

КОГДА ДИАЛОГ НЕИЗБЕЖЕН

Событию, значение которого трудно переоценить в нынешних сложных для любого этноса условиях, накал которым диктуют и миграционные процессы, и несовершенство законодательства, и груз предыдущих ошибок в национальной политике страны, дан сегодня старт в одном из крупнейших татарских сел страны – Урмаеве, что находится в Комсомольском районе соседней Чувашии. 24 октября здесь начала свою работу Межрегиональная научно-практическая конференция «Национальное наследие» («Милли мирас»).

СТР. 3



ОПЫТ ЧИЛИ – НА ПОЧВУ ТАТАРСТАНА

Конгресс Всемирного Союза оптовых рынков проходит в эти дни в городе Сантьяго (Чили). В составе российской делегации – президент Союза рынков Татарстана, заместитель генерального директора Союза рынков России Наиль Сулейманов.

– Конгресс собрался в двадцать восьмой раз, – отметил он. – У нас крайне насыщенная программа, которая дает уникальную возможность для обсуждения актуальных вопросов и тенденций, с которыми по всему миру сталкиваются не только оптовые и розничные рынки, но весь сектор рынка и распределения продовольствия, а также отдельные отрасли промышленности.



СТР. 4

НИКОГДА, НИКОГДА НЕ ВСТРЕЧАЙТЕСЬ С БИЗНЕСМЕНАМИ...



Для девушек образ бизнесмена выглядит примерно так: успешный, при деньгах, щедрый, на хорошем автомобиле, мало

работает, много отдыхает, все у него в жизни хорошо. Но... На деле все совершенно иначе. Вы столкнетесь со множеством сложностей и проблем, и множество раз пожалеете, что не выбрали себе другого мужчину. Так что запоминайте, а лучше записывайте.

СТР. 7

№18 (28) октябрь 2013 года

БИЗНЕС ВРЕМЯ

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Прокурор РТ Ильдус Нафиков:
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – АКТИВНАЯ ЧАСТЬ ОБЩЕСТВА, НО СЕГОДНЯ – САМАЯ НЕЗАЩИЩЕННАЯ...»

Стоит только чиновникам заговорить о поддержке бизнеса, бизнес вздрагивает. Забота власть имущих оборачивается для предпринимательской среды очередным ударом, который порой просто сбивает с ног...

«Как Вы считаете, создана ли в нашей республике надежная система защиты бизнеса от незаконных посягательств?». Этот вопрос корреспондента газеты «Бизнес Время» был фактически завершающим на первой масштабной встрече нового прокурора РТ Ильдуса Нафикова с представителями деловой среды республики, которая прошла в конгресс-зале Торгово-промышленной палаты Республики Татарстан.

СТР. 5

КАК ОТДЫХАЕМ В НОЯБРЕ

Первая неделя ноября, судя по всему, выпадает из рабочего режима.

У жителей Татарстана будет два дополнительных дня отдыха. В соответствии со статьей 112 Трудового кодекса Российской Федерации 4 ноября – День народного единства – является нерабочим праздничным днем. Законом Республики Татарстан от 19.02.1992 г. №1448-ХП «О праздничных днях и памятных датах Республики Татарстан» в республике установлены дополнительные нерабочие праздничные дни, в том числе День Конституции РТ – 6 ноября.

Таким образом, в РТ 4 и 6 ноября 2013 года являются нерабочими праздничными днями, сообщает пресс-служба Министерства труда, занятости и социальной защиты РТ.

В итоге мы будем отдыхать 2, 3, 4, 6 ноября, а потом два дня на то, чтобы подготовиться к законным выходным 7 и 8 ноября.

БУКВЫ УЧИМСЯ СЛАГАТЬ

Первый образовательный медиа-форум «БУКВЫ» пройдет в Казани. В коворкинге WorkBox эксперты журналистики Республики Татарстан и России ответят на самые актуальные вопросы отрасли, проанализируют роль и положение региональных и российских журналистов в динамично меняющемся информационном пространстве, обозначат проблемы и обсудят варианты их решения. Официальным информационным партнером форума выступает и республиканская деловая газета «Бизнес Время».

СТР. 4

КОГДА ДИАЛОГ НЕИЗБЕЖЕН

Событию, значение которого трудно переоценить в нынешних сложных для любого этноса условиях, накал которым диктуют и миграционные процессы, и несовершенство законодательства, и груз предыдущих ошибок в национальной политике страны, дан сегодня старт в одном из крупнейших татарских сел страны – Урмаеве, что находится в Комсомольском районе соседней Чувашии. 24 октября здесь начала свою работу Межрегиональная научно-практическая конференция «Национальное наследие» («Милли мирас»).

СТР. 3



ОПЫТ ЧИЛИ – НА ПОЧВУ ТАТАРСТАНА

Конгресс Всемирного Союза оптовых рынков проходит в эти дни в городе Сантьяго (Чили). В составе российской делегации – президент Союза рынков Татарстана, заместитель генерального директора Союза рынков России Наиль Сулейманов.

– Конгресс собрался в двадцать восьмой раз, – отметил он. – У нас крайне насыщенная программа, которая дает уникальную возможность для обсуждения актуальных вопросов и тенденций, с которыми по всему миру сталкиваются не только оптовые и розничные рынки, но весь сектор рынка и распределения продовольствия, а также отдельные отрасли промышленности.



СТР. 4

НИКОГДА, НИКОГДА НЕ ВСТРЕЧАЙТЕСЬ С БИЗНЕСМЕНАМИ...



