и жизни, ищет и находит ценность в каждой детали и не перестает стремиться к совершенству во всем. Открыв вместе с бессменным соратником и партнером - любимой мамой и соучредителем компании **Надеждой Николаевной Юрьевой** - собственный бизнес более 20 лет назад и пройдя через тернии становления свободного конкурентоспособного рынка, он ни разу не усомнился в правильности выбранной стези, осваивая новые горизонты и меняя точку сборки восприятия окружающей действительности. Он действительно лучший в своем деле. У него редкий дар упаковывать смелые творческие идеи в строгую, если не сказать идеальную, внешнюю форму. Спецодежда от «Торгового дома ДАСК» - функциональная и удобная, стильная и практичная, узнаваемая, но всегда индивидуальная. А **LordEast** - бренд, наполненный глубоким внутренним смыслом и особой жизненной философией. Ничего лишнего. Как пели герои кинофильма «Чародеи», главное, чтобы костюмчик сидел...

На старте нового направления

Виктор Григорьевич и сам настоящий чародей: начав в лихие 90-е с материального обеспечения судоходных компаний, починки снастей и поставок краски, он сумел интуитивно нащупать свою колею, впоследствии ставшую мощной и уверенной профессиональной дорогой, взлетной полосой для покорения еще никем не освоенных пространств. Во времена дикого капитализма и нецивилизованной коммерции каждый крутился, как мог, и, чтобы не только выжить, а остаться на плаву и продолжить путь в бизнесе, мало обладать предпринимательской жилкой. Здесь требуется горячее сердце, холодный рассудок, богатое воображение и острое чутье. Все это, помноженное на солидный практический опыт в снабжении и женскую интуицию мамы бизнесмена Надежды Юрьевой, принесло заслуженные плоды.

- Занимаясь краской, мы обратили внимание, что кому-то нужны перчатки, кто-то просит ботинки, - вспоминает Виктор Юрьев. - Появился спрос на спецодежду, и мы отреагировали на него, стали постепенно обеспечивать предложение. Заняли пять тысяч долларов на стартовый капитал, сначала больше занимались посреднической деятельностью, реализовывали спецодежду с местных складов, позже наладили связи с московскими производителями, и дело пошло. Мы сформировали номенклатурную линейку, исходя из реальных потребностей жителей. Начали понимать, сколько везти, для кого, каких размеров. Когда соблюдается этот баланс, то у бизнеса есть перспективы. Хочу выразить особую и отдельную благодарность самому родному человеку на земле - моей маме Надежде Николаевне, мы вместе начинали этот бизнес, прошли через все горнила и трудности. И любые новые проекты разрабатывались и реализовывались при ее активном, непосредственном и всегда полезном творческом участии. Она удивительная женщина, чуткий, отзывчивый человек и настоящий профессионал своего дела.

Не допустить «синдрома почты»

Но грамотно выстроить логистику и обеспечить стабильное конкурентоспособное предложение - полдела. Виктор Григорьевич сделал ставку не только на отменное качество спецодежды российского производства и учет особенностей приморского климата, ее доступную стоимость и широкий ассортиментный ряд, но и на высочайший уровень сервиса и продуктивную обратную связь с покупателем. И не прогадал.

По словам предпринимателя, крайне важно поставить себя на место клиента и работать в соответствии с этой установкой:

- Мы все являемся потребителями, поэтому я считаю недопустимым отношение, когда ты приходишь приобретать какую-то вещь, а продавец ведет себя так, как будто ты ему чем-то обязан. Я это называю синдромом почты. Он неприемлем. Клиент, его интересы и потребности всегда должны быть в приоритете, стоять во главе угла. Человеку необходимо обеспечить удобную парковку, комфортные условия в самой торговой точке, предложить чай и кофе. Для нас это аксиома. Еще одним важным аспектом является контроль сделки - в нашем внутреннем рабочем регламенте прописано обязательное правило постпродажного обслуживания. Когда менеджер звонит клиенту после покупки и интересуется его мнением и впечатлением, при необходимости решает возникшие вопросы. Такая обратная связь вдохновляет и окрыляет, стимулирует сотрудников на трудовые подвиги, а потребителя - на дальнейшие покупки.

