



## МАГАЗИННЫЕ ТАЙНЫ

Независимый консультант Сергей Захаров разоблачает те тайны, о которых он рассказывал в предыдущем номере газеты.

СТР. 13



Не все предприниматели знают о том, какие возможности дает им российское законодательство. Наиболее важные законы из тех, что уже приняты или появятся в ближайшее время

СТР. 4

№5 (9) НОЯБРЬ 2012 ГОДА

# БИЗНЕС ВРЕМЯ

ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РЕСПУБЛИКИ



## «ГРАЖДАНЕ ХОТЯТ ЖИТЬ ПО ЗАКОНУ, А НЕ ПО ПОНЯТИЯМ...»

Революции в России не предвидится, но раскол между традиционалистами и сторонниками перемен, а также между левыми и правыми углубляется. Трудовые конфликты все чаще становятся публичными. Власть и граждане плохо понимают друг друга. Обсуждаем болевые точки общества с социологом Иваном Климовым.

СТР. 8

## ЦЕНА ВОПРОСА – СУДЬБЫ ЛЮДЕЙ

Сегодня нет в рыночном сообществе республики более обсуждаемой темы, чем обещанный властями переезд казанских вещевых рынков в технополис «Новая Тура». Вопрос такой же острый, как и тема федерального закона 271-ФЗ «О рынках...» и особенно его пункта 24 о разрешении торговли только в капитальных зданиях. Ситуацию комментирует заместитель генерального директора Союза оптовых рынков России, президент Союза рынков РТ, кандидат экономических наук Наиль СУЛЕЙМАНОВ.

СТР. 5

### ПЕРЛОДРОМ

«В военном строительстве кризиса нет. У нас такой приказ – кризиса не замечать».

АНАТОЛИЙ СЕРДЮКОВ,  
ЭКС-МИНИСТР ОБОРОНЫ РФ



### ЦИТАТА ДНЯ

«...В какой город не приедешь, самое красивое здание, новое и отреставрированное – это Пенсионный фонд. Вот куда идут деньги пенсионеров».

СЕРГЕЙ МИРОНОВ,  
ЛИДЕР «СПРАВЕДЛИВОЙ РОССИИ»



## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Ожиданием  
мы наказаны...

Оправдываются ли ваши ожидания деятельности власти по отношению к бизнесу? Этот вопрос задал своим читателям сайт Союза рынков РТ. Подавляющее большинство ответивших – 87 процентов от числа проголосовавших – предпочли лаконичное «нет», еще 10 – «лучше бы не мешали», только 3 процента решили, что «да». Наверное, этот опрос можно расценить как робкий, но все-таки посыл туда, наверх, власть имущим, где в извилистых коридорах решают судьбы страны, региона: что-то идет не так, не надеется предпринимательский люд на помощь сверху. Но ведь ждет.

Об этом говорит и почта нашей газеты. Как написал один из наших читателей: «Нам не привыкать выживать в бизнесе, мы по своей сути – заклятые оптимисты. Мы даже ждать научились с железным терпением. Эспектациями нас с пути не сбить...».

Пришлось в словарь заглянуть. Мудреное слово оказалось термином из психологии, и означает оно систему требований, ожиданий, настроенности человека на получение результата, реакции или ответа на свои слова и действия.

Понятно, что при адекватности ожиданий человек чувствует себя более комфортно, а вот если масштаб требований к себе и окружающим сильно отличается, то возникающий внутренний конфликт выливается у нас в чувство обиды или вины.

Что получается? Завышенные ожидания частенько не оправдываются, а заниженные бьют по самому больному, – по душе. Это только кажется, что меньше захочешь – больше получишь. Опуская планку ожиданий, человек говорит себе: «Я не достоин большего» и сам закрывает себе дорогу в будущее.

Вот и ученые говорят, что выход – в адекватной реакции. Не получилось то, что ожидалось? Ну и ладно. Не надо себя казнить за это. Не быть ребенком, который живет в мире желаний. Не быть судьей, обвиняя себя в неудачах. Иначе, как в песенке из далекой юности: «Ожиданием мы наказаны...». Надо просто действовать – в своих интересах, во имя своего будущего.

**Гамира Гадельшина**  
gamira@bk.ru

## НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Решения «Татнефти» –  
мировой общественности

Доклад специалистов ОАО «Татнефть», представленный на V международном конгрессе по тяжелой нефти, проходившем в Абердине (Шотландия), вошел в ТОП-10 докладов форума.

Главная нефтяная компания Татарстана представила доклад на тему «Новые технологические решения для добычи тяжелой нефти из мелкозалегающих

коллекторов при парогравитационном воздействии» авторов Ш. Тахаутдинова, Н. Ибрагимова, Р. Хисамова, Р. Ибатуллина.

Из 500 работ, присланных на конгресс, группа независимых экспертов отобрала 130. Доклад ОАО «Татнефть» был включен в ТОП-10. На основании этого результата директорат конгресса направила официальное приглашение

представителю авторов принять участие в работе программного комитета для подготовки программы следующего, VI международного конгресса по тяжелой нефти. В программу конгресса, посвященного технологиям добычи и экономическим аспектам использования высоковязкой нефти, была включена и специализированная выставка (WHOC).

## "ТАТНЕФТЬ"

## Сверху видно все



В ближайшее время ортофотоплан территории Особой экономической зоной «Алабуга» появится и на сайте этой компании.

Территорию с высоты «птичьего полета» фотографировал беспилотник. Непосредственно перед полетом геодезисты ОЭЗ «Алабуга» несколько дней провели «в поле», расставляя маркеры, в соответствии с заранее обозначенными точными географическими координатами.

## ОЭЗ "АЛАБУГА"

Машина (стоимость которой, кстати, составляет пять миллионов рублей) облетела 4000 гектаров зоны за 6 часов. На высоте в один километр, где скорость ветра достигала почти 16 м/с, беспилотник разогнался до 100 км/ч. Результатом работы БПЛА станет подробный ортофотоплан всех трех очередей строительства, который будет использоваться различными управлениями администрации ОЭЗ «Алабуга» для собственных нужд.

## ОАО "КАМАЗ"

## Бьют рекорды... грузовиками

Российские грузовики, предоставленные Черниговским автоцентром «КАМАЗ», официальным дилером компании на Украине, помогли местным стронгментам установить новый рекорд.

В начале красочного силового шоу, которое проходило в Чернигове, атлеты в качестве разминки протаскивали по дорожкам стадиона два сельскохозяйственных самосвала КАМАЗ-45144 весом 12 тонн каждый.

Апогеем шоу стало упражнение с тремя автомобилями КАМАЗ-45144, общий вес которых составил 36 тонн. Украинские богатыри успешно протаскивали их за собой до финишной черты. Черниговский автоцентр «КАМАЗ», который работает на Украине уже три десятка лет, пообещал спортсменам, что в случае необходимости готов предоставить для установления новых рекордов столько автомобилей КАМАЗ, сколько потребуется.



## Нужна системная работа

Создание условий для развития и поддержки инновационного бизнеса в России должно быть общей задачей региональных властей и федерального центра.



Фото: Пресс-служба Президента РТ

Такое мнение высказал Президент Татарстана Рустам Минниханов в ходе Московского международного форума «Открытые инновации», где он выступил в панельной дискуссии «Региональные специфики для инновационного бизнеса», сообщает пресс-служба Президента РТ.

Рустам Минниханов рассказал о работе, проводимой в этом направлении в Татарстане. Он отметил, что у каждого региона есть свои конкурентные преимущ-

ества и свой опыт в развитии инноваций. «Я считаю, для того, чтобы активизировать инновации, должна быть инфраструктура, – заявил Президент Татарстана. – Мы занимались этим, создавали различные фонды, бизнес-инкубаторы, технопарки, индустриальные парки, особую экономическую зону».

Поначалу многое из-за отсутствия опыта приходилось делать вслепую, но постепенно пришло четкое понимание процесса.

«Вот, к примеру, мы создали технопарк «Идея», но потом увидели, что он не может решить больших, стратегических задач. И стали искать стратегического инвестора, которым стал «Роснано», – сообщил Рустам Минниханов. – 21 ноября должны открыть совместный лабораторно-производственный комплекс».

Второе, и даже более важное направление, – это школьное образование. Не менее активно идет в Татарстане и модернизация высшей школы. Действуют один федеральный и два научно-исследовательских университета, в которых идет очень серьезная модернизация лабораторной базы, преподаватели повышают свою квалификацию в ведущих вузах России и за рубежом. «Создание инфраструктуры, развитие образования – все это требует инвестиций, и я надеюсь, что такие программы будут финансироваться со стороны федерального центра, – сказал Президент РТ. – Одним региональным бюджетом даже Татарстан это не вытянет. Нужна комплексная, системная работа».

В пленарном заседании форума принял участие Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев.

**Дмитрий ТОЛБАРОВ**

КОРОТКОЙ  
СТРОКОЙ

■ В сотню лучших вузов страны вошел Нижнекамский политехнический колледж имени Е.Н. Королева.

На VII Всероссийской конференции начального и среднего образования, которая проходила в Санкт-Петербурге, учебное заведение удостоено золотой медали. Свою работу политехнический колледж начал 45 лет назад. Ежегодно его учащиеся занимают призовые места в научных конференциях и в творческих конкурсах различного уровня.

■ Восьмой слет провел фонд «Одаренные дети», учрежденный компанией «Татнефть» в 2004 году.

Он вновь собрал призеров региональных, всероссийских и международных олимпиад и соревнований, разработчиков научных проектов, а также стипендиатов из малоимущих семей. За эти годы оказал помощь более чем 1 тыс. учащихся и 350 педагогам на сумму около 20 млн. рублей.

■ Получить «бумажный» кадастровый паспорт на объект капитального строительства теперь можно через интернет.

Такая электронная государственная услуга появилась на сайте Федеральной службы госрегистрации, кадастра и картографии gosreestr.ru. Ежемесячно Кадастровая палата РТ выдает около 5 тыс. документов на объекты капстроительства, и только 300 из них получены через портал.

■ Исполком Казани объявил конкурс на снос рекламных конструкций.

На торги выставлено два лота по 1,8 млн. рублей. При этом, согласно смете, снос одного щита оценен в 12,7 тыс. рублей. Выделенных средств хватит для сноса примерно 280 конструкций. Щиты должны быть демонтированы до 20 декабря этого года.

■ Челнинские автозаправочные станции ООО «Автодорстрой» начинают работать под брендом «Башнефть».

Компании заключили джобберское соглашение сроком на пять лет, в рамках которого сеть обязуется функционировать по стандартам уфимского поставщика. За три года «Автодорстрой» планирует реконструировать восемь АЗС, пять из которых – в Набережных Челнах. На данный момент сеть АЗС «Автодорстрой» насчитывает 50 станций.

■ Систему звукового оповещения на случай ЧП начали устанавливать в населенных пунктах Нижнекамского района РТ.

До сегодняшнего дня в селах и деревнях пользовались старинными методами – рындами или церковными колоколами. Современное устройство куда эффективней, пронзительный сигнал слышен далеко вокруг. Стоимость комплекта нового оборудования составляет 82 тыс. рублей.

■ В казанских трамваях появятся видеорегистраторы.

Эта мера позволит дисциплинировать автовладельцев, а значит, снизить риск простоев подвижного состава из-за аварий. Сейчас в Казани открыто трамвайное движение по маршруту №5 от микрорайона «Солнечный город» до железнодорожного вокзала. Протяженность маршрута с 32 остановочными пунктами составляет 26,9 километра.

## В ТАТАРСТАНЕ

## НЕ МЫТЬЕМ, ТАК КАТАНЬЕМ?

**Начался новый виток противостояния технополиса «Новая Тура» и казанских рынков?**

На Вьетнамском рынке скандал.

Предприниматель Буй Мень Ань, который на днях вместе с исполнительным директором «Азинт Кэпитал» (главного оператора по сдаче в аренду торговых площадей в технополисе «Новая Тура») Раилем Минабутдиновым принял участие в передаче «Актуальная тема» на телеканале «Эфир», где он, рассуждая о перспективах технополиса «Новая Тура», фактически от имени всех предпринимателей заявил о том, что переезд в технополис – «очень

му, он только тут осознал, какую бурю подняло его выступление. Молчал и тогда, когда коллеги по рынку обрушили на него свои упрёки. Молчал и тогда, когда перед глазами всех присутствующих открыли его якобы обворованный павильон, который был забит товаром.

– Он был моим соседом, – говорит предпринимательница Фания Шарипова. – Работаю, ничего не скажу. Но мы удивляемся, что он решил пойти на телевидение с такими заявлениями. Мало того, что никто из нас не собирается ехать работать в соседний район, нам обидно. Мы столько лет этому рынку отдали, и не было таких случаев, чтобы здесь крали товар.

ностных притязаний к нему не будет. Она прекрасно понимает, что другого выбора у нее нет, и она свой рынок всеми способами пытается перевести в капитальное строение – обещает отопление провести. Но государство должно самостоятельно решить, соответствует ли ее рынок всем необходимым требованиям.

Свидетелем этого происшествия оказался председатель профсоюза предпринимателей Татарстана СОЦПРОФ Сергей Романовский, который дал свой комментарий газете «Бизнес Вре- мя»:

– Те кто слышал выступление исполнительного директора «Новой Туры», опубликованное в интернете, может сам убедиться, что он подтвердил: на мадам Кой оказывают давление. Вот дословно сказанное им: «Мадам Кой прекрасно понимает, что особого выбора нет. На нее со всех сторон давить будут...»

Для Казани эта ситуация весьма интересна и нова – директор технополиса со своей службой безопасности объезжает рынки в сопровождении сотрудников полиции по заявлению о краже и лично разбирается в сложившейся ситуации.

Кражи нет. Так почему оказывается давление на Вьетнамский рынок? С тем, чтобы вынудить тех, кто работает там, «убраться» в строящийся технополис? Не ждет ли такой же объезд другие столичные рынки, которым предписан «добровольный» переезд?

органов, а именно: «Доводить до предпринимателей и покупателей ложную информацию, что через два месяца в силу вступит Федеральный Закон №271-ФЗ, и все рынки будут закрыты».

Передача носила не информационный характер, а провокационный: и предприниматель вьетнамец, и исполнительный директор «Новой Туры» высказывались о якобы уже решенной судьбе рынков в Казани. При этом неизвестный никому предприниматель на передаче выразил общее мнение всего многонационального рыночного сообщества столицы о желании перейти в «Новую Туру», чем вызвал недовольство и бурю негодований предпринимателей всех рынков Казани.

Профсоюз считает, что руководители «Новой Туры», обязаны вести только рекламу своего коммерческого проекта в СМИ для населения Республики Татарстан, и полностью отказаться от агрессивной агитации среди предпринимателей о преимуществах технополиса. Предприниматели, если поймут, что в «Новой Туре» будет покупатель, то сами обязательно начнут там работать. Кстати, руководство технополиса сообщило в СМИ, что в первом павильоне все 1200 мест уже заняты. И нам непонятно, зачем руководству «Новой Туры» провокационные выступления в СМИ, если у них полный порядок с заполняемостью?

По какой причине эфирное время предоставляется только

**Передача носила не информационный характер, а провокационный: и предприниматель-вьетнамец, и исполнительный директор «Новой Туры» высказывались о якобы уже решенной судьбе рынков в Казани.**

Татарский территориальный (региональный) союз Объединения профсоюзов России СОЦПРОФ обеспокоен, что необдуманные публичные выступления руководителей «Новой Туры» в СМИ могут спровоцировать массовые беспорядки среди предпринимателей. Мы провели ряд митингов, встречи с государственными органами и вроде понемногу ситуация успокоилась. Все ждут, причем не только в Татарстане, но и в других регионах России, решения депутатов Госдумы РФ по закону о рынках. Однако руководители «Новой Туры» берут на себя функции государственных

представителям «Новой Туры»? Так почему не показывают мнение другой стороны, а если показывают, то только в негативном свете? Почему идет информационная атака на казанские рынки? Профсоюз уверен, что администрация технополиса сознательно создает напряженную ситуацию и пытается внести раздор в ряды предпринимателей. Со своей стороны профсоюз делает все возможное, чтобы сохранить рабочие места предпринимателям, социальное равенство, сохранить экономическую безопасность республики.

Галина АМИРОВА



Фото: Сергей Еланов

хорошая возможность для всех вьетнамских граждан, а также для представителей других стран начать или продолжить свою работу в более хороших условиях». Он, оказывается, уже просмотрел все варианты. И остановился на «Новой Туре». «Это проект будущего. Он удовлетворяет всем потребностям предпринимателя», – утверждает Ань.