Для девушек образ бизнесмена выглядит примерно так: успешный, при деньгах, щедрый, на хорошем автомобиле, мало

работает, много отдыхает, все у него в жизни хорошо. Но... На деле все совершенно иначе. Вы столкнетесь со множеством сложностей и проблем, и множество раз пожалеете, что не выбрали себе другого мужчину. Так что запоминайте, а лучше записывайте.

СТР. 7

№18 (28) октябрь 2013 года

БИЗНЕС ВРЕМЯ

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Прокурор РТ Ильдус Нафиков:

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – АКТИВНАЯ ЧАСТЬ ОБЩЕСТВА, НО СЕГОДНЯ – САМАЯ НЕЗАЩИЩЕННАЯ...»

Стоит только чиновникам заговорить о поддержке бизнеса, бизнес вздрагивает. Забота власть имущих оборачивается для предпринимательской среды очередным ударом, который порой просто сбивает с ног...

«Как Вы считаете, создана ли в нашей республике надежная система защиты бизнеса от незаконных посягательств?». Этот вопрос корреспондента газеты «Бизнес Время» был фактически завершающим на первой масштабной встрече нового прокурора РТ Ильдуса Нафикова с представителями деловой среды республики, которая прошла в конгресс-зале Торгово-промышленной палаты Республики Татарстан.

СТР. 5

КАК ОТДЫХАЕМ В НОЯБРЕ

Первая неделя ноября, судя по всему, выпадает из рабочего режима.

У жителей Татарстана будет два дополнительных дня отдыха. В соответствии со статьей 112 Трудового кодекса Российской Федерации 4 ноября – День народного единства – является нерабочим праздничным днем. Законом Республики Татарстан от 19.02.1992 г. №1448-ХП «О праздничных днях и памятных датах Республики Татарстан» в республике установлены дополнительные нерабочие праздничные дни, в том числе День Конституции РТ – 6 ноября.

Таким образом, в РТ 4 и 6 ноября 2013 года являются нерабочими праздничными днями, сообщает пресс-служба Министерства труда, занятости и социальной защиты РТ.

В итоге мы будем отдыхать 2, 3, 4, 6 ноября, а потом два дня на то, чтобы подготовиться к законным выходным 7 и 8 ноября.

БУКВЫ УЧИМСЯ СЛАГАТЬ

Первый образовательный медиа-форум «БУКВЫ» пройдет в Казани. В коворкинге WorkBox эксперты журналистики Республики Татарстан и России ответят на самые актуальные вопросы отрасли, проанализируют роль и положение региональных и российских журналистов в динамично меняющемся информационном пространстве, обозначат проблемы и обсудят варианты их решения. Официальным информационным партнером форума выступает и республиканская деловая газета «Бизнес Время».

СТР. 4

КОРОТКО
О РАЗНОМ

■ Президент Татарстана Рустам Минниханов с 19 до 27 октября находится в краткосрочном отпуске.

Исполняющим его обязанности в соответствии со статьей 98 Конституции Республики Татарстан назначен премьер-министр Татарстана Ильдар Халиков.

■ Татарстан подписал соглашение с 6 регионами по вопросу реализации проекта «Великий шелковый путь».

Дагестан, Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Алтайский и Ставропольский край, Астраханская область будут вместе реализовывать межрегиональный культурно-познавательный туристический проект «Великий шелковый путь», воссоздавая маршруты древнего пути, сообщает пресс-служба минмолодежи РТ.

■ Начато строительство нового здания Арбитражного суда Татарстана.

Сейчас арбитраж размещается в 5 разных зданиях по Казани, заседания проходят в кабинетах судей. Новое семиэтажное здание расположится на ул. Ново-Песочной, рассчитано оно на 85 судей. Площадь составит 15 тыс. кв. м. Средства на строительство – 1,7 млрд. рублей – будут выделены из бюджета РФ по федеральной целевой программе.

■ Республика по объему задолженности обогнала Москву и Московскую область.

Самая большая просроченная задолженность по зарплате у Хабаровского края – 218,6 млн. руб., или 7,1 %. На 4-м месте – Республика Татарстан (138,1 млн. руб., или 4,5%). По данным Татстата, сумма задолженности растет в связи с отсутствием у предприятий и организаций собственных средств. Сумма долга шести крупнейших предприятий РТ достигает 100 млн. рублей.

■ Лидерами по количеству безналичных платежей в Казани стали продуктовые супермаркеты, на которые приходится 30,1% от всех покупок по картам.

Средний чек в продуктовых магазинах Казани составил 2152 рубля, тогда как жители Уфы тратят в 2,5 раза меньше. По количеству покупок, совершенных по картам самыми популярными в Казани стали сети супермаркетов «Бахетле», «Пятерочка» и «Карусель». В пятерку лидеров также вошли гипермаркеты «Ашан» и «Метро Кэш энд Керри», подсчитали специалисты Банка24.ру.

■ В Казани на площади Свободы доцент КФУ Искандер Ясавеев провел акт протеста против решения по делу Эльвиры Дмитриевой.

В течение получаса, зажав рот руками, он простоял на тротуаре без плакатов, лозунгов и речей. Молчаливый пикет сам доцент КФУ объяснил своим желанием привлечь внимание общественности к решению суда по делу Дмитриевой: «Приговор суда по отношению к Эле просто абсурден, и сама сегодняшняя акция – это некая инсталляция абсурда». В такой же молчаливой акции помимо самого Ясавеева приняли участие еще два человека.

ДОМОЙ – С ЗОЛОТОМ

С тремя золотыми медалями фермеры Татарстана вернулись с XV Российской агропромышленной выставки «Золотая осень-2013», которая проходила в Москве.