Рождение «Владыки Востока»

Деятельная натура Виктора Юрьева и его неугасимое стремление к совершенству не позволяли бизнесмену долгое время оставаться в зоне комфорта, в рамках освоенных направлений, почивать на лаврах и довольствоваться достигнутыми успехами. Он захотел сломать стереотипные обывательские представления о спецодежде и разработать принципиально новый бренд. Будучи сам родом из Владивостока, бизнесмен решил популяризировать родной город в глазах российской и мировой общественности, воспеть и отобразить в одежде его неповторимый морской колорит и суровую романтику истинно мужских профессий.

Так родился бренд **LordEast** т.е. **«Владыка Востока»** - по созвучию с этимологией названия приморской столицы. Это безупречный стиль, сочетающий минимализм с эстетикой, функциональность с практичностью и комфорт с надежностью. Взяв за основу «праматерию» современной модной одежды - джинсовую ткань, Виктор Григорьевич создал линейку спецодежды для лучших в своем деле, подлинных экспертов и настоящих спецов. Она особенно актуальна для дальневосточного региона, который осваивали переселенцы из других областей и где индекс деловой активности беспрецедентно высок.

На сегодняшний день **разработано семь эксклюзивных моделей, для четырех уже выпущены пробные партии.** Спецодежда с дальневосточным характером будет представлена российскому потребителю в первых числах ноября, а в конце года коллекцию презентуют на самом престижном отраслевом мероприятии - **международной специализированной выставке «Безопасность и охрана труда - 2018».**

Продолжение следует

Имидж-студия «ЛАНА»
Владивосток, Народный пр-кт, 53, 46

Тел: 914-695-4444
E-mail: Lana7000@bk.ru
Сайт: www.lana7000.com

ОСЕННЕ-ЗИМНИЙ СЕЗОН 2018-2019: леопард, клетка, ультрафиолет

Каждый сезон мы стараемся узнать о must-haves нового сезона и каждый раз читаем и пишем об этом. Кто-то следует новым направлениям, кто-то нет… Но мы тем не менее продолжаем писать.

Must-haves скорее ориентир, чем призыв приобрести все вещи из списка. Так или иначе, узнать, что носят осенью и зимой 2018-2019 модницы (причем не просто модницы, а модницы профессиональные - критики моды, стилисты, редакторы модных журналов, байеры крупных торговых компаний, менеджеры и пиарщики модных брендов), действительно must.

В список must-haves осенне-зимнего женского гардероба 2018-2019 вошли:

Пальто, тренчи, платья в клетку. Если вы еще не купили клетчатый тренч, пальто, платье или юбку, то мы рекомендуем сделать это. Вещей в клетку на модницах так много, что, я уверена, тренд будет актуальным еще минимум 2-3 сезона.

Бежевый тренч - это альфа и омега базового гардероба. Тем не менее я включаю его в условный маст-хэв уже третий сезон подряд: его популярность у уличных модниц невероятно велика. Как носили бежевый тренч в 70-х, так носят его в 2018.

Шубы и полушубки из искусственного меха, желательно ярких цветов. **Пуховики, дутые куртки** и по возможности кейп. Этих предметов одежды вам хватит, чтобы перезимовать и встретить весну. Это практично, стильно и недорого. Ну вот действительно: зачем покупать (за бешеные деньги, кстати) шубу (которая все равно надоест за один-два сезона от силы!) из меха убитых животных и зарабатывать себе минусы в карму, если можно купить шубу из меха искусственного? При этом, если вам хочется «вложиться» именно в шубу, то ограничений у вас все равно никаких нет. Вы вправе выбрать что-нибудь из коллекции Gucci, Givenchy или Stella McCartney - и вопрос с инвестицией так или иначе решен.

А если серьезно, то можно купить несколько шуб, пусть и не очень дорогих. И носить к определенным образам одну, а к другим - другую. А когда надоест и первая, и вторая, надевать пуховик.