Но почти сразу же после выхода передачи в эфир Буй Мень Ань подал заявление в полицию об угрозах в свой адрес. Возмущенные коллеги, видимо, довольно резко высказали самозваному лидеру свое мнение о его выступлении. В итоге на Вьетнамский рынок прибыл наряд силовиков. Ведь предприниматель заявил еще и о хищении принадлежащего ему товара. Мол, его павильон на Вьетнамском рынке был взломан, а вещи украдены. В офисе мадам Кой, своей нынешней работодатели, Ань выглядел крайне растерянным. Судя по все-

Знающие люди между тем сообщили, что Буй Мень Ань «пообещали должность «мадам кой», будет, мол, за главного у всех вьетнамцев на новом мегарынке, вот он и полетел на огонек».

Любопытно, что на Вьетнамский рынок вместе с нарядом полиции прибыл и исполнительный директор «Азинт Кэпитал» Раиль Минабутдинов.

– С мадам Кой речь шла о ситуации с одним из ее работников, представителем Вьетнама, – комментировал затем газете «Бизнес Online» сложившуюся ситуацию Минабутдинов. – Сегодня утром он пришел на работу, а его выдворили, пытались нанести побои, испугали, закрыли доступ к торговой точке. После этого он обратился к нам, и мы совместно обратились в правоохранительные органы. О результатах можно будет говорить, когда полиция даст квалификацию этим событиям. Но с мадам Кой мы сейчас договорились, что никаких лич-

## РИТЕЙЛЕРЫ ЗАКАМЬЯ ОБЪЕДИНИЛИСЬ

На розничном рынке появилось новое объединение ритейлеров. Татарстанские компании «Агат», «Дуслык» и «Челны-хлеб» образовали торговозакупочный союз «Волжско-Камский». Это подтвердили Эдуард Юнусов, собственник «Челны-хлеб», и Ринат Сулейманов, генеральный директор «Дуслык», на VI Всероссийском Съезде собственников независимых сетей.

Новый союз объединил под своей эгидой более 90 торговых точек формата «магазин у дома», «супермаркет» и Cash&Carry общей площадью около 50 000 кв. метров. Как рассказал Эдуард Юнусов, пока речь идет об объединении логистики и «некоторых коммерческих составляющих» в Закамском регионе. По его словам, в конце октября 2012 года начнет функционировать распределительный центр кооператива на 3000 паллетомест.



Главными целями объединения, уточнил спикер, являются получение лучших условий от поставщиков, снижение логи-

стических затрат, повышение уровня маржи, снижение затрат на управление ассортиментом и проведение рекламных акций.

«В планах союза стоит объединение операционных бизнес-процессов и в будущем вхождение в Союз независимых сетей России. Однако говорить об этом пока рано», – добавил Эдуард Юнусов. По словам Рината Сулейманова, вступить в новый союз может любая желающая сеть.

Анастасия БАШТОВАЯ

## НАЛОГОВЫЕ ВЕСТИ

**■ Частному бизнесу не позавидуешь**

Согласно новому законопроекту, подготовленному правительством, начиная с 2013 года самозанятое население будет платить страховые взносы в фиксированных размерах. Сумма платежа в ПФР составит 32 479 руб. 20 коп. (в текущем году – 14386,32 руб.). Для расчета суммы страхового взноса в ФФОМС законопроект устанавливается формула: МРОТ x тариф страховых взносов (т.е. 5,1%) x 12.

**■ В расходы подарки не спишешь**

Сотрудники Минфина считают, что расходы на подарки клиентам нельзя учесть при определении базы по налогу на прибыль. С их точки зрения подарки являются безвозмездно переданным имуществом. А эти расходы запрещается учитывать в целях налогообложения прибыли в силу пункта 16 статьи 270 НК РФ. Письмо Минфина России от 08.10.12 №03-03-06/1/523.

**■ Пособия напрямую из фонда**

В некоторых регионах ФСС выплачивает пособия напрямую. Изначально в этом пилотном проекте участвовали два региона – Нижегородская область и Карачаево-Черкесская республика. С 1 июля 2012 года в него вошли еще шесть субъектов; для этих регионов ФСС России подготовил новые формы документов. Полный перечень новых бланков приведен в приказе ФСС России от 17.09.2012 г. №335.

**■ Крест на малом бизнесе**

Мэр Москвы Сергей Собянин обратился к Президенту России Владимиру Путину с просьбой ввести для малых и средних компаний, которые работают в сфере розничной торговли и бытовых услуг, специальный сбор, независящий от декларируемых доходов или налогового режима. Он будет уплачиваться как авансовый платеж по налогу на прибыль или его аналогу в УСН.

**■ Алименты платят по-новому**

Изменится порядок удержания алиментов из доходов индивидуальных предпринимателей. На сайте Росминтруда опубликован проект совместного приказа Минтруда России, Минфина России, Минобрнауки России. Он утверждает разъяснения о порядке применения подпункта «з» п. 2 перечня видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей.

**■ Коэффициент-дефлятор K1 вырастет**

В следующем году коэффициент-дефлятор K1, необходимый для расчета налоговой базы по ЕНВД, будет равен 1,569. Такая величина указана в проекте постановления, опубликованном на сайте Минэкономразвития. Размер коэффициента K1 в текущем году составляет 1,4942.

**■ Бухгалтеров не напрягать!**

Главный бухгалтер охранной фирмы из Приморского края после очередной взбучки от директора свела с ним счеты одним выстрелом. При выстреле шальная пуля ранила секретаря. В дальнейшем при допросе она объяснила это нервным срывом, связанным со сдачей бухгалтерской отчетности.

1sns.ru

Какие меры поддержки малого и среднего бизнеса уже есть и какие появятся в ближайшее время? Рассказывает глава Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития РФ Наталья Ларионова.

**В**опреки распространенному мнению, доля малых предпринимателей, получающих господдержку в России, примерно такая же, как в США, хотя их число у нас меньше: 5,8 млн. против 23 млн. в Штатах. Ежегодно 100 000 из них пользуются льготами и субсидиями из бюджета, проходят обучение или получают консультации за счет средств бюджета. Не все предприниматели знают о том, какие возможности дает им российское законодательство. Вот наиболее важные из тех, которые были приняты или появятся в ближайшее время.

2009 год для нас был переломным: бюджет программы под-

В этом году мы хотим сменить акцент с вновь созданных бизнесов на компании с большим числом занятых. Предприятия, где работает от 50 человек, заметны местным властям, они завтра не закроются – это живой бизнес. Для них мы в этом году впервые хотим запустить субсидирование процентной ставки по кредиту на покупку нового оборудования.

Еще один новый механизм – софинансирование: тратишь 2 рубля на оборудование, государство дает еще один. Работает также механизм компенсации лизинговых платежей. Так мы за-



Foto delinforma.ru

**Вопреки распространенному мнению доля малых предпринимателей, получающих господдержку в России, примерно такая же, как в США**

# КАК МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ МОЖЕТ ПОМОЧЬ БИЗНЕСМЕНУ УЖЕ СЕЙЧАС

держки малого и среднего бизнеса вырос с 4 до 18 млрд. рублей. Сейчас объем достиг 20,8 млрд. рублей, появляются новые опции. Система построена так, что регионы сами выбирают набор инструментов поддержки из 15 мероприятий (гранты, субсидии по кредитам, образовательные программы и пр. дают 70 регионов). Компенсированием лизинговых платежей и поддержкой инновационных проектов занимаются 50-60 регионов.

Каждый год они представляют в министерство заявки на софинансирование своих программ поддержки (как правило, на 4 рубля из федерального бюджета приходится 1 рубль региональный), а затем по конкурсу эти деньги распределяют среди местных предпринимателей. Сейчас мы как раз рассматриваем региональные заявки.

крыли весь спектр финансирования: кредит, лизинг, собственные средства – такую комплексную поддержку средние компании смогут получить впервые. Но при наличии главной линии должны оставаться опции для безработных, выпускников, женщин, надо развивать гранты, микрофинансирование, нужны программы для моногородов и Северного Кавказа.

При этом есть проблемы, которые не решить никакими субсидиями. Например, нехватка кадров. Нужно возрождать систему профобразования – а этим должно заниматься Минобрнауки. Вторая проблема – доступ к финансам. Сейчас мы готовы направить запрос в Центробанк – может, он примет какие-то меры регулирования, стимулирующие банки работать с малыми компаниями.

Всех также интересует доступ к госзаказам. В новом законе о Федеральной контрактной системе появится интересная опция – право второй руки. Крупная компания, которая выиграла конкурс, берет на себя обязательство размещать часть заказа у малых компаний. Кроме того, с 1 июля госкомпаниям должны размещать объявления о тендерах на открытых площадках. По теперешнему закону о госзакупках, органы власти должны размещать 10-20% заказов у малых компаний. Пока в их число не попадают фирмы, где более 25% иностранного капитала, и компании, учрежденные Сколково и Роснано. Сейчас принимается закон, который снимет это ограничение.

Если верить опросам, налоги и административные барьеры давно не занимают лидирующие места среди проблем малого бизнеса. Нельзя думать, что, как только

мы снимем очередной барьер, все сразу расцветет. Но мы продолжаем работать в этом направлении.

Недавно был наведен порядок в сфере подключения к электросетям. По закону небольшую мощность до 24 кВт можно подключить за 550 рублей. Но энергетики включали в такие договоры много дополнительных обязательств по строительству инфраструктуры. В прошлом году был принят типовой договор подключения, а за препятствование предпринимателям энергетики могут заплатить штраф. К сожалению, не все знают о том, что этим сейчас активно занимается ФАС.

Кроме того, мы планируем улучшить исполнение закона о приоритетном праве выкупа муниципальных помещений для компаний, которые арендуют их больше двух лет. С 2008 года этой мерой воспользовались свы-

ше 25 000 предпринимателей. Но местные власти нашли лазейки, позволяющие не продавать им помещения. Например, можно создать ГУП и передать все туда. Сейчас принимается закон, не позволяющий этого делать. Он также расширяет перечень компаний, которые вправе выкупать помещения. Раньше это могли сделать те, кто арендовал его два года по состоянию на 2008 год, теперь – на 2012-й.

В следующем году начнется переход предпринимателей на патентную систему. Ею смогут воспользоваться индивидуальные предприниматели с числом сотрудников до 15 человек, работающие в сфере общепита, торговли и услуг. Они смогут купить патент на срок от месяца до года и работать без декларации и контрольно-кассового аппарата. Ставка налога – 6% от базовой доходности, которую определяют местные власти. Если регион заинтересован в развитии торговли в удаленных местах, он может установить минимальную доходность 100 000 рублей, и патент на нее будет стоить 500 рублей в месяц. Максимальная цена – 5000 рублей. Мы создавали эту

систему для стартапов и для тех, что сейчас находится в тени. Думаю, до 2015 года на нее перейдет до полумиллиона предпринимателей, которые сейчас вообще не платят налоги. Кроме того, до 2018 года сохранится вмененный налог. Сейчас его платят 2,3 млн. бизнесменов, которые являются потенциальными кандидатами для перехода на патент.

Сейчас нам нужно принимать больше узкоспециализированных решений. У каждого министерства должна быть своя программа развития малого бизнеса, чтобы в стране было больше частных школ, больниц, фермеров. В своем указе президент Путин постановил к 2020 году довести долю занятых в малом бизнесе до 50%. Достичь этого можно только одним способом – меняя правила игры в разных отраслях.

forbes.ru

## За деньгами к микрофинансистам

Пользу от микрозаймов больше всего ощущают малые предприятия и бизнес российской «глубинки», показало исследование. Несмотря на высокие проценты по микрокредитам, начинающим бизнесменам порой просто некуда больше пойти, поясняют эксперты, опрошенные агентством «Прайм».

**С**ильнее всего польза от микрофинансовых организаций ощущается в малых городах, сообщил в понедельник президент Российского микрофинансового центра (РМЦ) Михаил Мамута. При этом наиболее высокие оценки возможностям микрозаймов дают компании, численность персонала которых не превышает трех человек.

В рамках исследования, проведенного РМЦ совместно с фондом Citi, были опрошены владельцы малых и средних предприятий в трех регионах России, при этом часть бизнесменов является клиентами микрофинансовых организаций.

У клиентов микрофинансовых организаций темпы роста ключевых показателей бизнеса оказались выше по сравнению с

предпринимателями, к микрофинансовым организациям не обращавшимися. В посткризисном 2010 году 61% опрошенных, пользующихся микрозаймами, отмечали рост прибыли, тогда как среди неклиентов микрофинансовых организаций о росте этого показателя сообщили лишь 22%.

По результатам опроса, 90% респондентов отметили повышение

прибыли бизнеса в результате обращения к помощи микрофинансовых организаций, 55% – увеличение активов, 36% – создание рабочих мест, 30% – расширение «географии» бизнеса. 68% клиентов микрофинансовых организаций говорят о повышении доходов домашнего хозяйства в результате обращения за микрозаймом на развитие бизнеса.

Галина АМИРОВА

## АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

## ЦЕНА ВОПРОСА – СУДЬБЫ ЛЮДЕЙ

Эти две темы в Татарстане сегодня крепко связаны друг с другом, поскольку выселение рынков из города связано именно с исполнением этого нашумевшего федерального закона.

Обратимся к модному нынче названию «технополис». Как известно, этим термином обозначают одну из форм свободных экономических зон. Идея технополиса сама по себе очень интересна. Она перспективна и своевременна. И, с одной стороны, можно бы только поблагодарить руководство республики за то, что не оставили предпринимателей один на один с федеральным законом 271-ФЗ и как-то пытаются решить возникшую проблему.

Как отметил Президент РТ Рустам Минниханов, проект «Новая Тура» даст возможность перевести в цивилизованную форму точки неорганизованной и несанкционированной торговли, которые есть сегодня в городах и районах, сделать места для торговли удобными для потребителей.

Нам уже сообщали, что на территории технополиса «Новая Тура» на площади более чем 200 гектаров будут располагаться Дом дружбы народов, отель на 200 мест, торговые павильоны, пожарная часть, парковочные места на 6688 автомобилей и другие объекты. Опорными резидентами технополиса станут ООО «Поволжский центр сервиса и торговли» (оптово-розничная торговля), Инновационно-производственный логистический агроцентр, Научно-образовательный центр и Центр межклубных коммуникаций. По мнению аналитиков, успех проекта во многом зависит от того, насколько четкой будет организация транспортного маршрута и ценовая политика технопарка.

Понятно, что участники проекта заинтересованы в извлечении прибыли, а правительство республики – в транспортной разгрузке города и вынесении предприятий за его черту. Цель сама по себе – важная и нужная.

Вот только забыли спросить главное действующее лицо – рыночного продавца – поедет ли он туда? Сможет ли он конкурировать с торговыми соседями-монстрами? Тем более не поедут основные клиенты рынков – малообеспеченные покупатели. Но главные проблемы – все-таки в создании условий для предпринимателей в «Новой Туре».

Давайте разберемся в основных типах торговых пространств города и размещении розничной торговли.

Для успешного выбора месторасположения розничного магазина необходимо знать основные типы торговых пространств города. Одна из классификаций, например, включает пять типов: центральный деловой район, периферийный торговый центр, главная торговая артерия, торговая улица местного значения и обособленные группы магазинов.

Традиционно сложилось представление о том, что приближение торговых предприятий к центральному району является наиболее выгодным для продавца, поскольку при этом возрас-

Сегодня нет в рыночном сообществе республики более обсуждаемой темы, как обещанный властями переезд казанских вещевых рынков в технополис «Новая Тура». Вопрос такой же острый, как и тема федерального закона ФЗ 271 «О рынках...» и особенно его пункта 24 о разрешении торговли только в капитальных зданиях. Ситуацию комментирует заместитель генерального директора Союза оптовых рынков России, президент Союза рынков РТ, кандидат экономических наук Наиль СУЛЕЙМАНОВ.



Фото Бизнес-Заттгов

тает мощность и интенсивность покупательского потока. Между тем, новейший опыт организации розничной торговли и размещения торговых предприятий дает и весьма убедительные примеры в пользу преимуществ другого подхода к размещению розничных торговых предприятий: на окраине, на значительном удалении их как от центра города, так и от места проживания покупателей.

Таким образом, можно сказать, что с точки зрения размещения розничных торговых предприятий можно выделить два подхода: тяготение к центральным районам города и размещение крупнейших по размеру торговых предприятий на окраине.

Первый подход получил название торговли «поток», второй – торговли типа «трафик».

Теперь выделим зоны коммерческой активности и зоны коммерческого риска.

В зону повышенной коммерческой активности вошли городской центр, ареалы основных городских магистралей, ареалы транспортных узлов (пересечения центральных улиц) и районы вокзалов, ареалы предприятий и рынков и т.д.