Золотой медали за активное участие в развитии малых форм хозяйствования Республики Татарстан удостоена сама Ассоциация фермеров и крестьянских подворий Татарстана. С «золотом» вернулся домой глава крестьянско-фермерского хозяйства Азнакаевского района Рус-

лан Хусаинов, победивший в номинации «За лучшую семейную животноводческую ферму». Такая же высокая награда вручена сельскохозяйственному потребительскому кооперативу «Ватан», которым руководит Замир Гимранов (Пестречинский район). Предприниматели победили в номинации по сбору молока от населения и организации его переработки.

Масштабность и разнообразие тематических разделов «Золотой осени» впечатляли: на площади 60 000 кв. м в четырех павильонах и на площадках ВВЦ выставались более 2500 предприятий и организаций из 26 стран мира.



Россия представлена 61 регионом. Выставку посетило около 500 тысяч человек. Главное аграрное событие страны освещали более четырехсот СМИ.

Деловая программа выставки была сформирована так, чтобы помочь специалистам отрасли, представителям агробизнеса и инвесторам оперативно получить широкий обзор агропромышленного рынка и тенденциях развития, найти технологические решения, являющиеся наиболее эффективными для производства

продукции для АПК, получить актуальную информацию по их применению на практике.

Главное мероприятие выставки в этом году было посвящено инвестициям – Международный инвестиционный агропромышленный форум «Инвестиции в АПК: роль государства и бизнеса». В форуме принимали участие министры сельского хозяйства России и Королевства Нидерланды.

Галина АМИРОВА,
«Бизнес Время»

А МАЛОМУ БИЗНЕСУ НЕ ЛЕГЧЕ

Только за 9 месяцев 2013 года в республике в рамках программы содействия занятости населения обучено 5819 безработных, 4303 человека получили психологическую поддержку, содействие в самозанятости оказано 678 безработным.

Эти цифры были озвучены на заседании Республиканской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, которая прошла в ТПП РТ с участием министра экономики РТ Мидхата Шагиахметова.

Кроме того, Минтруда РТ провело ряд дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда. Это и профподготовка женщин, находя-

щихся в отпуске по уходу за ребенком, и содействие безработным в переезде в другую местность для трудоустройства, и трудоустройство инвалидов.

Зампредседателя правления ТПП РТ Валерий Герасимов и генеральный директор Регионального объединения работодателей Алексей Пахомов говорили о том, что проблемы предпринимательства остаются прежними – это тарифы, налоговая политика и законодательство в этой области и т.д. Так как основная нагрузка лежит на предприятиях МСБ, то в соглашении необходимо предусмотреть на следующий год более широкий спектр вопросов, касающихся предприятий малого и среднего бизнеса.

Ирек АХМЕТОВ,
«Бизнес Время»

Правнук Генри Форда
дал старт новому кроссоверу

В особой экономической зоне «Алабуга» запустили производство нового кроссовера Ford Kuga. В торжественной церемонии участвовали правнук основателя компании Ford Уильям Форд и премьер-министр РТ Ильдар Халиков.



Выпуск машин Ford начался на заводе в Елабуге в прошлом году. В настоящее время предприятие производит модели Explorer, Kuga, Transit, S-MAX, Tourneo Custom и Galaxy. А вот продажи самого Ford Kuga в России увеличились в три раза за первые восемь месяцев 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и превысили отметку в 8000 единиц. В Елабуге производят версии с автоматической и механической коробкой передач. Модель выпускается с бензиновым двигателем 1,6 л и дизельным 2,0 л и обладает рядом инновационных технологий.

Например, системой открывания багажника без помощи рук (достаточно провести ногой под задним бампером), интеллектуальной системой полного привода и голосовым управлением.

– Я хотел бы сказать слова искренней благодарности всем работникам, которые участвовали в проекте. Мы всегда верим, что работники, которые работают в компании, являются единой частью семьи Форд. И залог успеха и нашего будущего – в ваших руках, – сказал потомок знаменитого автопроизводителя.

Антон СЕМЕЦКИЙ
«Бизнес Время»

ФАКТЫ И СОБЫТИЯ

КОГДА ДИАЛОГ НЕИЗБЕЖЕН

Событию, значение которого трудно переоценить в нынешних сложных для любого этноса условиях, накал которым диктуют и миграционные процессы, и несовершенство законодательства, и груз предыдущих ошибок в национальной политике страны, 24 октября дан старт в одном из крупнейших татарских сел страны – Урмаеве, что находится в Комсомольском районе соседней Чувашии.

Здесь начала работу Межрегиональная научно-практическая конференция «Национальное наследие» («Милли мирас»). Ее организаторы – Национально-культурная автономия татар и Духовное управление мусульман, Министерство культуры, по делам национальностей и архивного дела Чувашской Республики пригласили к разговору самый широкий круг общественности от ученых и духовных лидеров до учителей и руководителей сельских поселений близлежащих регионов.

Вопросы, которые обсуждаются на этом форуме, в первую оче-



редь, касаются просветительской тематики. Ученые, краеведы, педагоги, журналисты в течение этих двух дней будут говорить как об историческом наследии своего народа, так и о методологии изучения истории и культуры татарских сел и деревень, истории образования населенных пунктов, взаимодействии духовного и светского образования.

Проблемы, которые будут подняты на конференции, и пути их решения, по сути, можно скалькировать для любого этноса, проживающего на территории нашей многонациональной страны. Нынешняя ситуация, когда «нарывы» миграционной политики вдруг оказываются актуальными для тысяч далеко не коренных жителей мегаполисов, этот раз-

говор о путях сохранения своего национального «лица» в условиях глобализации становится более чем актуальным.