В минус 15°С в шубе из искусственного меха холодно, и это плохая новость. Хорошая состоит в том, что альтернатива шубе натуральной есть - пальто-пуховик или дутая куртка. Носите их с брюками и юбками, с сапогами на каблуке и без.

Самый модный цвет 2018 г. - ультрафиолет. Если он вам не к лицу, носите его «вниз», другими словами, вместо блузки или платья купите юбку или брюки этого цвета. Сумка и/или туфли неподходящего вашему цветотипу внешности оттенка также вполне допустимы.

Цвет металлик - это, можно сказать, символ будущего. Цвет одежды тех, кто, летая по галактике, слушает Дэвида Боуи. Другими словами, прогрессивных и молодых (количество лет ни при чем). Для тех, кто чаще думает о будущем, чем оглядывается назад, оставаясь при этом «здесь и сейчас».

Белое и черное - суть свет и тьма, невинность и порок. Белый и черный всегда выступают в оппозиции друг к другу и всегда связаны. Белый цвет - символ божественности, красоты и чистоты. Черный цвет в одежде считался цветом траура и покаяния. Сегодня черный один из любимых цветов одежды многих дизайнеров. Когда говорят о черно-белом восприятии мира, подразумевают максимализм и упрощенное видение, без оттенков и полутонов. Если вы постоянно выбираете черно-белые сочетания, это может свидетельствовать о внутреннем кризисе или психологическом давлении на вас. Постоянное выключение всех остальных цветов спектра из образа является своеобразной защитой от сложившейся ситуации. Надеюсь, вы, дорогие модницы, носите черное в сочетании с белым лишь изредка и только потому, что это красиво.

Пальто, тренчи, платья и блузки красного цвета, одежда с леопардовым принтом, цветочный принт, одежда из денима - все это также тренды нового сезона.

Вязаные свитера и платья. Здесь нет сюрпризов: в холодный сезон свитера в моде всегда.

Брючные деловые костюмы. Всегда беспроигрышный вариант. Кстати, их можно надевать не только в офис.

Джинсы и прочая одежда из денима. Причем можно одеться в него «от и до», вплоть до total denim look.

Флер 70-х и 80-х. Совершенно неважно, что на вас надето, желательно только, чтобы ваш образ был словно из журнала Burda тех времен.

Мы советуем обязательно прислушаться к рекомендациям стилистов и пополнить свой гардероб в этом сезоне интересными моделями. Стильный гардероб выражает настроение своей хозяйки и подчеркивает ее вкус.

Продолжение следует

® «Клуб Директоров» №10 (225), октябрь 2018

АТЕЛЬЕ

Лана

www.lana7000.com

8-914-695-4444

Для тех, кто любит красивую одежду

Одежда не должна кричать... Она должна исчезать, оставляя вас в центре внимания. (Альбер Эльбаз)

С нами строят на века!

Тереховский завод бетонных изделий - приморский производитель уникальных строительных материалов из андезитобазальта для строительства домов любой этажности.

Завод построен финскими и российскими специалистами в 1991 году в селе Тереховка Приморского края, рядом с единственным на Дальнем Востоке карьером пористых андезитобазальтов. Эта вулканическая горная порода сочетает в себе легкость и прочность, практически не впитывает влагу, является экологически чистым и безопасным природным материалом.

Тереховский ЗБИ производит андезитобазальтовые стеновые блоки (в том числе с вкладышем-утеплителем), перегородочные и вентиляционные блоки, дорожный и тротуарный бордюр, несколько видов бетонной брусчатки. Продукция выпускается методом полусухого вибропрессования на полностью автоматической финской линии, что обеспечивает строгую геометрию и высокое качество.

Продукция завода - неоднократный победитель конкурсов «Лучший товар Приморья» и «100 лучших товаров России».

Тереховский завод бетонных изделий

690091, Владивосток, ул. Мордовцева, 6, 6 этаж

Тел: (423) 230-12-18, 230-12-19
e-mail: terehovka@mail.ru
www.terehovka.com