В зону средней коммерческой активности вошли территории, прилегающие к центру и имеющие с ним хорошую транспортную связь, ареалы второстепенных городских магистралей, ареалы магистрального значения.

Зона коммерческого риска включает окраинные районы города.

И можно понять, почему директора казанских вещевых рынков относятся к перспективе

переезда на новое место весьма настороженно. Предприниматели, торгующие на нынешних, исторически сложившихся рынках, со своим микробизнесом попадают в зону наивысшего коммерческого риска. А говоря попросту – они разорятся.

В ходе наших встреч с ними было высказано немало критических замечаний. Беспокойство предпринимателей, в частности, вызывает вопрос арендных ставок в новом торговом комплексе, которые, как они полагают,

за покупками в Зеленодольский район. Это нерационально ни по времени, ни по транспорту, даже с учетом бесплатных автобусов в соседний район.

Понятно еще, когда идут сезонные ярмарки и люди закупают на зиму большие объемы продуктов. Но каждодневно, когда семье нужно купить два килограмма картошки, кило моркошки и пучок зелени, представить себе такой вояж просто невозможно.

Рынок дает возможность наглядного выбора товара, к тому

**Вот только забыли спросить главное действующее лицо – рыночного продавца – поедет ли он туда? Сможет ли он конкурировать с торговыми соседями-монстрами? Тем более не поедут основные клиенты рынков – малообеспеченные покупатели.**

будут значительно выше нынешних. Кроме того, многие вполне резонно сомневаются в том, что покупатели охотно поедут за покупками за город.

Судя по нашим разговорам с предпринимателями, никто не хочет переезжать с насиженных мест. Все-таки шаговая доступность рынка – это жизненная необходимость. Микрорайон большой, жители привыкли к рынку – собственно, как они привыкли и к другим рынкам города, и к большим, и к небольшим. Кто-то заглядывает на рынок по пути с работы, кто-то приходит и целенаправленно ищет какую-либо вещь, и шаговая доступность тут играет огромную роль. И если человек живет на Горках, я как-то не представляю, чтобы он поехал

же за день продавцы вполне могут в полтора-два раза снизить цену, чтобы просто быстрее продать свой товар и уехать домой.

Повторюсь, проект в «Новой Туре» сам по себе хорош в том плане, как он задумывался: современный синтез науки, бизнеса и образования. Но сегодня он, к сожалению, просто теряет свой рейтинг, портит свою репутацию принудительным переселением туда вещевых рынков. Вплоть до того, что сейчас «Новую Туру» в интернете рифмуют с «черной дырой».

Как на данном этапе убрать все некапитальные рынки из города? Это трудно себе даже представить.

Но есть и те, кого эта ситуация только радует! Участники рын-

ка из числа крупных торговых центров позитивно оценивают перспективы переноса рынков за пределы Казани. «Выручка торгового комплекса XL возрастет», – считает его директор Леонид Рахимов. Он связывает это с тем, что XL – дисконт-центр, который ориентирован, в том числе, и на тех покупателей, которые посещают рынки.

При этом он сам же и отмечает, что строительство «Новой Туры» – «путь не эволюционный, а революционный, потому что перенос рынков будет идти принудительно». «Колхозный рынок, например, исторически сложившееся место торговли, некоторым, может быть, ничего и не нужно, кроме него», – комментирует он. Господин Рахимов предположил возможные проблемы с покупателями в «Новой Туре» – их может отпугнуть отдаленность новых торговых площадей.

Обратите внимание на такой факт. В последние месяцы началась большая компания по сохранению исторического облика Казани. Поняли, что, разрушая старинные здания, разрушают нашу историю. Отмечу, понимание это пришло только после вмешательства Президента РТ.

Сейчас решили закрыть вещевые рынки Казани. А ведь это тоже история города. Большинство из них расположено на старинных торговых площадях, где эта торговля шла не один даже век! Снова уничтожаем историю города в угоду чьим-то планам.

Давайте, в конце концов, разберемся, кого сейчас предлагают переселить в Новую Туру. Имею в виду предпринимателей с вещевых рынков.

Заглянем в Википедию. Субъекты малого и среднего предпринимательства делятся на категории по выручке: микробизнес – 60 млн. рублей; малый бизнес – 400 млн. рублей; средний бизнес – 1000 млн. рублей.

Понятно, что ни к одной из этих категорий тех, кто торгует на рынках, отнести нельзя даже при самом большом желании. Все они – индивидуальные предприниматели с доходом в месяц 20-30 тысяч рублей. Эти люди получают столько же, сколько и наемные работники на предприятиях. Именно они пытаются донести до властей главную для них мысль: переезд в Новую Туру для них – разорение.

Название «Новая Тура» превращается в какую-то страшилку, которая намерена загубить крошечный бизнес тысяч индивидуальных предпринимателей. Если закроются вещевые рынки, тех, кто станет безработными, будет около десяти тысяч только по Казани. Вот так наше государство в разгар сезона убивает маленький, микроскопический бизнес – на ровном месте, ни за что. Причем те, кто строит замечательные планы по открытию новых парков и скверов на месте бывших рынков, не задумываются о том, что десяти тысячная армия предпринимателей пополнит собой ряды безработных, а в этих скверах будет вольготное бомжам, ряды которых тоже почему-то в столице не уменьшаются.

(ОКОНЧАНИЕ НА СТ. 10)

# Один в поле не воин

О том, стал ли уходящий 2012 год годом перемен для бизнес-сообщества Татарстана, рассказывает президент Ассоциации предприятий малого и среднего бизнеса РТ Хайдар Халиуллин. В преддверии 10-летия Ассоциации он подвел предварительные итоги деятельности профильного сообщества, обозначил перспективы деятельности на ближайшие пять лет и поведал о подготовке к юбилею Ассоциации.

– Хайдар Хайруллович, в своих выступлениях вы не раз говорили о необходимости создания государственного национального проекта развития малого и среднего бизнеса, аналогичный проектам «Здоровье», «Образование», «АПК». Обретает ли эта идея на сегодняшний день реальные очертания?

– Действительно, программы поддержки малого и среднего бизнеса часто носят локальный характер, они не объединены в единую четкую отлаженную систему. В РТ работает более 10 различных программ по финансовой поддержке предпринимателей. Но для того, чтобы принять эффективную госпрограмму на уровне федерального правительства, их не должно быть много, главное, чтобы они были сбалансированными, четкими, ориентированными на результат. Нельзя уделять внимание только крупным предприятиям. Благодаря своей маневренности МСБ способен выполнять множество задач.

Вступление России в ВТО еще больше обострит проблемы нашей конкурентоспособности, в связи с чем необходима четкая систематизация подходов к работе с малым и средним предпринимательством. Конечно, многие предложения остаются на бумаге. В России и без госпрограммы некоторые законы не выполняются полностью, в том числе ФЗ «О развитии МСБ». Чиновники вроде бы прислушиваются, однако толку от этого немного.

наши люди, которые хотят не на пособия жить, а создавать что-то, давать работу нашим людям. Это люди, которые формируют средний класс. На них мы должны опираться (президент РТ Рустам Минниханов)... Всем этим цитатам уже больше года. Вам не кажется, что это всего лишь громкие слова с высоких трибун?

– Стоит отметить, что рыночная экономика в нашей стране развивается всего лишь 20 лет и только встает с колен. Поэтому от Правительства России ждать сиюминутных решений не приходится. Однако все равно некоторые шаги делаются и хотя бы есть понимание того, что нужно менять систему развития и поддержки предпринимательства в корне.

– А что бы Вы поменяли в этой системе?

– У нас есть несколько нестандартных предложений по развитию и поддержке предпринимательского корпуса. Например, в первые 2-3 года деятельности компании отменить налоги и освободить от плановых проверок. Общая сумма налогов должна быть не более 5% от валовой выручки. При этом строго наказывать предпринимателей, злоупотребляющих невыплатой налогов. Необходимо выделение государственных целевых беспроцентных кредитов для производителей на 10-20 лет, а также строго наказывать за нецелевое использование. Ведь случайно около 80% малых предприятий



фото Раиса Гильмутдинов

у некоторых предпринимателей нет даже собственного жилья. Поэтому надо брать пример с некоторых наиболее развитых стран, где отношения кредиторов и заемщиков основаны на доверии к клиенту и его кредитной истории. Мы считаем, что системе взаимодействия банков и клиентов необходимо упрощать. К нам обращаются банкиры с просьбой предоставлять им надежных клиентов. Я же в свою очередь предлагаю руководству банков заключить соглашение, где честное слово Ассоциации будет гарантией своевременного погашения кредитов. Мы знаем членов Ассоциации и уверены в них. Я могу сравнить нашу рекомендацию с купеческим словом, вес которого в XIX веке был значительным. Но банки на это пока не готовы. Поэтому слабые руки опустят и сдадутся, а сильные – стиснут зубы и проврнутся. Рад, что под крылом Ассоциации находятся, в основном, сильные предприниматели, понимающие, что один в поле не воин.

– Каково преимущество Ассоциации предприятий малого и среднего бизнеса РТ по сравнению с другими, например Ассоциацией промышленных предприятий или Ассоциацией фермеров и крестьянских повзоров?

– Все Ассоциации, которые сейчас существуют, нужны. Я всегда считал, чем больше таких объединений, тем больше конкуренция. И люди идут туда, где им нравится. Я не могу сказать, что кто-то лучше или хуже нас, главное, чтобы от таких профильных объединений был эффект. Многие Ассоциации решают проблемы именно своей отрасли, а мы – всех отраслей экономики. Об этом свиде-

тельством Татарстана и привлечением инвестиций в республику. Это целый пласт работы. Мы бы очень хотели пообщаться с Мидхатом Шагиахметовым на одном из наших мероприятий или деловых обедов, традиционно проходящих еженедельно. С нами уже однажды обедал Президент Республики Татарстан Рустам Минниханов, и стоит отметить, что толк от таких встреч есть. Мы могли бы дать конкретные предложения по дальнейшему развитию бизнеса в Татарстане. Ассоциация – это не оппозиция, но мы затрагиваем много вопросов, которые не нравятся органам власти. В своих выступлениях я рассказываю о насущных проблемах бизнес-среды, ставлю острые вопросы. Поэтому не все любят Ассоциацию; я это чувствую. Хотя мы стараемся корректно доносить информацию – так, чтобы не обидеть чиновников лично.

– В Миссии Ассоциации прописан пункт о ежегодном увеличении членов на 50%. Удастся ли выполнять эту задачу, ведь сила в массе?

– На деле ежегодно в Ассоциацию вступают более 30 новых членов. Малый и средний бизнес очень мобильный. Поэтому мы постоянно «оживляем» список членов Ассоциации. Многих приходится отчислять по разным причинам. Мы не гонимся за количеством наших сторонников. Главное качественный состав. Если бы мы не

**Ежегодно в Ассоциацию вступают более 30 новых членов. Малый и средний бизнес очень мобильный. Поэтому мы постоянно «оживляем» список членов Ассоциации. Многих приходится отчислять по разным причинам. Мы не гонимся за количеством наших сторонников. Главное качественный состав. Если бы мы не вели такую чистку, у нас бы давно было порядка 2 тысяч членов.**

тельствует и качественный состав членов Ассоциации. В ней представлен бизнес разных направлений. Бизнес все равно имеет общие тенденции развития, общие проблемы. Мы пытаемся решать их системно. И чтобы давать руководству республики серьезные взвешенные предложения, у нас есть комитеты, разбитые по направлениям. Так, только после оценки экспертов своей области, документ уходит от нас в ТПП РТ или на стол Президенту РТ. Для нас все профильные Ассоциации являются партнерами; мы все вместе решаем стратегические вопросы развития МСБ. Таким образом, увеличивается наша мощь и сила.

– Известно, что Ассоциация – сторонник открытого диалога бизнеса и власти. Как Вы думаете, удастся наладить диалог с министерством экономики РТ, ведь ему недавно были переданы функции АИР РТ по поддержке предпринимательства?

– Считаю, что передача полномочий по поддержке предпринимательства облегчило участие Агентству, которое по своему положению должно заниматься инвестиционной привлекательно-

вели такую чистку, у нас бы давно было порядка 2 тысяч членов.

– На сегодняшний день в Ассоциации состоит около 200 членов. Есть свой актив, который никогда не остается в стороне от общественной жизни объединения. Как идет подготовка к юбилейным мероприятиям?

– Торжества по случаю 10-летия Ассоциации пройдут в ГТРК «Корстон» 13 декабря. Высланы приглашения 600 гостям. Это большая ответственность, поэтому мы активно готовимся к юбилею. Тщательно продумываем сценарий, культурную программу мероприятия, спикеров. Также в ходе праздника будут награждены особо отличившиеся члены Ассоциации, а все присутствующие получат подарки. Будет показан представительский видеофильм, над которым сейчас работает член Ассоциации видеокомпания «Пиар-ТВ». У Ассоциации появятся свои группы в социальных сетях. Будут проведены пресс-конференции для различных СМИ. В общем, интрига мероприятия раскроется совсем скоро!

Лия ГИЛЬМУТДИНОВА

**...Банки хотят выдавать кредиты, предприятия – брать, но между ними будто стоит стена. Кредиторы зациклены на обеспечении. Они требуют залога, а ведь у некоторых предпринимателей нет даже собственного жилья. Поэтому надо брать пример с некоторых наиболее развитых стран, где отношения кредиторов и заемщиков основаны на доверии к клиенту и его кредитной истории.**

– Поэтому вы и инициировали масштабную рекламную кампанию с целью напомнить руководству Татарстана и России о своих обещаниях?

– Да, 120 рекламных щитов Казани заговорили о поддержке бизнеса изречениями известных политиков. Слишком уж часто слова чиновников расходятся с реальным делом. Насколько эта акция эффективна, пока говорить рано, но и молчать уже тоже нельзя. Вместе с нами акцию поддерживали предприятия-участники рынка наружной рекламы.

– «Бизнес ждет от муниципальной власти, во-первых, стабильные и понятные правила игры» (мэр Казани Ильсур Метшин), «Малый бизнес – это

сегодня занято в сфере торговли, а не в производстве.

В 45 районах Республики Татарстан зарегистрировано более 165 тысяч субъектов предпринимательства, которые в прошлом году сформировали 24,2% ВРП. Президент Татарстана Рустам Минниханов поставил задачу довести этот показатель до 60% как в странах с развитой экономикой. Но нам до этого еще далеко. В прошлом году 109 компаний были ликвидированы. Основной причиной стало отсутствие средств. Сегодня, к сожалению, ситуация следующая: банки хотят выдавать кредиты, предприятия – брать, но между ними будто стоит стена. Кредиторы зациклены на обеспечении. Они требуют залога, а ведь

## ЭТО ПРОСТО СВОД ПРАВИЛ

По существу этот закон представляет собой какой-то свод правил или ведомственные методические указания по организации работы розничных рынков и никак не тянет на Федеральный закон.

Так, например статьей 13 закон устанавливает, что рынки необходимо своевременно убирать, выполнять требования законодательства РФ, выполнять требования иных законов РФ.

Статьей 11 закон устанавливает соблюдать архитектурные, градостроительные и строительные нормы и правила, основные требования, которые установлены органами государственной власти субъекта РФ и т.д. Сплошная законодательная тавтология.

«Закон» представляет собой образчик прокоррупционного документа, который дает возможность чиновнику принимать прямо противоположные решения, не выходя за рамки установленных этим сводом правил.

Гвоздем закона является ст. 24, ради которого он, по моему мнению, и был пролоббирован. Указанная статья дает монопольное преимущество крупным торговым сетям в ущерб интересам средних и мелких продавцов, а главное покупателей, т.к. ограничивает конкуренцию, увеличивает издержки, а значит, ведет к повышению продажной цены товаров и услуг, удлинит срок

продвижения с/х продукции от грядки до стола.

В декабрьском (2011 г.) послании Госдуме президента прямо указано на необходимость децентрализации управленческих функций в пользу субъектов федерации.

Считаю, что вопросы организации торговли в регионе, учитывая местную специфику, должны полностью регулироваться органами государственной власти субъекта РФ и местного самоуправления. Полагаю, что весь закон мог бы быть сформулирован следующим образом:

«Отношения, связанные с организацией розничных рынков, организацией и осуществлением деятельности по продаже товаров (оказании услуг, выполнении работ) на розничных рынках, а также права и обязанности лиц, осуществляющих указанную деятельность, регулируются органами государственной власти субъекта Российской Федерации и местного самоуправления».

Вмешательство федеральных органов власти в регулирование указанных отношений допускается только в случае возникновения угрозы, в связи с деятельностью розничных рынков, для жизни и здоровья граждан и государственной безопасности».