Как отметил идейный вдохновитель этого форума, председатель Совета НККАТ Чувашской Республики, заслуженный работник культуры ЧР и РТ Ферит Гибатдинов, к конференции приурочен и первый республиканский фестиваль татарского фольклора «МИРАС», который будет содействовать сохранению традиционной культуры татар и продемонстрирует многоликую самобытную народную культуру татарского народа.

– Мы нацелены на то, что конференция внесет свой вклад не только в укрепление национального татарского самосознания, просветительско-образовательного процесса, но и в повышение взаимопонимания, дружбы и уважения народов, составляющих Российскую Федерацию. Во все времена только диалог был решением возникающих проблем, – сказал Ферит Гибатдинов.

Гамира ГАДЕЛЬШИНА,
«Бизнес Время»

Чиновники останутся без роскошных покупок

Министерство экономического развития России разработало законопроект о «Федеральной контрактной системе», который с 1 января 2014 года заменит действующий закон о размещении государственных (муниципальных) заказов. Появится и новая Единая информационная система, в которой любой желающий сможет узнать практически все о государственных закупках.

Еще в сентябре глава ФАС Игорь Артемьев высказывался за перенос введения Федеральной контрактной системы (ФКС) на один год до 2015. Свое мнение он обосновал тем, что правительство может не успеть принять все необходимые подзаконные акты – их более 50. Но Владимир Путин поставил задачу жестко – закон должен вступить в силу в обозначенные сроки.

Закон 94-ФЗ, который действует сейчас, регламентирует только этап размещения госзаказа. Все усилия по экономии с помощью этого документа сходят на нет из-за высокого уровня коррупции и плохого исполнения контрактов поставщиками, выигравшими заказ по демпинговой цене.

А вот новый закон о ФКС будет касаться также таких вопросов, как планирование, мониторинг, контроль и аудит в сфере закупок. Главным же нововведением является этап планирования. Если по нынешнему закону закупки ведутся хаотично и остается возможность предупредить «свои» компании о предстоящих конкурсах до их официального объявления, то ФКС подразумевает, что госучреждения должны планировать свои расходы заранее. Предприниматели теперь смогут согласовать собственную деятельность с планами по объявлению госзаказов задолго до их размещения.

Правда, министр экономического развития Алексей Улюкаев не спешит радовать предпринимателей: ЕИС появится не раньше 2015 года. При этом только до конца ноября должна быть разработана и принята концепция технического задания. До вступления ее в силу, пользоваться можно будет все тем же старым официальным сайтом закупок.

Не менее 15% от совокупного годового объема закупок должны будут совершаться у субъектов малого бизнеса или у социально-ориентированных некоммерческих организаций. Максимальная стоимость контрактов по таким закупкам не должна превышать 20 млн. рублей. А вот все закупки стоимостью более 1 млрд. рублей должны будут в обязательном порядке проходить предварительные общественные слушания.

Одним из нововведений ФКС также станет ограничение на закупки товаров или услуг иностранного происхождения. Это не значит, что чиновники и депутаты откажутся от дорогих иномарок и айпадов. Просто заказчик теперь по собственному желанию может отказать в конкурсной документации иностранным подрядчикам или товарам. Хотя откровенные предметы роскоши чиновники теперь все же не смогут купить.

Дмитрий ТОЛБАРОВ,
«Бизнес Время»

СНОВА БУДУТ «КОШМАРИТЬ БИЗНЕС»?



Владимир Путин предлагает вернуть следователям право самостоятельно начинать расследование налоговых дел.

Президент внес в Госдуму проект соответствующих поправок в УПК, причем эта инициатива стала полной неожиданностью для Минэкономразвития и Минфина, пишут «Ведомости». Сейчас силовики не могут возбуждать налоговые дела без контроля налоговой инспекции. Принятые в 2011 году поправки должны были снизить давление на бизнес и уменьшить поток заказных дел. Но на практике изменения стали одной из причин низкой эффективности раскрытия налоговых

дел. Появились и структурные проблемы – расследование налоговых дел передали из МВД в Следственный комитет, но многие сотрудники МВД отказались переводиться; ведомство стало терять кадры, эффективность следствия упала.

Однако несмотря на все доводы «за» деловой мир в панике – новые меры могут серьезно ударить по стабильности бизнеса и инвестиционному климату. Опасаются, что придется снова вспомнить выражение «кошмарить бизнес»: уголовные дела нередко используются для отъема бизнеса, а рейдеры получают удобный инструмент для своих атак.

Дмитрий ШУХОВ,
«Бизнес Время»

НАЛОГОВЫЕ ВЕСТИ

■ **Налоговая служба обязана возвращать деньги.**

Право организации на проценты, начисленные на сумму излишне взысканного налога, не зависит от формы его возмещения: возврат или зачет. Об этом сказано в постановлении ФАС Северо-Западного округа от 22 августа 2013 года по делу №А42-6685/2012.

■ **С 2014 года предельная база страховых взносов составит 624 тыс. рублей.**

Проект постановления Правительства с соответствующими изменениями опубликован 8 октября на едином портале раскрытия информации. С сумм годового дохода работника менее предельной величины базы страховые взносы уплачиваются по ставке 30% (22% – в ПФР, 2,9% – в ФСС и 5,1% – в ФФОМС). Подать в Фонд соцстраха заявление на скидку компаниям нужно до 1 ноября.

■ **Со стоимости поездки на праздничный корпоратив нужно удержать НДФЛ.**

Суммы возмещения работнику расходов, связанных с поездкой на торжественное мероприятие компании, являются доходом в натуральной форме и облагаются НДФЛ. Такой вывод содержится в письме Минфина России от 20.09.13 №03-04-06/39113.

■ **Как оприходовать субботнюю наличную выручку.**

Приходовать и отражать ее в кассовой книге только в понедельник утром, если магазин работает по субботам, а у бухгалтерии это выходной день, можно. Но есть смысл оформить приказ на этот счет и зафиксировать в нем правило о том, что субботнюю выручку компания приходуется в понедельник.

■ **Лимит расчетов наличными с участием физлиц может составить 600 тыс. рублей.**

Минфин обнародовал новый проект федерального закона, устанавливающего ограничение на расчеты наличными деньгами с участием граждан. Планируется, что с 1 января 2014 года лимит наличных расчетов составит 600 тыс. рублей, а с 1 января 2016 года – 300 тыс. рублей. Такое изменение предлагается внести в пункт 1 статьи 861 ГК РФ.

■ **Штрафов за грубое нарушение правил бухучета не будет.**

Компании освободят от ответственности за нарушения ведения бухучета, если ошибки в отчетности будут исправлены до ее утверждения, а также если будет вовремя сдана уточненка и уплачены все недостающие суммы. Законопроект №225238-6 с такими поправками в статью 15.11 КоАП РФ принят Госдумой 8 октября.

■ **Детские пособия вырастут в 2014 году.**

В будущем году размер всех детских пособий, а также материнского капитала вырастет на 5 процентов. Индексация предусмотрена проектом закона о федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. Документ уже находится на рассмотрении Госдумы.

Опыт Чили – на почву Татарстана

Конгресс Всемирного Союза оптовых рынков проходит в эти дни в Сантьяго

В составе российской делегации – президент Союза рынков Татарстана, заместитель генерального директора Союза рынков России Наиль Сулейманов.

– Конгресс собрался в двадцать восьмой раз, – отметил он в телефонном разговоре с нашим корреспондентом. – У нас крайне насыщенная программа, которая дает уникальную возможность для обсуждения актуальных вопросов и тенденций, с которыми по всему миру сталкиваются не только оптовые и розничные рынки, но весь сектор рынка и распределения продовольствия, а также отдельные отрасли промышленности. Изначальная цель нынешнего осеннего форума состоит в распространении и расширении знаний о глобальном секторе продовольственного рынка, в укреплении диалога, сотрудничества и дружеских отношений между участниками из разных уголков земного шара. Организаторы выбрали темы, которые оказались интересны всем участникам, ведь делегаты могут столкнуться с теми изменениями в сбыте продуктов питания, которые еще их не коснулись, но могут стать актуальными в самое ближайшее время.

Событием национального значения назвал это мероприятие президент оргкомитета 28-й Конгресса WUWM Гонсало Браво Балтра, отметивший, что «частью миссии форума является содействие деятельности тысяч малых и средних предпринимателей в национальном сельском хозяйстве. Помогая им в контактах с другими малыми и средними предприятиями, связывая в единую цепочку распределения, которая позволяет удовлетворять потребности подавляющего большинства населения нашей страны, мы создаем условия для



свободной конкуренции, поддерживающей разумное ценообразование и обеспечение тех преимуществ, которые в результате выгодны и для конечного потребителя продукции».

– На опыте чилийских коллег я убедился в том, что развитие такого действенного, разумного, а главное, не обремененного чиновничьей опекой опыта позволяет сделать продукты потребления более чем доступными, – подчеркивает Наиль Сулейманов. – Крайне интересно создание альянсов с производителями и потребителями. Как результат, «пищевая цепочка» не бьет по карману и снижаются коммерческие расходы от прохождения продукта с самого начала его производства до конечного пункта его назначения.

Экскурсионная программа конгресса была выстроена таким образом, что участники форума смогли познакомиться и со знаменитыми рынками Чили. В частности, таким популярным, как Lo Valledor. Это основной оптовый

рынок страны, расположенный в Сантьяго. Здесь продается около 90% от объема плодоовощной продукции столичного региона. Рынок, начавший свою работу в 1968 году, занимает площадь в 29 га, на которых стоят 1500 магазинов. Подсчитано, что рынок ежедневно посещают более 30 000 человек и 5000 транспортных средств покупателей. Сделки заключаются без третьих лиц, непосредственно между продавцом и покупателем, большинство из которых являются фермерами или торговцами.

Выступления хозяев нынешней площадки конгресса, среди которых были министр сельского хозяйства Чили Луис Майоль Бушон, который имеет большой опыт работы в сельском хозяйстве, а также в винной промышленности, исполнительный секретарь Агентства гигиены и качества пищевых продуктов (ACHIPIA) Нури Грас с ее опытом в пищевой промышленности, а также в химической метрологии

чилийской Комиссии по ядерной энергетике (CCHEN), президент Ассоциации экспортеров Чили Роберто Фантуззи продемонстрировали такую яркую картину динамичного развития товарных взаимоотношений, что она просто в корне изменила представление о самой стране.

Крайне интересным показался нашим делегатам опыт создания уникального ведомства – Национального института сельскохозяйственного развития (INDAP), учрежденного министерством сельского хозяйства для укрепления и консолидации мелких фермеров в качестве ключевого сегмента развития сельского хозяйства страны.

– Директор этого института Рикардо Аризтия де Кастро не только подробно рассказало о деятельности своего учреждения, но и поделился перспективными планами, пригласив нас к сотрудничеству, – отметил президент Союза рынков РТ Наиль Сулейманов. – И мы готовы стать своего рода связующим зве-



ном в налаживании таких контактов. Ведь точно так же несколько лет назад мы рассказали в России и Татарстане об опыте испанской Меркабарны, предлагали свои варианты аналогичного логистического центра, где был бы учтен мировой опыт, с которым мы, профессионалы этой сферы, знакомы не понаслышке. Радует, что наши чиновники приняли к сведению те материалы, которыми мы щедро поделились с ними. Думаю, что и на нынешнем чилийском конгрессе мы сможем почерпнуть новый зарубежный опыт, который можно будет использовать во благо нашей республики.