**Председатель исполкома  
регионального отделения  
ВПП «Правое Дело»  
в Ростовской области,  
кандидат экономических наук,  
юрист Владимир КАЛИНКО**

## ЗАКОН О РЫНКАХ – «ИЩИ, КОМУ ВЫГОДНО!»

Понятно, что инициатива, ставшая законом №271, не свалилась с неба. Понятно, что родилась она не с подачи представителей «рыночного сообщества», которое оценивает соответствующий документ крайне негативно.

Чтение Закона о рынках производит странное впечатление: формулировки ранее известных истин, детали, не стоящие высокого внимания парламента. И так вплоть до статьи 24, части 3, которая обязывает перевести рыночную торговлю «в капитальные здания, строения, сооружения». Любому, кто хоть что-то понимает в формате рынков, понятно – речь идет об отказе от соответствующей идентичности или, иначе говоря, о запрете (закрытии «де-факто») рыночного сегмента розничной торговли.

Кому это выгодно? Поскольку речь идет об экономике, понятно – конкурентам! Причем под конкурентами имеется в виду целый сектор розницы – сети супер- и гипермаркетов, экспансия которых наталкивается на серьезные ценовые трудности. Везде в мире «сети» существуют благодаря оптовым скидкам производителей, позволяющим им торговать по более низким ценам. В России это не работает из-за огромных

и постоянно растущих транзакционных издержек, основные составляющие которых – коррупция, нелояльность персонала (работа «на себя»), воровство со стороны покупателей.

Сети вынужденно оказывают ценовое давление на своих поставщиков. А какие уж тут добровольные оптовые скидки! С покупателями сложнее: они имеют право выбора. Единственный способ принудить и тех, и других к «сотрудничеству» – лишить их альтернативы, закрыть конкурентов в рознице. Вот и исчезают прямо на глазах небольшие «молочные», «хлебные», «овощные», «мясные» и прочие, а также обычные – несетевые – гастрономы.

Наибольшую головную боль для сетей представляет торговля на розничных рынках, которые поставляют покупателям лучшее соотношение «цена-качество». К тому же покупки на рынках в нашей стране – устойчивая многовековая традиция.

Дополнительная сложность исходит также от постоянного роста цен на продовольствие при снижении реальных доходов населения, на которые наиболее гибко реагируют розничные рынки. С точки зрения заинтересованных лиц, покупателей просто необходимо перенаправить в сетевые маркеты!

Кому же выгодно исполнение Закона о рынках в полном объ-

еме? Проплаченным лоббистам и сетям, во многом принадлежащим иностранному капиталу.

Кому же невыгодно исполнение этого Закона? Этот перечень намного больше:

1. Российским производителям, которым удобнее реализация их товаров на рынках;

2. Торгующим на рынках мелким предпринимателям и наемным работникам, которые лишатся рабочих мест;

3. Массовому потребителю, покупательная способность которого в результате закрытия рынков заметно уменьшится;

4. Российскому бюджету, который потеряет часть налоговых поступлений;

5. Российскому рынку труда, напряженность на котором возрастет;

6. Политическому истеблишменту страны накануне парламентских и президентских выборов;

7. Российскому общественному мнению, которое в очередной раз воспримет происшедшее как явную несправедливость.

Ситуация классического конфликта интересов в результате недобросовестной конкуренции. Есть ли выход? Есть и даже несколько, и все они связаны с ограничением сетевой торговли и защитой мелкой розницы!

**Игорь СКРЯГИН,**  
кандидат экономических наук

## УНИЧТОЖЕНИЕ РЫНКОВ – УНИЧТОЖЕНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА

В настоящий момент большинство рынков в Российской Федерации не имеет капитальных зданий, строений или сооружений. Строительство крытых рынков в небольших городах, районных центрах нерентабельно, так как товарооборот рынков в таких населенных пунктах невелик. Перевод рынков в капитальные здания может стоить десятки миллионов рублей. Такие затраты не в состоянии взять на себя ни местные бюджеты, ни потенциальные инвесторы. К тому же перевод рынков в капитальные здания станет дополнительной и существенной издержкой для сельхозпроизводителей, в результате чего это неминуемо повлечет за собой повышение розничной цены товара.

Закрытие розничных рынков будет также способствовать масштабному увеличению безработицы. Только по Пензенской области эта цифра может составить 50 тыс. человек, а по всей стране до 1 млн. человек.

Другое негативное последствие от вступления в силу норм этого Закона – сокращение налогооблагаемой базы. Прямые потери бюджетов всех уровней Пензенской области по нашим оценкам только по подоходному налогу составят более 450 млн. руб., по ЕНВД – 128,8 млн. руб., по отчислениям в пенсионный фонд и фонды страхования – около 390 млн. руб. Косвенные потери бюджета региона составят около 2,7 млрд. руб. или 9% бюджета.

Кроме того, необходимо учитывать, что с учетом инфляции

реальная потребительская способность граждан снижается, в связи с чем покупатель выбирает рыночный формат. Покупателю гораздо более доступна продукция местных сельхозпроизводителей. И это подтверждается результатами социологических исследований ведущих аналитических центров страны. Таким образом, ФЗ №271 не учитывает интересов как потребителей, так и сельхозпроизводителей.

Разработчики закона должны понимать, что универсальные и специализированные розничные рынки – это единственное место, где сельхозпроизводители могут сбывать свою продукцию без посредников и одновременно совершать покупки промтоваров, одежды, обуви. В конце концов, запчастей к трактору и др. – это



своего рода агропарк, где возможно совершать все торговые операции, удовлетворять потребности сельхозпроизводителя и предпринимателя, представителя малого бизнеса.

Особенно заслуживает внимания тот факт, что фактически

указанный Федеральный законвольно или невольно лоббирует интересы сетевых компаний, создавая им преференции в торговле. Потому что местного сельхозпроизводителя в системе сетевой торговли никто не ждет. Учитывая вышеизложенное, реальным

выходом из сложившейся ситуации было бы введение моратория на действие статьи 24 Федерального закона «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации».

**Павел АРЗАМАСЦЕВ**

# ГРАЖДАНЕ ХОТЯТ ЖИТЬ ПО ЗАКОНУ, А НЕ «ПО ПОНЯТИЯМ»

Путинское большинство никуда не делось, но и в этой части населения России начались перемены. Активное меньшинство вышло на митинги протеста, потому что почувствовало, что пассивное большинство не осуждает, не подавляет, а санкционирует этот протест, считает доцент факультета социологии Высшей школы экономики кандидат социологических наук Иван Климов.

– Кто такой социолог: исследователь или агент перемен? Он исследует общественное мнение или будоражит его? Где здесь правда и где – ложь?

– Правда везде и ложь везде. Социология сформировалась в эпоху Нового времени, это продукт модерна, результат деятельности критического разума. Это модерна описывается двумя формулами. Первая принадлежит Сокрыту: «Знание есть добродетель». Вторая – Бэкону: «Знание есть сила». До начала промышленной революции, до появления массовых обществ противоречия между этими двумя тезисами было не очевидно, сегодня же понятно, что две эти максимы сталкиваются. При этом обе они нацелены на социальную инженерию: сначала сконструировать схему идеального общества, а затем построить модель перехода к этому состоянию. С другой стороны, в что есть знание? В методологическом плане оно само по себе является ценностью – я имею в виду знание без примеси конъюнктуры, идеологии, без ангажированности... Мой научный руководитель Геннадий Батыгин говорил, что социология должна жить в крепости, окруженной глубоким рвом, и мосты должны быть все время подняты. Иными словами, социолог в идеале должен действовать так, как если бы он находился перед лицом вечности. В реальности же, как заметил Геннадий Батыгин, социологи – как собаки: они делятся на охотничьих, служебных и декоративных.

– Читатели E-xecutive.ru на форумах портала высказывали сомнения по поводу того, что выборка из 1500 человек может показать настроения всей России. Что бы вы им ответили?

– Вопрос не в размере, а в том, как выборка сконструирована. Классическая история – ошибка журнала Literary Digest в 1936 году. Не буду ее пересказывать, напомним только, что по результатам исследования на выборах президента США победить должен был Альфред Лэндон, тогда как в реальности победил Франклин Рузвельт. А никому неизвестный Джордж Гэллуп точно предсказал итоги, опросив всего 3000 американцев. Так что грамотно построенная выборка от 1500 до 3000 человек может вполне адекватно отражать общественное мнение России.

– Что значит – грамотно построенная?

– Должна быть известна генеральная совокупность. Если она не известна – например, никто не знает числа трудовых мигрантов в России, – никакие репрезентативные выборочные опросы здесь невозможны. Если же известна, то для любого элемента, для каждого человека из генеральной совокупности мы должны уметь

рассчитать вероятность попадания в выборку. И она не должна быть равна нулю. В реальности в выборке есть несколько уровней. Расчетную теоретическую модель просчитывают несколько аналитиков. Эмпирическую выборку обеспечивает огромное количество интервьюеров, от которых зависит, насколько качественно они обеспечивают поисковые задания.

– Мониторинг Аналитического центра Юрия Левады отражает снижение рейтингов власти в 2012 году. Что показывают опросы других социологических «фабрик», таких как ФОМ, ВЦИОМ?

– Конструкция их выборок одинакова, но немного различаются стратегии реализации. Рейтинги

личие или отсутствие каких-то обременений. У меня есть знакомый, человек очень радикальных взглядов, он во время подготовки очередного марша протеста написал на своей странице в Facebook: я с вами, но у меня трое в койках сопят, я просто не имею права. Второе – в степени моей зависимости от работодателя: он может заставить меня приехать на митинг или не может, он делает это или не делает?

– Насколько настроения активного меньшинства интересны российской социологии? Я знаю, что опросы протестующих проводили специалисты «Левады». Были ли другие исследования: контент-анализ лозунгов, интервью?

– Были. Для начала назову книгу «Азбука протеста», которая вышла в издательстве ОГИ. Она представляет собой иллюстрированную энциклопедию, каждая статья которой посвящена одному явлению. Например, рассказывается, откуда взялось

исследования имеют сомнительную ценность.

– Почему?

– В свое время я исследовал протестные настроения в Сочи, которые возникли в ответ на начало олимпийской стройки. Местные власти делали вид, что «бузотеров» просто не существует в природе, а исследования делали их существование социологическим фактом. То же самое и в отношении московских акций протеста: исследования приводят к научной констатации факта недовольства, и это не нравится власти.

– А чего хотят протестующие? Что показывают исследования протестного движения?

– Набор требований довольно широк. Но главное – они хотят брать на себя ответственность и иметь возможность реализовывать ее в широком смысле: в бизнесе, в профессии. При этом они не требуют благодарности, но хотят, чтобы существовали правила, чтобы за проявление самостоятельности не сажали в тюрьму. Власть же, с одной стороны, начиная с 2007 года, активно занимается развитием волонтерства и добровольчества. С другой, не готова признать самостоятельность общественных объединений, не хочет допустить их к политическому строительству, к гражданскому контролю и уж, тем более, не готова делиться бюджетами. Для обозначения протестующих везде используется термин Ричарда Флориды – «креативный класс». И это большая удача для власти: тем самым подчеркивается, что на площади вышли бездельники, фрики, хипстеры. Благодаря таким терминологическим приемам в официальных медиа протест как бы отделяется от народа, от людей «настоящих», «работающих у станка», «кормящих

семью». «Креативный» в понимании власти – праздный, бездарный, ни к чему не способный и безответственный. Все это отвлекает внимание от сути проблем, в связи с которыми выступают протестующие.

– Как формулируется политическая повестка осени 2012 года?

– Она не революционная. О том, как понимает повестку дня власть, можно судить по материалам официальных СМИ: объяснение исторической миссии третьего срока Путина, легитимация его президентства, реализация инерционного сценария. Что же касается митингующих, то их требования можно сформулировать так: запрос на правила. «Рассерженным горожанам» нужны прозрачность и предсказуемость правил: общество не хочет жить «по понятиям».

– Показывают ли исследования изменения в том, как россияне воспринимают государство, его институты?

– Да, и это новый тренд. Начиная с 2007 года, исследования показывали, что молодежь не хочет идти в бизнес, предпочитая ему государственную службу, либо компании, ассоциированные с государством, такие как «Газпром».

– Об этом тренде рассказывали и Лариса Паутова, и Алексей Левинсон.

– Молодые люди стремились в «Газпром» и на госслужбу, потому что полагали, что рента распределяется именно там. Сейчас наступает (или уже наступил) следующий этап – люди начинают понимать, что никакого «автоматического распределителя ренты» не существует, по крайней мере с ними никто делиться не собирается. Это преодоление иллюзорности прежних представлений также является фактором, усиливающим общественную активность.

(ОКОНЧАНИЕ НА СТР. 14)

**Социология должна жить в крепости, окруженной глубоким рвом, и мосты должны быть все время подняты. Иными словами, социолог в идеале должен действовать так, как если бы он находился перед лицом вечности.**

бывают разные: электоральные, рейтинги доверия, оценки работы, личностных качеств и т.д. В данном случае всех интересует электоральный рейтинг, т.е. количество голосующих. Да, безусловно, показатели снижаются. Они не падают катастрофически, но, по всей видимости, меняется природа этих рейтингов. Гипотеза следующая: путинское большинство никуда не делось, но оно изменилось, как минимум, по двум или трем параметрам. Представления большинства населения о проблемах современной России близки, я бы даже сказал, изоморфны взглядам тех, кто вышел на площади в декабре 2011 года. Собственно говоря, активное меньшинство вышло на улицы именно потому, что почувствовало, что пассивное большинство не осуждает, не подавляет, а санкционирует этот протест.

– Представители пассивного большинства проголосовали за партию власти в декабре 2011 года, но санкционировали протесты?

– Да, при этом представители большинства могут объяснять свои действия тем, что альтернативы Владимиру Путину нет. Действительно нет. Но я считаю, что это не заслуга Путина, а его вина.

– Если большинство населения России видит проблемы страны так же или почти так же, как их формулируют участники протестных акций, в чем же тогда разница между большинством и меньшинством?

– Формулирую гипотезу. Первое различие состоит в уровне социальных ресурсов, таких как образование, общественный, профессиональный статус, на-

выражение «Жулики и воры», далее показывается, как тема жуликов и воров была представлена на плакатах во время митингов протеста. Во-вторых, настроения активного меньшинства изучает большая группа социологов РГГУ. Эта тема также интересует коллег из Университета Гумбольдта в Германии, есть совместный проект: большой банк лозунгов, фотографий. Исследования по протестной тематике ведутся также в Петербурге – группой Артемия Магуна. Очень много социологов работало непосредственно на митингах. Я знаю не менее десяти групп и организаций, которые проводили опросы, у каждого из которых были свои находки и свои недостатки. В это число входят РГСУ, ВШЭ – как социологи, так и сотрудники факультета медиакоммуникаций, социологическая служба «Среда», НИИ митингов (это сообщество исследователей, которые решили так себя называть). Наиболее качественные результаты у «Левады» и ВЦИОМа. При этом с точки зрения власти все эти



## ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

## ШЕСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПРАВИЛ

Сегодня большинство работает ради денег. Успешными принято считать тех, кто много зарабатывает и много тратит. Но как стать богатым человеку со среднестатистической заработной платой? Александр Пистонов предлагает свои шесть правил управления личными финансами.

**М**ногие из нас работают ради денег. Их наличие воспринимается как самая серьезная жизненная удача. В подавляющем большинстве случаев, совершая те или иные действия с деньгами, мы не задумываемся о последствиях своих действий. В данной статье мы рассмотрим несколько несложных правил управления личными финансами.

Система разумного сбережения и инвестирования денежных средств – основа любого богатства. Можно заработать большие деньги, создав высокодоходный бизнес, но лишь с одной оговоркой – это могут сделать не многие предприниматели по складу характера.

Простой человек, не отличающийся никакими исключительными способностями, может стать богатым, лишь сберегая и инвестируя.

**ПЕРВОЕ ПРАВИЛО  
УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ:  
ЧЕМ РАНЬШЕ НАЧНЕШЬ  
НАКОПЛЕНИЯ, ТЕМ  
РАНЬШЕ СМОЖЕШЬ  
ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ  
РЕЗУЛЬТАТАМИ СВОЕЙ  
БЕРЕЖЛИВОСТИ**

Всех активно зарабатывающих людей можно условно разделить на три большие группы: работающие по найму, предприниматели и бизнесмены, инвесторы.

Больше всего людей, работающих по найму. Гораздо меньше предпринимателей и бизнесменов. И совсем немного инвесторов.

В первой группе – работающих по найму – богатых людей очень немного, поскольку использование сбережений в качестве главного инструмента, создающего богатство, не является массовой стратегией.

Владелец бизнеса имеет возможность получать доход гораздо больше, чем любой сотрудник, работающий в его компании. Среди бизнесменов процент богатых людей гораздо больше, чем среди работников по найму, – около 30%.