Более подробно о 28 Конгрессе Всемирного Союза оптовых рынков – в интервью президента Союза рынков Татарстана, заместителя генерального директора Союза рынков России Наиля Сулейманова в следующем номере нашей газеты.

Гамира ГАДЕЛЬШИНА,
«Бизнес Время»

БУКВЫ

Больше смысла.

Приходится ли журналистам ради оперативности и в силу высокого ритма современной жизни жертвовать качеством материала, его оригинальностью и глубиной? Что позволяет быстро и оперативно искать качественную и проверенную информацию? Какова зарплата журналистов и их реальная стоимость на рынке туда? Финансируется ли она за счет дохода от рекламы или от государства? Что нас ожидает с приходом новых интернет-технологий и новых медиа? На эти и другие вопросы 2 и 3 ноября в казанском коворкинге WorkBox ответят эксперты журналистики Республики Татарстан и России в рамках Первого образовательного медиа-форума «БУКВЫ», официальным информационным партнером которого выступает республиканская деловая газета «Бизнес Время».



УЧИМСЯ СЛАГАТЬ

Среди приглашенных спикеров Первого образовательного медиа-форума «БУКВЫ» – заместитель директора Филиала ФГУП ВГТРК ГТРК Татарстан Лилия Галимова, заслуженный работник печати и массовых коммуникаций Республики Татарстан Зуфар Давлетшин, главный редактор портала tatcenter Руслан Серазетдинов, главный редактор спортивной дирекции телеканала ТНВ Татарстан Айрат Шамилов, корреспондент Бизнес-онлайн Александр Шагулин, главный редактор портала Filister Алексей Сорокин.

Форум проходит при поддержке Союзов журналистов России и Республики Татарстан.

Основная цель форума – анализ роли и положения местных, региональных и российских журналистов в динамично меняющемся информационном пространстве, обозначение проблем и обсуждение вариантов их решения.

Медиа-форум разделен на две части. Первая – для студентов и начинающих журналистов, когда

в доверительной и непринужденной атмосфере будут обсуждаться наиболее проблемные и актуальные вопросы в современной журналистике, публицистике, новых медиа. Ожидаются выступления ведущих журналистов, блогеров, редакторов и директоров республиканских СМИ о тенденциях и актуальных проблемах отрасли. Определена и тема круглого стола – «Печатные СМИ и интернет-порталы: за кем будущее?». Кроме того, планируется подведение итогов конкурса на заданную тему среди начинающих журналистов. По результатам конкурса лауреатам будет предоставлена возможность пройти стажировку в одной из компаний-партнеров форума.

Второй день предназначен для профессионалов. Он запомнится тем, кто в журналистике не первый год и стремится быть в ногу со временем, кого интересуют последние разработки в медиатехнологиях и новые форматы современной журналистики. В качестве спикеров выступят

известные московские медиальности, журналисты и блогеры.

Участники второго дня окажутся в центре важного события – дебатов, в которых смогут поучаствовать. Речь пойдет о тенденциях развития рынка печатных изданий, взаимоотношения власти и СМИ, современной качественной газете и ее содержанию в эпоху развития цифровых медиа. Будут рассмотрены такие актуальные вопросы, как влияние новых медиа на развитие печатных изданий, привлечение рекламодателей качественным контентом. В программе запланированы прямые трансляции, инсталляции, выступления музыкальных коллективов и многое другое.

Подробности на сайте
wordskazan.ru.
Страница Вконтакте
<http://vk.com/wordskazan>
Лейсан ИБРАГИМОВА,
тел. 8-952-031-0535
Ltlgatovna@mail.ru

РЕПОРТАЖ

Прокурор РТ Ильдус Нафиков:

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – АКТИВНАЯ ЧАСТЬ ОБЩЕСТВА, НО СЕГОДНЯ – САМАЯ НЕЗАЩИЩЕННАЯ...»

Только чиновники заговора о поддержке бизнеса, бизнес вздрагивает. Завода власть имущих оборачивается для предпринимателей очередным ударом.

Вспомним хотя бы печально известный федеральный закон 271-ФЗ «О розничных рынках...». Вроде бы озаботились наши «слуги народа» состоянием дел на рынках. Результат: невосполнимый урон нанесен традиционной рыночной торговле, которую решили загнать в капитальные здания, исчезли сотни рынков, тысячи предпринимателей остались без работы... Запечалились чиновники будущей пенсией предпринимателей, и подскочили страховые взносы, предприниматели стали просто сворачивать бизнес. Кто ушел на биржу труда, а кто – вернулся в «тень».

«Не надо помогать нам, одного просим – только не мешайте», – эта присказка давно уже стала девизом всех предпринимателей. При этом мы не говорим о крупном бизнесе, тут совершенно иной расклад. Самые незащищенные у нас – малое и индивидуальное предпринимательство. Вот уж кому достается по полной программе.

«Как вы считаете, создана ли в нашей республике надежная система защиты бизнеса от незаконных посягательств?». Этот вопрос корреспондента газеты «Бизнес Время» был фактически завершающим на первой масштабной встрече нового прокурора Татарстана Ильдуса Нафикова с представителями деловой среды республики, которая прошла в конгресс-зале Торгово-промышленной палаты РТ.

Прокурор был откровенен:

«Правоохранительные органы – контролирующие, и у них тоже свои показатели». Вот только зачастую эти проверяющие ныряют там, где легче, не слишком глубоко. Поймают рыбку, как правило, самую мелкую, малый бизнес, который меньше всего защищен...».