Сейчас мы живем в обществе потребления, где потреблять – одна из главных социальных функций человека. Если бы мы, как покупатели, так много не тратили, то, с другой стороны, мы, как бизнесмены, так много бы и не зарабатывали. Плохо то, что потребляются, в основном, абсолютно бесполезные вещи, и чем больше доход бизнесмена, тем больше на такие вещи тратится средств. Десятки тысяч, а у кого-то и сотни тысяч долларов потрачены на вещи, которыми, в лучшем случае, воспользовались один раз.

**ПРАВИЛО ВТОРОЕ:  
ПЕРЕСТАТЬ ПРИОБРЕТАТЬ  
АБСОЛЮТНО БЕСПОЛЕЗНЫЕ  
ВЕЩИ (КАК ПРАВИЛО,  
ЭТО ВИДИМЫЕ АТРИБУТЫ  
БОГАТСТВА)**

Подумайте, насколько важно для вас то, какие часы вы носите? Не забывайте, что самая главная



**Десятки тысяч, а у кого-то и сотни тысяч  
долларов потрачены на вещи, которыми,  
в лучшем случае, воспользовались один раз.**

задача часов – показывать точное время, а не производить впечатление на окружающих. Подумайте, насколько важно для вас, на каком автомобиле вы ездите? Ведь главная задача вашего автомобиля – доставить вас из одной точки в другую с комфортом, а вовсе не показать свою статусность.

Если вы приняли решение что-то купить, прежде всего сравните. Не делайте поспешных решений. Принимайте окончательное решение, рассмотрев несколько вариантов. Например, вы хотите купить ноутбук. Не надо сразу же идти в первый ближайший магазин электроники и, следуя совету консультанта, покупать понравившийся вам на первый взгляд ноутбук. Выделите время и заранее промониторьте аналоги понравившейся модели, посмотрите, насколько отличаются цены у конкурентов, и выберите самый оптимальный вариант. Скорее всего, цены будут сильно различаться в разных магазинах. Следуя этому правилу, маленькие суммы денег (разумно сэкономленные при небольших покупках) превратятся за месяц в десятки, сотни, а для кого-то и в тысячи долларов.

Из имущества, приносящего доход, предприниматель, владелец бизнеса зачастую имеет долю в своем предприятии, и нередко этот доход прекращается, как только предприятие попадает в тяжелую экономическую ситуацию (наглядный пример – кризис 2008 года). По-настоящему богатых людей немного и среди бизнесменов. У большинства из них есть видимые атрибуты богатства. Для того чтобы быть по настоящему богатым, нужно

работать владельцами бизнеса, директорами, руководителями каждый день, совершенствуя свой бизнес.

Третья группа – инвесторы, – как правило, уже богаты. Деньги для них служат инструментом в ежедневной работе. Богатых людей среди инвесторов больше 85%. Инвестор ищет и покупает только то имущество, которое способно приносить доход. Среди его покупок практически нет абсолютно бесполезных вещей. У инвесторов нет финансовых проблем на бытовом уровне. Они с каждым годом могут работать все меньше и меньше (если хотят) и все больше времени уделять семье, путешествиям, собственному развитию, хобби. На безоблачном небосклоне жизни инвестора может появиться только одно облачко – он может потерять деньги неумелым вложением. Чтобы этого не происходило, инвесторы должны пользоваться услугами профессиональных специалистов в области инвестирования (инвестиционных брокеров).

**ПРАВИЛО ТРЕТЬЕ:  
ДЛЯ ГРАМОТНОГО  
ИНВЕСТИРОВАНИЯ  
НАКОПЛЕННЫХ СРЕДСТВ  
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ УСЛУГАМИ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ  
КОМПАНИЙ**

Для того чтобы стать финансово независимым человеком, необходимо заниматься предпринимательством, быть собственником компании. А вот сохранить богатство гораздо проще, работая по найму. Бизнесмены и инвесторы, увеличивая свои состояния, вынуждены рисковать.

Человек достигает богатства не сразу. Он стремится к нему в течение значительного времени. Самое трудное – ежедневно уделять своим деньгам внимание.

**ПРАВИЛО ЧЕТВЕРТОЕ:  
ДЕНЬГИ ИДУТ К ТЕМ,  
КТО ИХ ЛЮБИТ. БУДЬТЕ  
БЕРЕЖЛИВЫ. УЧИТЫВАЙТЕ  
ЛИЧНЫЕ ДОХОДЫ И  
РАСХОДЫ**

Деньгам нужно уделять время и внимание ежедневно. Для начала хотя бы считать их. Неспроста существует такая поговорка: «Деньги любят счет».

**ПРАВИЛО ПЯТОЕ:  
ЗАПЛАТИ СНАЧАЛА СЕБЕ**

Сначала мы откладываем из доходов то, что планируем сберечь (желательно в специально предназначенный для этого кошелек, конверт или шкатулку). Затем оплачиваем все текущие

ко подрывают ваше здоровье, но и опустошают ваш кошелек. Тем более что в нашей стране расходы на лечение растут год от года. Поэтому лучше быть здоровым и богатым, чем бедным и больным.

На первый взгляд может показаться, что придерживаться этих правил сложно. Но это действительно работает! Выберите хотя бы два правила и начните им следовать, потому что главное здесь – начать. Когда вы увидите результат, вас приятно удивит та сумма денег, которую вы смогли сберечь.

Выделяют два подхода в управлении личными финансами. Первый не предполагает какого-то системного подхода к управлению финансами. Второй сводится к следующему: отказываю сегодня себе во всем, экономлю и коплю, чтобы в 60 лет стать миллионером.

**Мы живем один раз, и забывать об этом,  
помешавшись на экономии, значит лишить себя  
возможности быть счастливым.**

расходы. Только те деньги, которые вы отложили, и являются вашими. На доходы от этих сбережений вы и ваши дети сможете безбедно жить в будущем.

Главная задача в управлении финансами – сохранить ваши деньги, чтобы в конце месяца (если, например, вы откладываете с заработной платы ежемесячно) они оставались у вас в кошельке или на счету. Сэкономить деньги на покупку ноутбука, а затем потратить их в ресторане – это не экономия.

**ПРАВИЛО ШЕСТОЕ: ВЕДИТЕ  
ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ**

Курение, алкоголь и другие пристрастия человека не толь-

Мы живем один раз, и забывать об этом, помешавшись на экономии, значит лишить себя возможности быть счастливым.

Поэтому я не призываю вас ущемлять себя во всем и лишать себя удовольствия купить понравившуюся вещь. Я лишь хочу донести, что грамотное управление личными финансами в результате позволит вам жить счастливо, имея в запасе денежные сбережения. И уже вам решать, инвестируете вы их куда-либо или же предпочтете дальше сберегать, чтобы всегда была «финансовая подушка» и, как следствие, ваше душевное спокойствие.

# ПУСТЬ ТОРГОВЛЯ БУДЕТ УДАЧНОЙ!

**Новостройкой вскоре пополнится территория самого большого в республике Автозаводского рынка, что в Набережных Челнах. Здесь откроется второй по счету торговый павильон, куда перейдут предприниматели, прежде торговавшие на улице.**

– Думаю, и покупатели, и сами предприниматели по достоинству оценят меняющийся облик нашего рынка, – говорит Сергей Морозов, исполнительный директор

холдинговой компании «Тулпар», частью которого является популярный в народе Автозаводский рынок, отметивший в прошлом году свое 35-летие. – Новый павильон – это здание европейского формата с повышенной комфортностью, оборудованное системами вентиляции и кондиционирования с функцией «климат-контроль», системами видеонаблюдения, контроля доступа, оповещения. В течение первых двух лет арендная плата будет на том же уровне, что и сейчас. Далее она будет меняться с учетом экономической ситуации.

Сегодня на территории торгового комплекса идет масштабное строительство. В ближайшей перспективе здесь будет огромный торгово-развлекательный комплекс, первую очередь которого – торговый выставочный комплекс «Тулпар» – уже оценили жители автограда. Комплекс продолжится его второй очередью, над которой уже возведен купол. Весной будущего года гости города и челнинцы смогут оценить все его достоинства. Главная задача – сделать комплекс удобным для покупателя.

– Нам хотелось бы, чтобы здесь он смог отдохнуть со всей своей семьей, – подчеркивает директор по экономике и финансам холдинговой компании «Тулпар» Эльмира Башкова. – Для этого на третьем этаже планируется разместить игровой центр, кинотеатр, кафе и рестораны. Первый этаж будет отдан под продовольственный магазин с системой самообслуживания, ведь в этом районе города отсутствует крупный магазин такого формата.

Сегодня мы приглашаем предпринимателей стать арендаторами нового комплекса. Чем привлекательно наше предложение и для предпринимателей, и покупателей? На наш взгляд, мы предлагаем каждому из них совершенно новый, цивилизованный формат торговых отношений. Я уже не говорю о том, что наш посетитель придет в современное здание с красивыми интерьерами. Есть подземная стоянка, эскалаторы, лифты. Здесь будет удобно и людям с ограниченными возможностями, предусмотрены подъезды для малых мобильных групп. Тем самым сразу же снимается проблема парковки автомобиля. Если говорить о товарах, то ценовая политика предусматривает наличие товаров для всех слоев населения. Есть павильоны, где вы можете купить продукты и вещи по низким ценам, а есть и бутики. В скором времени холдинг приступит к строительству третьей очереди, где в числе других услуг посетителям предложат не только дополнительную огромную стоянку для автомобилей, но и автомойку.

Если же говорить о второй очереди комплекса, то тут хотелось бы только напомнить будущим арендаторам, что времени для раздумий осталось мало. Предпринимательные бизнесмены уже сейчас присматривают места в торговых залах. Учитывая удачное месторасположение торгового комплекса на пересечении оживленных городских проспектов и отсутствие рядом подобного рода центров, торговля здесь будет удачной.

Галина АМИРОВА



фото Вячеслав Загитов

## ЦЕНА ВОПРОСА – СУДЬБЫ ЛЮДЕЙ

(ПРОДОЛЖЕНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 5)

Есть ли выход в этой ситуации? Есть!

Что предлагают сами же предприниматели?

Основные на сегодня претензии к рынкам в том, что они портят внешний вид города. Несанкционированная торговля, которая развернулась рядом с ними, вызывает массу нареканий: грязь, мусор, антисанитария.

Сами же индивидуальные предприниматели, работающие на рынках, готовы привести прилегающую к рынкам территорию в порядок.

Но нужно разяснить один важный момент: места, где сейчас возле рынков идет несанкционированная торговля, никакого отношения к территории самих рынков не имеют. И, по сути, управляющие рынками компании не несут за них ответственности.

Вместе с тем, пример Набережных Челнов показывает, что при желании и активном участии мэрии этот вопрос легко решить. Как это можно увидеть на примере Комсомольского рынка автограда.

К сожалению, в Казани решение этой проблемы было пущено на самотек.

В результате все недовольство общественности вылилось именно на рынки, которые даже по закону не несут ответственности за то, что происходит за границей той территории, которую они арендуют.

Несмотря на это рыночные предприниматели ради сохранения своих рабочих мест готовы принять самое активное участие в приведении прилегающей территории в порядок.

Казани нужны рынки под открытым небом с низкой арендной платой и, соответственно, с ценами на товары, которые ниже новотуринских, меговских, икс-элевских. Нужны такие рынки, куда недалеко от своего дома придут бабушки и дедушки с их мизерными пенсиями.

Да, с торговыми центрами вместо рынков город станет краше. Но, в то же время, он станет гаже. Разве это по совести: у одних отнимут возможность продавать, у других – покупать? И те и другие нужны друг другу и нашли друг друга именно на этом рынке.

Не о них ли прежде всего должно думать власть?

Конечно, отчасти это понимание легче установить потому, что закон приняли федералы, и республиканские власти тут дей-

ствительно ни при чем. Именно федеральный закон предписывает вещевым рынкам перейти в капитальные строения. А поскольку в центре Казани таких капитальных строений ограниченное количество, то убирать или не убирать рынки – это вопрос уже не к региональным властям.

Рыночный формат торговли как саморегулируемый механизм возникает, когда в нем есть необходимость, и исчезает, когда перестает быть востребованным. Многие рынки появились более 20 лет назад самостоятельно, когда в магазинах не было ничего, кроме пустых полок, и до сих пор пользуются большим спросом.

Но почему-то российский народ всегда тащат в светлое будущее силой. Кому помешали рынки? Только сетевикам и коррумпированным чиновникам и депутатам. Народу рынки нужны, нужны и России, особенно при вступлении России во ВТО. Это доказывает вся мировая практика.

Закон 271-ФЗ пролоббировали сетевики. Я не знаю ни одного другого закона, принятие которого прошло так тихо и так быстро. По предварительному расчету сетевых ритейлеров, рынки должны были быть закрытыми, что обеспечило бы большой клиент-

ский приток в магазины и супермаркеты.

Однако в итоге закон не выгоден никому – государство теряет налоги, сельчане не смогут платить аренду за «места под крышей», а покупатель столкнется с завышенными ценами.

1 января следующего года в России стартует запланированная реформа розничных рынков, вслед за которой, по мнению экспертов, последует рост стихийной уличной торговли, сопоставимый с таким в 90-х годах.

Все рынки обязывают построить капитальные здания. Но строить недвижимость на арендуемом участке решится не каждый. Те, кому удалось решить земельный вопрос, располагают не самой радужной арифметикой – построенные комплексы «съедают» немало средств на оплату коммунальных платежей и налогов, однако не пользуются особым спросом у предпринимателей. На него не влияет даже вдвое заниженная цена на торговое место «под крышей». После вступления закона в силу цены на эти места наверняка вырастут, однако, по мнению участников рынка, всех торговцев «под крышу не загнать». Как отметил генеральный директор ОАО «Центральный

рынок» Салим Абдулазянов, если нельзя торговать на рынке, люди будут торговать во дворах.

Нередко Автозаводский рынок Набережных Челнов приводят в пример как предприятие, которое сразу же после принятия закона 271-ФЗ приступило к его исполнению. Да, он строится весьма активно. Но как руководитель холдинга, куда входит этот рынок, заверяю: наша стройка началась еще до принятия закона, в 2005 году, как логическое развитие торгового комплекса. И как предприниматель, решившийся на такую серьезную акцию, могу сказать: это дело весьма затратное. Обременение бизнеса кредитами и залогами не только держит в напряжении. Это всегда и серьезный риск.

Сегодня, когда страна только пережила один кризис 2008 года и входит в новую волну кризиса, строительство – дело во много раз тяжелее и проблемнее. И сетевики, уничтожающие традиционную торговлю в России, прекрасно это понимают. Ведь всегда и везде любые расходы ложатся бременем на плечи арендаторов, и, как следствие, – на покупателей. То есть простого народа, о котором сегодня якобы пекутся те, кто принимает антинародные законы.

## ОНИ ПИШУТ СВОЮ ИСТОРИЮ

Деятельность президента холдинговой компании «Тулпар» Н.Н. Сулейманова по созданию рынка нового типа не раз становилась объектом исследований как студентов, так и ученых. Рассказывает Э.В. ГАЛИМОВА, окончившая Институт экономики, управления и права (г. Набережные Челны), которая в свое время провела масштабное исследование, посвященное переустройству Автозаводского рынка.

В последние годы Набережные Челны явно преуспели в торговом бизнесе. Помимо сотен магазинов, супермаркетов на территории двух районов города разместились десятки рынков. У покупателей появился выбор, но, как водится, по выходным дням они предпочитают посещать крупные рынки.

преобразования, поведал главный инженер Манфред Мансуров (данные 2005 г. – авт.). Он стал рынок еще палаточным, а теперь совершает «техническую революцию». Современный, обустроенный облик Автозаводского рынка тому подтверждение. А вот что сделано за последний год. В центральном павильоне заменены прилавки, столешницы на них теперь мраморные. Здесь же установлены витрины с холодильниками, предназначенные для продажи скоропортящихся продуктов – мяса, колбасных изделий, сыра, масла. Кондитерские изделия «переехали» во второй павильон, размещенный под одной крышей с центральным, вернее, первым по счету павильоном. А в третьем, стоящем отдельно, продаются рыба, куриные окорочка и яйца. Одновременно с реконструкцией ведется текущий и капитальный ремонт рыночного хозяйства.