«Если я скажу, что эта система полностью сформирована, то обману вас. К сожалению, ее еще надо дорабатывать. Но самое главное, сегодня и у президента, и у премьер-министра республики есть понимание необходимости планомерной работы в этом направлении. Предприниматели – активная, мыслящая категория, но сегодня она – самая незащищенная. Главное – не мешать работать, а второе – жестко следить за соблюдением «правил игры», чтобы не было неравенства и среди самих предпринимателей...».

Такой разговор – лицом к лицу – явно пришелся ко времени. Подозревает ли власть, насколько сложна сегодня ситуация в бизнесе республики? Болевые точки были обозначены с первых же минут в выступлении президента ТПП РТ Шамиля Агеева, известного своей прямоотой, зачастую нелестной для чиновников. Вот и се-



годня Шамиль Рахимович, особенно не церемонясь, высказал наблевшее: почему проверяющие так активизируются перед праздниками, причем вполне могут, если пожелают, довести любую проверку до абсурда? Или же просто парадоксальная ситуация, когда естественные монополии, наплевав на указ президента России, поднимают тарифы и останавливаются в стремлении урвать свое на бизнесе не собираются.

– У нас много говорят о поддержке бизнеса. Но, к сожалению, эта поддержка на словах, – подчеркнул Шамиль Агеев, – везде жим идет на производство. Мы сравнили, как живет производитель в Канаде и России, – по всем позициям уступаем. Но при этом президент ТПП РТ не преминул заметить, что «у нас есть большой плюс – уполномоченный при Президенте РТ по защите прав предпринимателей. Это структура, которая создана при поддержке Путина... Солидный инструмент, но как им пользоваться?».

Тимур Нагуманов, уполномоченный при Президенте Татарстана по защите прав предпринимателей, тут же ответил на этот вопрос: «Сейчас уже есть абсолютная ясность, как использовать институт бизнесомбудсмена. Налажен диалог со всеми представителями государственных структур, подписано соглашение о сотрудничестве с прокуратурой, идет работа как по системным вопросам, так и по конкретным обращениям.

– Очень показательный пример! – подметил он. – Мы здесь, в стенах нашего старейшего общественного объединения предпринимателей, за одним столом: по одну сторону у нас – контролирующие органы, по другую – предприниматели. А мы посередине и должны их объединять... Если мы сможем наладить нормальный диалог, хороший контакт – без лишних эмоций, без лишних слов, – это будет залогом успеха.

Кстати, все отметили, что новый прокурор республики обратился к присутствующим со слов: «Коллеги...» И как с коллегами повел разговор о самой животрепещущей теме – проверках, которые устраивают предпринимателям. «Правоохранительные органы – контролирующие, и у них тоже свои показатели». Вот только зачастую эти проверяющие ныряют там, где легче, не слишком глубоко. Поймают рыбку, как правило, самую мелкую, малый бизнес, который меньше всего защищен...». Большой во-

таете, есть ли у прокуратуры возможность изменить его? – поинтересовался представитель союза Ирек Ахметов.

А председатель Ассоциации фермеров и крестьянских подворий РТ Камияр Байтемиров решил выяснить у прокурора, как он относится к нынешним принципам распределения финансов для села.

– Малые формы хозяйствования производят около 53% валовой сельхозпродукции республики, – сказал он. – Как вы считаете, сводная смета минсельхоза долж-

кнул он в беседе с нашим корреспондентом.

Прозвучали и предложения, вызвавшие явный интерес:

– Предлагаю на базе ТПП РТ или при прокуратуре создать экспертный совет, который проанализировал бы структуру затрат

«Не надо помогать нам, одного просим – только не мешайте», – эта присказка давно уже стала девизом всех предпринимателей.»

прос – коррупционная составляющая в отношениях с бизнесом.

– К примеру, как в сельском районе складываются коррупционные отношения? – заметил Ильдус Нафиков. – Есть предприниматель, у которого замечательные отношения с властью; он ногой открывает дверь в высокие кабинеты и проблемы решает на раз. А тем временем месяцами и годами лежат заявления от простых граждан, которые просят выделить дрова, или скот, или землю, или дать разрешение на строительство... Тут многое зависит от прокуратуры, и она постарается такие проблемы решать...

Прокурор остановился отдельно на Административном кодек-

на распределяться согласно эффективности или согласно произведенной валовой сельскохозяйственной продукции?

Главный фермер республики напомнил присутствующим о законе №435-ФЗ о внесении изменений в закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»: «Мы знаем, что в Татарстане проведена земельная реформа. Согласно нашим расчетам, если запустить приватизацию земли или начать заново и запустить первичный и вторичный рынок земли в Татарстане, то мы можем привлечь в агропромышленный комплекс до 96 млрд. рублей. Но, к сожалению, этого не происходит. Как вы считаете, этот закон будет работать в республике или нет?»

– Закон есть закон, и он должен исполняться. А насчет распределения средств я ответить не готов, – честно признался Ильдус Нафиков, – хотя распределение по эффективности всегда было предпочтительнее.

Присутствующим откровенность прокурора явно пришлась по душе. Разговор шел начистоту, чего и ждали предприниматели. Перед прокурором уже лежал лист с острыми темами, подготовленный бизнесменами. «Все вопросы будут тщательно изучены, а ответы мы готовы предоставить для публикации», – подчер-

производства в разных секторах экономики с тем, чтобы выявить те самые затраты, которые могут быть оптимизированы методами прокурорского надзора, – высказался директор по связям с госорганами и международными организациями компании «Дельта», депутат гордумы Казани Ильдус Янышев. – Убрать, например, у предприятия фирмы-присоски, аффилированные фирмы, которые экономически нецелесообразны. Тем не менее утяжеляют себестоимость и делают нас неконкурентоспособными...