Центральное здание рынка построено в 1976 году, и предназначалось оно вовсе не для торговли,

ших в Набережных Челнах, существует под крылом ТК «Тулпар», он получил новое, в духе времени, привлекательное лицо. А началось все 17 января 2000 года, когда было подписано постановление о передаче Автозаводского рынка торговой компании «Тулпар». Наиль Сулейманов, генеральный директор компании, поставил перед собой задачу, кажущуюся на первый взгляд невыполнимой: превратить стихийный, палаточный базар в современный торговый центр. И действительно, то, что представлял собой Автозаводский тогда, даже отдаленно не напоминало цивилизованный рынок, а тем более – торговый центр. Территория была в несколько раз меньше, посетителям предлагалась, в основном, продукция сельского хозяйства; промтовары, как таковые, были в меньшинстве. Кроме того, пыльным цветом цвели рэкет, поборы, кражи и прочие явления криминального толка...

И вот год 2000-й, начало масштабной реконструкции всей территории рынка. Команда, которую набрал Сулейманов, во всем поддержала своего генерального директора. Такой тандем оказался на редкость удачным и работоспособным, что было просто необходимо, поскольку впереди ждали многие трудности.

Сегодня рынок представляет собой единый торговый комплекс, стремящийся к мировым стандартам. Он обеспечивает продуктами питания и промтоварами, без преувеличения, более половины города. Здесь работает свыше двух тысяч предпринимателей, десятки тысяч покупателей ежедневно посещают рынок. Чем объясняется такая популярность? Очень просто – его доступностью. Это оценили и арендаторы, и гости рынка. Первых привлекает тот факт, что арендная плата за торговое место – одна из самых низких в городе, вторых же – богатый выбор и уверенность в качестве.

Руководство компании проповедует одну истину. Сейчас, при усилившейся конкуренции покупатели идут туда, где уровень сервиса достойный, где культура обслуживания на высоте, где условия для работы выгодные, где безопасность гарантируется, где предприниматели под защитой закона, где их права и свободы реально гарантированы. И каждый, от кого зависит развитие торговой компании, старается обеспечить рынку будущее. Но уже сейчас в чем-то он уникален, что-то в нем – предмет гордости.

За время, прошедшее с 2000 года, удалось добиться значительных экономических успехов, в несколько раз, по сравнению с начальным периодом, выросли основные финансовые показатели.

В отношении ТК «Тулпар» у Наиля Сулейманова грандиозные планы. Будущее рынка – в изумительном по масштабам современном торгово-сервисном комплексе с сопутствующими объектами. Это и гипермаркет, и гостинично-деловой комплекс, и многоярусная автостоянка...

И есть все основания верить, что торговая компания «Тулпар» во главе с таким деятельным и успешным человеком, как Наиль Сулейманов, еще заявит о себе во весь голос.

а для складирования камазовского оборудования. Складские помещения превратились в рынок в тот период, когда камазовцы остались без работы. Бывшие специалисты, среди которых были технологи, конструкторы, враз переквалифицировались в торговцев. Быстро развернули палатки, поставили металлические контейнеры. К счастью, те тяжкие времена уходят в прошлое, палаточный стихийный базар сегодня несовместим с жесткой конкуренцией в торговом бизнесе и, наконец, с санитарными нормами, предъявляемыми к продаже скоропортящихся продуктов.

Самой сложной проблемой, с которой столкнулись руководители ТК «Тулпар», оказалась неготовность предпринимателей ко всему новому, вернее, неприятие перемен. Люди, наутченные горьким опытом поборов, рэкета просто-напросто не верили новым хозяевам. Нелегко было заслужить их доверие, убедить перейти на цивилизованные формы торговли.

Связь администрации с предпринимателями осуществляется через общественный совет, возглавляемый председателем Наилем Шакировым. Кстати, в Набережных Челнах это единственный демократический институт, введенный на рынке. Именно совет предпринимателей, растопив лед недоверия к руководству «Тулпар» со стороны торгующих, разрешил конфликты путем переговоров.

За годы, что Автозаводский рынок, один старейших и крупней-



из фотогалереи ИД Московского

Среди них особняком стоит Автозаводский, который входит в состав торговой компании «Тулпар». А выделяется он не только масштабами занимаемой площади, но и размахом строительства, ускоренными темпами развития, вследствие чего некогда стихийный базар преобразовался в цивилизованный торгово-сервисный комплекс.

Стремительные по сроку исполнения и глубокие по переустройству перемены, произошедшие в последние годы на Автозаводском рынке, определяют несколько факторов. Самый главный, считают в ТК «Тулпар», – человеческий. Если во главе предприятия стоит неугомонный, деятельный руководитель, такой, как генеральный директор Наиль Сулейманов, то любому хорошему начинанию обеспечена долгая жизнь. Со свойственным ему бесстрашием, уверенностью в себе и правильности избранного пути он смог обуздать такую стихию, как Автозаводский рынок 90-х годов. А надежная, профессиональная команда, которую он подобрал, стала проводником его замыслов.

Генеральный план Автозаводского рынка, воспроизведенный на большом листе бумаги, бросается в глаза каждому входящему в кабинеты руководителей ТК «Тулпар». Он занимает центральное место на стене, говоря: строительство еще не завершено, хотя большая часть территории рынка уже реконструирована. О темпах, с какими происходят

### ТОРОПИТЕСЬ!

**Вы еще успеете арендовать торговые площади в новом здании Торгового комплекса «Тулпар»!**



из фотогалереи ИД Московского

**Почти 5 тысяч квадратных метров для выгодных продаж и удачных покупок!**

Торговые площади первого, второго и третьего этажей предоставляются в аренду.

Первый этаж (1 800 кв. м) – отличное место для гипермаркета.

На втором этаже торговые площади (1 100 кв. м) будут предоставляться в аренду владельцам магазинов промышленных товаров.

На третьем этаже (1 700 кв. м) комплекса предполагается разместить мебельные салоны, игровой центр, кинотеатр, кафе, рестораны. Имеется наземная и подземная парковка.

После завершения строительства торговый комплекс «Тулпар» будет представлять собой уникальный, не имеющий аналогов в Республике Татарстан торговый объект общей площадью около 28 тысяч квадратных метров, представляющий весь ассортимент товаров – от мебели до сантехники, от шуб до игрушек. Первый этаж центрального блока будет занимать продуктовый гипермаркет. Для удобства покупателей в Торговом комплексе расположатся всевозможные кафе, детский игровой комплекс, автомойка.

В действующей первой очереди торгового комплекса уже работают такие крупные сети, как «Техносила», ювелирная сеть «585», «ТВОЁ», «ЦентрОбувь».

Торгово-выставочный комплекс расположен на пересечении двух самых оживленных проспектов Набережных Челнов – Московского и Вахитова, в одном из наиболее густонаселенных и интенсивно развивающихся районов Автограда.

**Присоединяйтесь и вы к нам!**

По вопросам приобретения и аренды торговых площадей обращаться по телефонам: (8552) 39-17-07, 59-62-02.

Контактное лицо: директор по экономике и финансам Башкова Эльмира Раифовна.



bsun-lightings.com

## Наши ценности

### ЦЕННОСТЬ №1 – НАШ ПОКУПАТЕЛЬ

Мы знаем, уважаем и ценим нашего покупателя. Мы ведем с ним постоянный диалог. Поэтому мы постоянно повышаем качество предлагаемых услуг, ориентируясь на мировые стандарты.

### ЦЕННОСТЬ №2 – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОДХОД

Мы – сторонники предпринимательского подхода в работе. Каждый сотрудник должен воспринимать бизнес и успех Компании как свои собственные, понимать, что его личный вклад влияет на рост доходности Компании, на ее устойчивость и надежность.

### ЦЕННОСТЬ №3 – ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

Мы ориентируемся не на процесс, а на конечный результат, постоянно работая над повышением эффективности бизнес-процессов. Каждый должен чув-

ствовать ответственность за решение порученных ему задач, даже если на первый взгляд обстоятельства кажутся непреодолимыми.

### ЦЕННОСТЬ №4 – КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

Каждый сотрудник Компании, являясь профессионалом в своей области, так же является личностью. Уважение между сотрудниками на всех уровнях – основа благоприятного морального климата и дополнительное конкурентное преимущество Компании.

### ЦЕННОСТЬ №5 – ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В своей деятельности мы используем только самые современные мировые технологии и с успехом применяем их на практике. Мы всегда в курсе последних событий и инноваций в торговой индустрии.

# 7 приложений, о которых вы должны знать

Сегодня предлагаем вашему вниманию семь интересных приложений, появившихся сравнительно недавно.

## 1. BROADCAST FOR FRIENDS

Компания Ustream запустила новое приложение, которое называется Broadcast for Friends. В настоящее время оно доступно только для iPhone и позволяет транслировать видео в реальном времени прямо на стене в Facebook. Видео может быть записано или с помощью фронтальной камеры, или камеры, расположенной на задней панели телефона. В приложение встроен ряд фильтров, которые можно менять во время съемки.

## 2. AD HAWK

Также, как приложения для идентификации музыки вроде Shazam, позволяющего «на слух» определить название песни, новое мобильное приложение Ad Hawk позволяет узнать, кто стоит за политической рекламой, транслирующейся по телевизору. Выпущенное в двух версиях – для Android и iOS, – приложение предоставит информацию о том, сколько денег было потрачено на рекламу на этих выборах, и даже покажет соотношение положительных и отрицательных объявлений.

## 3. AMERICAN IDOL LIVE! TOUR

Хотите стать американской звездой? Это приложение поможет вам попытаться достичь этого благодаря песням Phillip Phillips, Джессики Санчес (Jessica Sanchez), Джошуа Ледет (Joshua Ledet) и других. Приложение позволяет петь караоке, записывать концерты и конкурировать с другими пользователями. Выступления также могут быть опубликованы в Twitter'e и Facebook'e.

## 4. MR PORTER

Розничная сеть высококачественной мужской одежды Mr Porter выпустила уже второе свое приложение для iPhone, после руководства по костюмам, которое компания представила одновременно с программой USA Network's Suits в июне этого года. Новое приложение выступает в качестве мобильного компаньона для шопинга, подключая покупателя к сайту MrPorter.com, где он может ознакомиться с масштабируемыми изображениями товаров в высоком разрешении. Приложение также содержит некоторые редакционные материалы, импортируемые с сайта, включая азбуку «Stylepedia» и видео.



## 5. CHROME ДЛЯ IOS

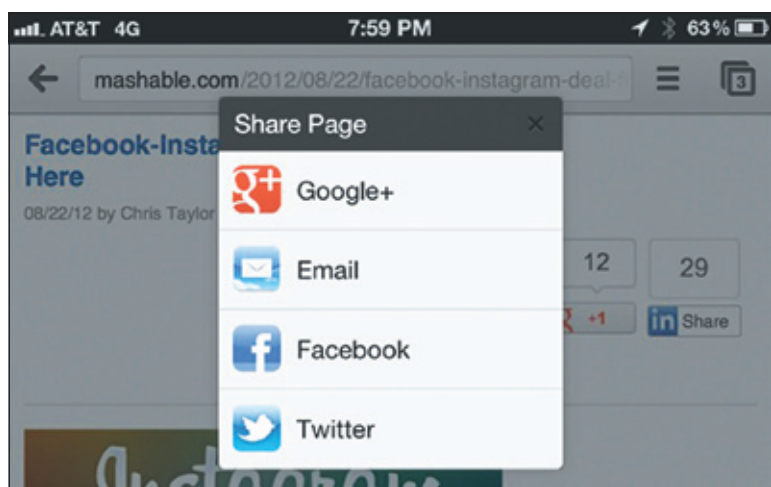
Chrome для iOS получил свое первое обновление, которое добавило возможность делиться страницами прямо из браузера в социальных сетях – в том числе Facebook, Twitter и Google+.

## 6. FACEBOOK ДЛЯ IOS И ANDROID

Facebook обновила свое приложение для iOS и Android. Новая версия для iOS теперь работает значительно быстрее. В Facebook для Android была обновлена поддержка быстрой загрузки фото в сообщениях.

## 7. PANDORA ДЛЯ ANDROID

Pandora обновила свое Android-приложение, проведя «капитальный ремонт» внешнего вида клиента, сделав его более простым для ориентирования и добавив новые возможности. Новая версия приложения предлагает обновленную историю песен, которая позволяет просматривать, оценивать и помечать ранее прослушанные записи. Обновленная версия также предоставляет полный текст песни, которую вы слушаете, биографию исполнителя, а также рекомендует похожих исполнителей или песни.



# 5 важных цифр из исследования Poynter о том, как люди читают новости на iPad

Ресурс Poynter провел исследование того, как люди пользуются iPad. Исследование чисто техническое. То есть, как именно люди читают с этого устройства. Исследование будет полезно, кстати, тем, кто собирается более активно использовать мобильные технологии в работе. Например, кто делает мобильные версии сайтов или приложения. Итак.

## 1. УЧАСТНИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЛИСТАЛИ В СРЕДНЕМ 18 МАТЕРИАЛОВ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ОСТАНОВИЛИСЬ ЧИТАТЬ.

С чем это может быть связано? Не только с тем, что они не могли найти что-то интересное, но и с тем, что часто новости повторяются. Урок из этого простой: переосмыслите то, как вы подаете информацию, используйте неожиданные иллюстрации, заголовки, которые точно не будут аналогичны другим ресурсам.

## 2. В СРЕДНЕМ НА ТОТ МАТЕРИАЛ, ЧТО БЫЛ ВЫБРАН ДЛЯ ЧТЕНИЯ, БЫЛО ПОТРАЧЕНО 98 СЕКУНД.

Полторы минуты – и читатель уходит. Предложите ему что-то, что поможет его удерживать, – видео, слайд-шоу, цитаты...

## 3. ТЕ, КТО НЕ ЗАКАНЧИВАЕТ ЧТЕНИЕ МАТЕРИАЛА, ПРОВОДИТ НАД ЭТИМ ТЕКСТОМ 78 СЕКУНД.

Тут все просто! Пролетав мимо, пробежав глазами и

не найдя ничего интересного и цепляющего, они уходят, даже если изначально заголовок их и привлек. Значит, нужно что-то цепляющее внимание в середине текста: крупная цитата, иллюстрация, опрос...

## 4. 70% ЧИТАТЕЛЕЙ ДЕРЖАТ IPAD ГОРИЗОНТАЛЬНО, ЧИТАЯ НОВОСТИ.

Так просто удобнее смотреть видео.

## 5. ПОЛОВИНА ЧИТАТЕЛЕЙ ПРЕДПОЧИТАЕТ ТЕКСТЫ, НЕ ПЕРЕГРУЖЕННЫЕ КАРТИНКАМИ.

То есть они скорее предпочтут сайт с одним изображением и заголовком, чем сайт с кучей картинок, часто никак не связанных с текстом.

В общем, это, конечно, не то что бы руководство к действию, когда вы начнете оптимизировать свой сайт под мобильные устройства... Но принять во внимание эти цифры стоит.

planetasmi.ru



## ПОТРЕБИТЕЛЬ И ОБЩЕСТВО

Магазинные тайны:  
разоблачение

(ПРОДОЛЖЕНИЕ. НАЧАЛО В №4(8))

**Сегодня независимый консультант Сергей Захаров разоблачит те тайны, о которых он рассказывал в предыдущем номере газеты.**

**ТАЙНА №1**

Войдя в магазин, посетители на мгновение как бы замирают на пороге, оценивая обстановку, а затем принимают независимый и дерзкий вид, с которым и проходят в торговый зал. Более того, при этом у некоторых на лице написано раздражение и упрямство. Вы только что увидели поведение посетителя магазина в зоне входа, вызванное неправильной работой торгового персонала. Здесь у посетителя срабатывает подсознательная поведенческая программа, которую можно назвать программой входа на чужую территорию. Она есть не только у людей, но и у животных, которые инстинктивно понимают, что за территорию приходится биться насмерть. Не верите? Так чего же вы тогда против того, чтобы отдать парочку маленьких островков Японии?

Всякий гость, появляясь на пороге, должен увидеть и понять реакцию хозяина территории, а также продемонстрировать свои мирные намерения, – именно поэтому, встречаясь с гостем на пороге, мы автоматически смотрим друг другу в глаза. Если реакция хозяина положительна, то все нормально, гость может входить. Если реакции нет или она негативна, то вход на территорию чреват конфликтом. Если же хозяина просто нет, то лучше не рисковать, не зная, как он себя поведет при встрече. Посетитель магазина замирает на мгновение во входных дверях, пытаясь инстинктивно определить хозяина и «вычислить» его реакцию на свой визит. Для него хозяевами торгового зала являются продавцы. А они-то, как вы не раз видели, на посетителя никак не реагируют. Но программа входа на чужую территорию подсознательная, и поэтому запускается она автоматически. Раз никто из продавцов не обнаруживает хозяйского поведения, то хозяина нет, и программа выдает посетителю сигнал «возможна опасность» с соответствующими реакциями организма и эмоциями.

Но поскольку посетитель магазина прекрасно знает, что это магазин, и что он имеет полное право в него войти, он входит. Но как? С подсознательным настроением на возможный конфликт, с небольшой дозой адреналина в крови, отчего нежеланный гость магазина принимает независимый, а иногда дерзкий или раздраженный вид. Есть, конечно, и другие посетители, которые проникают в магазин тихо, словно ожидая окрика, или с виноватым видом, боясь побеспокоить важных продавцов. Но такая их индивидуальная реакция на ожидание конфликта. Ситуацию обычно усугубляют негативные ожидания по отношению к про-



давцу, с которыми клиент приходит к магазину. Обычно клиент уверен, что продавец материально заинтересован в продажах, поэтому будет стремиться продать товар любой ценой. При опросе посетителей магазинов про намерения продавца частенько всплывает грубое словечко «втюхать».

Раз в зоне входа ни о каком доверии гостя к хозяину и говорить не приходится, то при неправильной прокрутке программы входа на чужую территорию недоверие к торговому персоналу только увеличивается. В итоге возрастают защитные барьеры посетителя и шансы вашего магазина на продажу уменьшаются.

**ТАЙНА №2**

Здесь же обнаруживается тайна №2. На большинство посетителей продавцы не обращают внимания. Но некоторые из посетителей чем-то привлекают внимание продавцов, и те всем своим видом демонстрируют готовность им помочь. Что это за «гости»? Чем они отличаются от остальной массы потенциальных покупателей, входящих в ваш магазин? И почему на них так реагируют продавцы?

Ответ прост: это люди с деньгами в кармане и с готовностью купить, отраженной на лице и в поведении. Вы же платите продавцам процент от продаж и требуете от них выполнения плана по обороту? Потому и нет ничего удивительного в том, что хороший продавец со временем обучается денежному чутью. Он спинным мозгом чувствует: пришли деньги! Прибыль настоящий покупатель, а не те праздные гуляки, которые просто глазают на магазин и товар. Поэтому нацеленный на деньги продавец и не тратит попусту свое ценное время на работу с теми, кто зашел просто так.

Всех посетителей магазина можно разделить на три категории – покупающих, выбирающих и любопытствующих.

Покупающие приходят в магазин с деньгами в кармане и с

готовым решением купить конкретный товар именно в вашем магазине.

Выбирающие приходят в магазин либо без намерения купить конкретный товар, либо без намерения купить товар именно в вашем магазине, либо без того и другого. При этом у них в кармане зачастую уже лежат деньги на покупку.

Любопытствующие приходят просто из так – дождь переждать,

товар, потому что в общей аудитории СМИ, распространяющих вашу рекламу, потенциальные покупатели составляют от силы несколько процентов. А тут выбирающие и любопытствующие потенциальные покупатели товара приходят в ваш магазин, а с ними никто не работает! Это же настоящее расточительство! Так за что же вы платите продавцам? За то, что они оформили покупки покупавшим?

**...Вы вкладываете солидные деньги в рекламу, оплачивая лишние контакты с людьми, которым не нужен ни ваш магазин, ни ваш товар... А тут выбирающие и любопытствующие потенциальные покупатели товара приходят в магазин, а с ними никто не работает!**

убить время, поинтересоваться магазином, товаром – так, на всякий случай, – и т.д.

Можно ли увеличить оборот магазина, если основные усилия персонал тратит на работу с покупающими? Ведь они и так купят, если только не оттолкнуть их. С ними-то как раз надо работать меньше всего. Оборот магазина можно увеличить только за счет выбирающих. Ведь именно выбирающие со временем перейдут в категорию покупающих – это может произойти завтра, послезавтра, на следующей неделе. А может прямо здесь и сейчас: среди выбирающих достаточно людей с иррациональным потребительским поведением, которые даже крупные покупки совершают импульсивно, если у них достаточно денег в кармане. Да вот с выбирающими-то ваши продавцы работают меньше всего. Да, даже те же самые любопытствующие со временем могут перейти в разряд выбирающих, а потом и покупающих. А с ними тоже никто не работает!

Тут стоит вспомнить о том, что вы вкладываете солидные деньги в рекламу, оплачивая лишние контакты с людьми, которым не нужен ни ваш магазин, ни ваш

**ТАЙНА №3**

Итак, продавцы старательно избегают контактов с клиентами, несмотря на то, что вы платите им процент с продаж. Более того, наказываете за невниманье к клиентам, журите за неулыбчивость. План напряженный, а продавцы как будто и не стремятся его выполнить! И это несмотря на то, что персонал сам по себе толковый, обученный. Но почему-то не видно никакого стремления продать и преодолеть возражения!

Если же продавцы подходят к клиенту, то делают это чаще всего осторожно, приближаясь сзади, заложив руки за спину. Далее здороваются и задают сакраментальный вопрос: «Вам помочь?» или «Вам подсказать что-нибудь?». Внимательный взгляд может заметить, что покупатели при этом частенько раздражаются и даже хотят отделаться от продавца. Почему? Внимательно посмотрите на позу, которую принимают продавцы, подходя к клиенту: руки за спиной, спина слегка согнута, голова приопущена в полупоклоне. Классический пример позы социального подчинения.

Итак, кого же посетитель магазина видит перед собой? На кого

похож продавец, принявший подсознательно позу социального подчинения? Правильно, на слугу. И вопросы «Вам помочь?», «Вам подсказать что-нибудь?» – это вопросы слуги. А не вы ли говорили своим продавцам, что клиент всегда прав, клиенту надо помогать? Вот продавец и принял такую позу, подходя к господину, который всегда прав и которому необходимо помочь. Что в этом плохого? Да ничего, собственно, если бы посетитель магазина был готов принять на себя роль господина, хозяина положения. Почему роль? Да потому что в данном случае продавец и покупатель вступают в парные ролевые взаимоотношения. При этом роли для себя и своего визави выбирает инициатор общения – в данном случае продавец. Посетитель вправе принять предложенную ему роль или отказаться от нее, и он отказывается.

Посетитель магазина не готов принять на себя роль господина по нескольким причинам. Во-первых, он находится не на своей территории, а значит, не должен быть хозяином. Во-вторых, он не хочет терять лицо, обнаруживая, что ничего не смыслит в товаре. В-третьих, он ждет от продавца как раз роли хозяина положения. Вместо этого он обнаруживает перед собой подобострастного хитрого слугу, которому и так изначально не доверяет. Поэтому он и старается поскорее отделаться от навязчивого внимания слуги. Получается, что ваши продавцы, избегая подходить ко всем клиентам, даже делают благое дело, сохраняя для вас клиентов, потому что именно у полка с товаром находится критическая зона выбора – зона окончательной потери контакта с клиентом. Если ситуация была усугублена неправильным поведением продавцов на входе и в нейтральной зоне, то дальнейшее усиление раздражения и недовольства клиента в зоне выбора доводит ситуацию до состояния полного краха.

Да, кстати, нейтральная зона находится где-то в центре магазина – это зона спокойствия для клиента. Помните, как мы принимаем гостей? В зоне входа у входной двери улыбаемся, смотрим в глаза (выявляем, с каким намерением к нам пришел гость), приглашаем пройти в нейтральную зону, усаживаем, затем на несколько минут инстинктивно под каким-либо предлогом оставляем, давая освоиться и показывая свое доверие. Точно так же, если в нейтральной зоне посетитель магазина не был предоставлен сам себе, а за ним везде с заложенными за спину руками следовал продавец (так и хочется сказать «конвоир»), либо продавец попытался в этой зоне вступить в контакт с посетителем, то коммуникация будет сорвана. О чем тут говорить: кому понравится, когда за спиной ходит «конвоир»?

И все же отчего мотивированные материально и морально на продажи продавцы избегают общения с клиентами? Причем, продавцы добросовестные?

(ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТ. 14)

# Магазинные тайны: разоблачение

(ПРОДОЛЖЕНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 13)

Попробуйте поставить себя на место продавца. Как только он подходит к посетителю, задает «волшебный» вопрос, держа руки за спиной, то тут же улавливает идущую от посетителя негативную эмоцию. Если же посетитель попался невоспитанный, он и во все в грубой форме откажется от услуг продавца. Получается, что за рабочий день продавец «навешивает» на себя столько негативных эмоций, что может и заболеть. Не говоря уже о том, что он может прийти к следующим выводам:

а) все покупатели – хамы;  
б) руководство ничего не смыслит в продажах, требуя подходить к каждому покупателю;  
в) профессия продавца малоуважаемая и непрестижная.  
Продавец, пришедший к таким выводам, автоматически демотивируется, несмотря на все попытки руководства компании мотивировать его на продажи. И никакие деньги здесь не спасают – сохранение остатков самоуважения и моральное здоровье для продавца важнее обещанных ему премий.

## ТАЙНА №4

Люди обычно прощаются друг с другом, завершая общение. Это тоже своего рода поведенческая программа, которая требует правильного завершения. Если завершения нет и продавцы не попрощались с посетителем у входа, то некоторые посетители не один раз как бы возвращаются с подсознательным желанием правильно завершить коммуникацию, они хотят, чтобы их отпустили из магазина без небольшой фрустрации от незавершенности коммуникации. Вы же хотите, чтобы этот человек вернулся в магазин на днях уже в роли покупателя? Так пусть ваши продавцы скажут ему вежливо «до свидания!».

## ЧТО ДЕЛАТЬ?

Для начала, принять одну простую вещь: бизнесом управляет тот, кто управляет коммуникацией с потенциальными потребителями. И в самом деле – единственный источник денег для компании находится в кошельках потенциальных потребителей. Именно там берет начало денежный поток компании. Однако решение о направлении этого денежного потока в вашу сторону принимается в головах потенциальных покупателей, а не в головах продавцов.



ia-cent.ru

Так какие средства есть у компании для влияния на потребителей? Только коммуникация. Вернее, четыре вида коммуникаций: реклама, PR, Sales Promotion, личные продажи. Если правила коммуникации с посетителями в магазине определяет продавец, то продавец начинает управлять бизнесом. Осознанно ли он это делает? Конечно, нет. Идет ли это на пользу компании? Дважды нет.

Может ли руководитель компании утверждать, что управляет бизнесом, если он не может

влиять на истоки денежной реки (или ручейка), то есть на головы потребителей? Может ли он утверждать, что управляет бизнесом, если отдал все влияние на головы потребителей продавцам и рекламным отделам, особо не вникая и считая, что достаточно оплаты от результата?

Что же сделать, чтобы руководитель мог реально управлять процессом продажи? Надо расписать сам процесс, создать четкий стандарт того, что должен делать торговый персонал. И далее, как и полагается, создать в структу-

ре управления орган, который отслеживает отклонения от процесса и устраняет их. Вот только не надо превращать этот орган в карающий меч – он должен быть органом обучающим, настраивающим, помогающим персоналу избавиться от ошибок. Впрочем, для этого надо раскрыть еще несколько секретов магазина, о которых редко задумываются и догадываются.

**О том, что делать в этой ситуации, вы узнаете в следующем номере.**

# ВТО «ЗАСПИРТОВАЛА» И «ЗАДЫМИЛА» РОССИЮ

## Эксперты подвели первые итоги вступления в мировой торговый клуб

С момента вступления России во Всемирную торговую организацию прошло около двух месяцев, и экономисты подвели предварительные итоги. Итак, существенно вырос импорт свинины, растительного масла, молочных продуктов, табака и алкоголя. Нарастают те позиции, где есть спрос, считают эксперты; в перспективе же из-за роста импорта Россия может терять до 1% ВВП ежегодно.

Первые последствия вступления в ВТО рассчитал департамент таможенно-тарифного и нетарифного регулирования Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). В целом картина получилась благостная: стоимостный объем импорта товаров из стран дальнего зарубежья в Россию снизился по сравнению с августом 2012 года примерно на 10%. Гораздо меньше возросло фруктов и рыбы. Ввоз наземного транспорта по сравнению с августом сократился на треть, а легковых автомобилей – более чем на 40%. Такие показатели являются следствием введения «утилизационных сборов».

Однако не во всех сферах правительство предусмотрело защитные меры в пользу отечественных производителей. Импорт свинины в Россию увеличился на 16% в стоимостном выражении, а значит, происходит то, чего боялись скептики. Рост импорта свинины является прямым следствием обнуления ставки ввозной таможенной пошлины на этот вид мяса.

Рост на 50% показал импорт растительного масла. Причина та же – снижение ставок пошлин.

Помимо свинины и растительного масла, в Россию стали на 23% больше ввозить молочной продукции и табачных изделий (свыше 33%).

Существенно вырос импорт алкоголя: коньяка и бренди – на 48%, виски – на 23%.

Нарастают те товарные позиции, где есть возможность быстрого роста импорта, считает президент Союза предпринимателей и арендаторов России Андрей Бунин. В других же сегментах просто нет дополнительного спроса. «Например, рынок одежды уже структурирован, там уже некуда расти, там и так все импортное, – полагает эксперт. – Что касается других товаров – фрукты, рыба – там либо уже засыле импорт, либо больше просто невозможно продать».

По тем статьям, где уже были снижены пошлины в ВТО – по тому же продовольственному сектору, – уже намечился серьезный рост импорта, – отмечает директор аналитического департамента БФА Денис Демин. – А те секторы, которые к вступлению в ВТО не очень привязаны, сократили импорт и маскируют теперь совокупный эффект от роста импорта в других областях.

В перспективе же, по расчетам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, из-за роста импорта вследствие вступления в ВТО Россия ежегодно будет терять 7,2 млрд долларов (или 1% ВВП). Причем \$4 млрд придется именно на российский агропром.

По данным лидера «Справедливой России» Сергея Миронова, Россия уже сегодня столкнулась с такого рода негативом. Например, АвтоВАЗ, по его словам, прекратил покупать листовой металл у отечественных производителей и закупает его в Индии, «потому что теперь ВТО это позволяет, а отечественные предприятия – закосились пилой».

По информации эсеров, производитель сельскохозяйственной техники тоже испытывает трудности: «Ростсельмаш вынужден банкротить свои предприятия, заказы сократились более, чем в два раза». По мнению Миронова, это прямое следствие «поспешного и необдуманного вступления в ВТО».

Татьяна ЗАМАХИНА, mk.ru

# ГРАЖДАНЕ ХОТЯТ ЖИТЬ ПО ЗАКОНУ, А НЕ «ПО ПОНЯТИЯМ»

(ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА СТР. 8)

**– Почему акция Pussy Riot вызвала такой резонанс? В какую болевую точку попали участники группы?**

– Есть такое понятие – репрезентативная культура (смысл ее составляют «верования, представления, мировоззрения, идеи и идеологии, которые воздействуют на социальное поведение, поскольку они либо активно разделяются людьми, либо пользуются пассивным признанием», – E-xecutive.ru). У нее есть окраина, на которую вытесняются маргиналы, ереси, апокрифы, иностранные безумные утопии, шизофренический бред... Без этой периферии репрезентативная культура не может ни жить, ни развиваться. Всегда находятся фрики, от Жан-Люка Годара до Pussy Riot, которые испытывают репрезентативную культуру на прочность, одновременно показывая ей возможности для развития. Они революционизируют границу, ищут точки перехода в другое состояние. С этой точки зрения Pussy Riot (которые сами нам в данном случае не слишком интересны, ин-

тересна реакция других людей на их акцию) действительно нащупали болевую точку. Они показали, что власть громоздка, что она не способна ни к организованной саморефлексии, ни к выстраиванию систематической дискуссии. Вертикаль с ходу вляпалась во все возможные ошибки, которые только можно было допустить. Арестовав и посадив девушек, государство делает из них будущих политических лидеров. С точки зрения интересов Кремля выгоднее было бы иное: как можно быстрее вытолкнуть их из страны, чтобы они сразу же затерялись вне среды, вне культуры, вне тренда и писали бы где-нибудь на Западе мемуары... С Pussy Riot происходит то же самое, что в свое время произошло с Михаилом Ходорковским – втягивание конфликта в политическое пространство. Ходорковского посадили, и он что – ушел из политики?

**– Возможна ли обозримом будущем в России победа традиционализма?**

– Не думаю, что возможна, однако действительно основной разлом общества проходит по ли-

нии «традиционализм – модерн». Владимир Магун и Максим Руднев, которые уже много лет занимаются сравнительным анализом состояния общества в России и других странах, выделяют шесть классов, ориентированных на разные системы ценностей. В том числе два ключевых – традиционалисты, ориентированные на отказ от изменений, и их оппоненты, стремящиеся к открытости, к инновациям. Проблема в том, что они не сближаются: в персональном, социальном отношении, обладателей этих ценностей не становятся ближе друг. Общество расколото в ценностном отношении, и пока не видно никаких трендов или механизмов, чтобы раскол исчезал.

**– Если эти классы не сближаются, то... как далеко они могут разойтись?**

– Ну, во-первых, власть, несмотря на ошибки, показывает достаточно высокую эффективность в части работы с понятиями, номинациями, существующими в общественном сознании. Во-вторых, никакая революция

не возможна, пока существуют лояльные власти войска и пока протестующие не считают свою жизнь или смерть ресурсом.

**– Какими свойствами должна обладать власть, чтобы быть в состоянии модерировать конфликты из числа тех, что мы обсудили, равно как и из числа тех, что не успели обсудить?**

– Респонсивностью. Это организованная способность системы воспринимать воздействие и откликаться на него оптимальным образом. Ключевые слова здесь – «организованная способность», то есть не естественная, а именно сконструированная способность улавливать импульсы и принимать решение, на какой из них откликаться... При этом надо выбирать, как именно откликаться – жестко или мягко. Собственно, респонсивности у власти нет. И уличные протесты, как ни странно, сузили ее возможности в этом плане. Скандалы с РПЦ и другие информационные поводы последних месяцев привели к безудержному нормотворчеству – от появления законов об

иностранных агентах до предложения регистрировать в ГИБДД велосипеды. Мои коллеги, которые до недавнего времени работали с властными институтами, говорят, что у властей нет концепции электорального поведения людей. Нет понимания, какими должны быть повестка и электоральный сценарий следующих выборов. Нет партии как таковой. Есть группы, кланы интересов, которые никак друг с другом не корреспондируют. Пока еще в институтах власти есть люди, которые способны системно поставить задачи, но они столкнулись с проблемой: экспертное сообщество не хочет с ними сотрудничать.

**– Мы вернулись к вопросу: оппозиционна ли социология...**

– Да, оппозиционна – и структурно, и лично, потому что является опытом критического мышления. Потому что она обязана сомневаться: факт это или не факт? Потому что должна сопротивляться влиянию идеологии...

Беседовал Андрей СЕМЕРКИН, E-xecutive

Гороскоп финансов и карьеры  
на ноябрь 2012 года



ОВЕН

Вы не можете позволить себе расслабиться, потому что риск потерять место (в том числе и на рынке) весьма высок. Некоторые из сложностей, которые возникнут именно сейчас, так и останутся неразрешимыми. Хотя вам и удастся балансировать, но они будут всячески усложнять жизнь. Постарайтесь собрать как можно больше информации через людей приближенных – это наверняка пригодится. Не исключено, что в этом месяце придется экономить.



ТЕЛЕЦ

В авантюры лучше не ввязываться. Тем не менее, можно заключать сделки, регистрировать предприятия. Но только при условии, что в деле будут принимать участие не только ваши средства. Более того, их доля окажется точно меньше, чем чужих. Если предлагают командировки – соглашайтесь. Там вы заработаете больше. Что касается доходов этого месяца, постарайтесь, чтобы они как можно меньше зависели от других людей.



БЛИЗНЕЦЫ

Вы иначе относитесь к людям, к собственным до-

стижениям. Если твердо решили, можете окончательно избавиться от вредных привычек. Если хотите утвердиться в коллективе или в социальной иерархии, произвести впечатление на человека, который находится выше вас, вам придется тщательно продумывать свой внешний вид, место встречи и свое поведение. Берите не оригинальностью, а тем, что вы такие же, что отличий немного.



РАК

В этом месяце ваш девиз: «Беспокоить не о чем». Даже если вы ничего не станете предпринимать, ограничиваясь выполнением повседневных обязанностей, вы получите несколько больше ожидаемого. Ну а если проявите инициативу, станете искать поддержку и опору для своих начинаний, то успех вам гарантирован. Самое главное, что внутренне вы в ладу с собой. И понимаете, что все делаете правильно.



ЛЕВ

Звезды рекомендуют вам осторожность и взвешенность в поступках. За удачу придется побороться, за успехом – «постоять в очереди». Зато вы убедитесь, что не зря приобретали опыт, экспериментировали и всем интересовались – вот и

пригодится. Обратите внимание на то, что возникающие проблемы будут будто бы комплексными, соответственно, решать их придется в нескольких направлениях одновременно, иначе они станут напоминать о себе снова и снова.



ДЕВА

Вам кажется, что правила писаны не для вас, а значит, можете их нарушать. Например, от своих близких или коллег потребуете одно, а от себя – совершенно другое. А еще вам будет не доставать благоразумия и терпения. Напрямую лучше ничего не просить. Попробуйте организовать ситуацию таким образом, чтобы то, что нужно вам, прозвучало как-то со стороны.



ВЕСЫ

«Буря» событий сменяется «штилем» и все оказывается на своих местах. Не факт, что этим положением вы будете довольны, но теперь хотя бы понятно, на что рассчитывать и от чего отталкиваться. Если вы будете внимательны к деталям, к отдельным словам, а не к общему производимому впечатлению, то сможете справиться с собственными иллюзиями и довольно быстро определить, какие обещания окажутся заведомо ложными.



ВЕСЫ

«Буря» событий сменяется «штилем» и все оказывается на своих местах. Не факт, что этим положением вы будете довольны, но теперь хотя бы понятно, на что рассчитывать и от чего отталкиваться. Если вы будете внимательны к деталям, к отдельным словам, а не к общему производимому впечатлению, то сможете справиться с собственными иллюзиями и довольно быстро определить, какие обещания окажутся заведомо ложными.

Бабушка гадала, надвое сказала: то ли дождик, то ли снег, то ли будет, то ли нет. Бедность – не порок, а гораздо хуже. В здоровом теле здоровый дух – редкая удача. Ворон ворону глаз не выклюет, а и выклюет, да не выгащит. Гладко было на бумаге, да забыли про овраги, а по ним ходить. Гол как сокол, а остер как топор. Голод не тетка, пирожка не поднесет.

**Директор**  
Загитов Вячеслав Камильевич.  
Адрес редакции: 420107, Казань, ул. Петербургская, 25В.  
**Контакт-центр по вопросам рекламы и доставки:**  
420107, Казань, ул. Петербургская, д. 25В, тел. (843) 274-92-47.



СКОРПИОН

Со случайностей и мелочей начнут завязываться отношения, проекты, начинания, которым предстоит сыграть в вашей жизни важную, может быть, даже судьбоносную роль. Поэтому не делайте ничего такого, что будете исправлять. По-другому уже не получится. У вас есть только один шанс, и его нужно использовать. В целом вы будете настроены хотя и энергично, но разумно и последовательно.



СТРЕЛЕЦ

Массу дел вы станете совершать будто бы на автопилоте. На качестве это не отразится, но только в тех делах, которые вы совершаете изо дня в день. Там же, где потребуются креатив или творческий подход, скорее всего, вы потерпите поражение. Причем для себя решите, что справитесь, смело ринетесь «в бой»... Но не сложится. От таких предложений лучше отказываться (хотя бы временно) или же разделять ответственность с кем-то другим.



КОЗЕРОГ

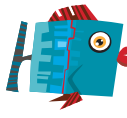
Не бойтесь экспериментов, потому что можно будет вернуться к той точке, с которой начали, и попробовать еще раз. Сюрпризов и неожиданностей, как таковых,

не предвидится – или ситуация повторит какую-то прошлую, или же вы будете догадываться, что этот вариант – один из вероятных. Если он вас не слишком устраивает, то изменить происходящее будет не так уж и сложно, хотя это и займет достаточное количество времени.



ВОДОЛЕЙ

Вас ожидает яркий месяц, полный приключений, неожиданных ситуаций и возможностей выкрутиться лишь в самый последний момент. Самим лавировать будет намного легче. Правило этого месяца: ничего не откладывать на потом и пользоваться моментом. Считаете, что дальше условия будут лучше? И не надейтесь, обязательно снова всплывет что-то неподходящее.



РЫБЫ

Рыбам не стоит вкладывать дополнительные средства в собственный бизнес. Постарайтесь довольствоваться тем, что есть. Ситуация в ближайшее время изменится, и вы пересмотрите варианты предполагаемых затрат. Удачны начинания, связанные с зарубежьем. Там вы можете найти более дешевые поставки или же более дорогие заказы. Расширьте линейку товаров, предложений по услугам. Какими именно – вам подскажут люди, которые хвалят вас за глаза.

ФАКТЫ О ТОРГОВЛЕ

Кабаки в дореволюционной России торговали водкой «распивочно» и «на вынос», а трактиры – только «распивочно на месте». До 1885 года в кабаках водка на вынос продавалась только ведрами (12,3 л).

Бензин – самый продаваемый в мире товар. Кофе – самый продаваемый в мире товар после бензина, а в международной торговле – второй после нефти. Ежегодно кофе продают более чем на 2 миллиарда долларов США.

Самый дорогой картофель в мире – сорт La Bonotte из Франции. Его стоимость примерно 500 евро за килограмм.

Самые дорогие сигареты в мире – марка Tresurer. Одна пачка стоит около 24 евро. А продаются они только в специализированных магазинах.

Наиболее востребованный в мире товар для левшей – леворукие ножницы.

Первым товаром со штрих-кодом стала жевательная резинка Wrigle's.

Владимир Довгань («Дока пицца», «Дока хлеб») первым в современной России применил схему франчайзинга.

Тефлон выпускается с 1940-х годов. Но изначально он выпускался только для военных нужд. А сковородки с тефлоновым покрытием появились лишь в 1960-е годы.

В 2004 году концерн игрушек Mattel официально объявил о расставании куклы Барби с ее бойфрендом Кеном. Барби покинула его ради другого мужчины по имени Блейн.

Компания «Адидас» (Adidas), основанная в 1948 году, свое название получила по первым буквам имени и фамилии своего основателя – Адольфа Дасслера.

Знакомые незнакомцы

**Знакомые с детства крылатые выражения, оказываются, могут быть длинней и иметь совсем другой смысл. Некоторые из тех пословиц и поговорок, которые известны нам много лет, в оригинале были не совсем такими. Иногда они менялись спустя века, подгадывая под настроенье или новые реалии. Судите сами!**

Бабушка гадала, надвое сказала: то ли дождик, то ли снег, то ли будет, то ли нет. Бедность – не порок, а гораздо хуже. В здоровом теле здоровый дух – редкая удача. Ворон ворону глаз не выклюет, а и выклюет, да не выгащит. Гладко было на бумаге, да забыли про овраги, а по ним ходить. Гол как сокол, а остер как топор. Голод не тетка, пирожка не поднесет.

Губа не дура, язык не лопата. Два сапога пара, оба левые. Дураку хоть кол теши, он своих два ставит. Дорога ложка к обеду, а там хоть под лавку. За битого двух небитых дают, да не больно-то берут. За двумя зайцами погонишься – ни одного кабана не поймаешь. Зайца ноги несут, волка зубы кормят, лису хвост бережет. И делу время, и потехе час. Комар лошадь не повалит, пока медведь не подсобит. Кто старое помянет – тому глаз вон, а кто забудет – тому оба. Лиха беда начало – есть дыра, будет и прореха. Молодые бранятся – тешатся, а старики бранятся – бесятся. На чужой каравай рот не разевай, пораньше вставай да свой затевай. Не все коту масленица, будет и пост. Не печалится дятел, что петля не может, его и так весь лес слышит.

Ни рыба, ни мясо, ни кафтан, ни ряса. Новая метла по-новому метет, а как сломается – под лавкой валяется. Один в поле не воин, а путник. От работы кони дохнут, а люди – крепнут. Палка о двух концах, туда и сюда бьет. Повторенье – мать ученья, утешенье дураков. Пьяному море по колено, а лужа – по уши. Пыль столбом, дым коромыслом, а изба не топлена, не метена. Работа – не волк, в лес не убежит, потому ее, окаянную, делать и надо. Расти большой, да не будь лапшой, тянись верстой, да не будь простой. Рука руку моет, да обе свербят. Рыбак рыбака видит издалека, потому стороной и обходит. Ума палата, да ключ потерян. Язык мой – враг мой, прежде ума рыщет, беды ищет.

**БИЗНЕС ВРЕМЯ**  
Распространяется по организациям и предприятиям Республики Татарстан. Ее читают в администрациях муниципальных районов, бизнес-центрах республики, во всех залах аэропорта «Казань». Газета включена во всероссийскую систему «Медиаалогия»

Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ 16-00578 от 10.06.2011, выдано Роскомнадзором по РТ.  
Учредитель: ЗАО «Холдинговая компания «Тулпар».  
**Главный редактор**  
Гадельшина Гамира Габдулловна. gamira@bk.ru

**Телефоны для справок:**  
(843) 274-92-47, (917) 224-16-35.  
Для писем: biznesrt@list.ru  
В интернете: souzrt.ru  
Подписано в печать: по графику – 16.00, фактически – 16.00.  
Цена договорная.

Дизайн, верстка, корректура:  
**Издательский дом Маковского. makovski.ru**  
Отпечатано в типографии ООО «Г.И. Казань». 420095, Казань, ул. Восстания, 100, оф. 174.  
Тираж 15 000 экз. Заказ №21/5.

# Беречь наш общий дом

С песни «Баллада о Татарстане» в исполнении заслуженного артиста России, народного артиста Татарстана Альберта Асадуллина, хора Государственного ансамбля песни и танца РТ и сводного детско-юношеского хора под аккомпанемент оркестра народных инструментов «Казан нуры» начался республиканский этнофестиваль «Наш дом – Татарстан».

К представителям национально-культурных обществ, участникам и гостям фестиваля с приветственным словом обратился Председатель Госсовета РТ Фарид Мухаметшин. «От всей души поздравляю с праздником вас, людей, которые сохраняют и преумножают толерантность, взаимопонимание, ценят и уважают вековую дружбу представителей разных национальностей и вероисповеданий, но считающих, что Татарстан стал их общим родным домом, в котором они живут, трудятся, растят своих детей и внуков», – сказал глава республиканского парламента.

Фарид Мухаметшин зачитал приветствие Президента Татарстана Рустама Минниханова. «День народного единства наполнен глубоким патриотическим смыслом, – подчеркивается в этом послании. – Воспитание подрастающего поколения в духе уважения к историческому прошлому страны, подвигу старших поколений способствует оздоровлению общественных отношений. Желаю вам, дорогие татарстанцы, крепкого здоровья, счастья и всего самого доброго!».

– Нет ничего дороже взаимопонимания и доверия друг к другу, – заметил Председатель Госсовета. – Я очень бы хотел, чтобы наш Татарстан, который уже в XXI веке отмечает 20-летие своей Конституции, где провозглашены права человека и гражданина, права представителей всех народов на изучение родного языка, сохранение обычаев и традиций, по этому пути шел и дальше.

Обновленный недавно открывшийся Дом дружбы народов, как отметил Председатель Госсовета, несет важную и высокую общественную миссию. Глава пар-

ламента выразил слова искренней благодарности организаторам фестиваля, сотрудникам Дома дружбы народов, руководителям национально-культурных общин за совместную работу и понимание ответственности той работы, которой они занимаются.

Концерт продолжился самодеятельными и профессиональными выступлениями. Самобытность татарской культуры раскрыли в народном танце артисты Государственного фольклорного ансамбля под управлением Айдара Файзрахманова. Проникновенно и лирично прозвучала песня «Русское поле» в исполнении заслуженного артиста Татарстана Владимира Васильева. С любовью к родным истокам представили свои номера артисты марийского фольклорного ансамбля «Кнавел», удмуртского – «Сактон», чувашского – «Росинка», ансамбля кришэн – «Бермянчек», хореографический коллектив грузинского национально-культурного общества. Отметим, фольклорные ансамбли приехали на фестиваль из разных уголков республики.

Зрительский восторг и аплодисменты вызвали наполненный экспрессией «Вайнахский танец» и незабвенная «Хава нагила» в исполнении художественного руководителя ансамбля «Симха» Эдуарда Туманского. Сюрпризом для многих стало выступление представителя армянской диаспоры Аршака Алтуняна, который исполнил армянскую и татарскую песни. Удачно найденным сценическим решением стали видео-декорации – выступления артистов иллюстрировались видеосюжетами, рассказывающими о традициях, обычаях и красотах исторических мест проживания представителей национально-культурных общин.

Гостями фестиваля были заместитель Председателя Госсовета РТ Римма Ратникова, министр культуры РТ Айрат Сибгатуллин, руководитель Департамента Президента РТ по вопросам внутренней политики Александр Терентьев, депутаты Госсовета, Почетный председатель Конгресса местных и региональных властей Совета Европы Кейт Витмор, представители парламентских делегаций Республики Саха (Якутия) и других регионов РФ, ряда зарубежных государств – Казахстана, Кыргызской Республики и других.

Галина АМИРОВА



Фото: Пресс-служба Президента РТ



Фото: Пресс-служба Президента РТ



Фото: Пресс-служба Президента РТ



Фото: Пресс-служба Президента РТ