Гендиректор ООО «Неон-Арт» Алексей Мамаков предложил проанализировать статистику обращений предпринимателей в прокуратуру, чтобы понять, каких проблем больше и отчего они возникают. С таким подходом, по его убеждению, можно будет реально повлиять на предпринимательский климат в республике.

Не осталась в стороне и «Деловая Россия», представитель которой внес предложение создать «дорожную карту» для предпринимателей: как разрешать острые ситуации экономическим путем. Первый шаг к этому уже сделан.

Гамира ГАДЕЛЬШИНА,
«Бизнес Время»



ВТОРИЧКА: КАК НЕ ОБМАНУТЬСЯ...

В почте рубрики сошлись сразу несколько писем от наших читателей, в которых они просят обращаться и к такой актуальной тематике, как автомобильная, ведь бизнес нынче без собственных колес строить трудно. Начнем с азов. Каждый из нас хотя бы раз сталкивался с необходимостью зарегистрировать транспортное средство в ГИБДД, и, как правило, воспоминания об этом знаменательном дне остаются не самые лучшие. В этом выпуске мы объясняем новый порядок по регистрации автомобилей, которые были утверждены приказом главы МВД Российской Федерации от 7 августа 2013 года №605.



Ведущий рубрики «Наша консультация» — **Рустем ХУСАЕНОВ**, адвокат Центра судебной независимой оценки «Эталон».
Мы ждем ваших звонков! Тел. 8 (843) 239-05-02.

Можно отметить, что нововведения в целом упростили жизнь автомобилиста.

- Время на регистрацию автомобиля, сокращено с трех до одного часа. За это время сотрудники ГИБДД должны осмотреть

автомобиль, проверить предоставленные сведения и, в случае положительного решения, выдать документы и регистрационные знаки. При этом время ожидания на прием заявления не должно превышать 15 минут.

- Раньше автолюбитель сталкивался с проблемой обязательной регистрации своего автомобиля по месту прописки. Это заставляло, покупая автомашину в чужом городе, ехать с временными регистрационными знаками, без добровольной страховки КАСКО (без регистрации страховка автомобиля по КАСКО невозможна) по месту прописки, рискуя при этом своим автомобилем. Теперь, благодаря нововведению, зарегистрировать автомобиль можно будет в любом отделении ГИБДД любого региона, независимо от места регистрации автовладельца.

- Сейчас при регистрации автомобиля не по месту жительства владельца код города на номерных знаках будет соответствовать месту регистрации ТС, однако в базе данных автомобиль будет числиться по реальному месту жительства хозяина. При этом возможность зарегистрировать автомобиль в любом регионе не позволит недобросовестным автовладельцам уклониться от уплаты транспортного налога, поскольку платить налоги придется в том регионе, где собственник является резидентом.

- При продаже автотранспортного средства по новому рег-

ламенту автомашина не снимается с регистрационного учета, всего лишь меняются регистрационные данные о собственнике автомашины, и автовладельцу, решившему продать автомобиль, не потребуется обращаться в ГИБДД для снятия машины с учета. Оформление происходит следующим образом: при продаже автомашины заключается в свободной форме договор купли продажи, и покупатель в течение 10 суток должен обратиться с этим договором в ГИБДД для изменения регистрационных данных. Возможна также продажа автомашины и внесение изменений о собственнике автомобиля без договора купли продажи – для этого при регистрационных действиях в ГИБДД требуется присутствие как покупателя, так и продавца.

- Снятие автомашины с учета теперь возможно только для машин, которые списываются в утиль или выбывают из страны.

- При желании сохранить за собой так называемый «красивый» номер, перевесив его на новую автомашину, продавец должен еще до продажи обратиться в ГИБДД с заявлением о сохранении государственных регистрационных знаков и выдаче новых. И данные

номера сохраняются за собственником в течение полугода, а новая машина ставится на учет именно в том отделении ГИБДД, где хранились данные номера.

- Новые правила исключают возможность для мошенников заработать на ранее скрученных и «случайно» найденных номерных знаках. Собственникам автомашин теперь нет необходимости регистрировать машину заново, а достаточно получить дубликат номерного знака у региональной уполномоченной организации; на изготовление дубликата, как правило, уходит 20-30 минут.

Но есть и слабые стороны данного регламента, так никто не исключает риск, связанный с оплатой штрафов с камер прежним собственником, до внесения изменений в регистрационные данные покупателем. Никто не может гарантировать, что покупатель окажется законопослушным и переоформит автомашину на себя в течение десяти дней, или десять дней будет ездить, соблюдая скоростной режим.

На этом сегодня все. Желаю удачи на дорогах и жду новых вопросов...

Рустем ХУСАЕНОВ

УЧИСЬ ПРОДАВАТЬ

Сегодня нередко можно наблюдать ситуацию, когда только открывшиеся организации, либо проработавшие год-два, прекращают свое существование. В чем же причина этого? Давайте разберемся.

Прежде всего, когда ты только начинаешь свое дело, то чувствуешь нехватку клиентов, другими словами, простое неумение продавать. Сталкиваясь с этой проблемой, руководители просто опускают руки и не знают, что делать. Как вариант нанимаются менеджеры по продажам. Если заглянуть на сайты, предлагающие вакансии от работодателей, можно увидеть, что огромное количество предлагаемых вакансий связано именно с продажами. Решает ли это проблему? Иногда да, когда к вам приходит именно тот менеджер, который сможет осуществить грамотные продажи, что, в конечном итоге, приведет к тому клиентопотоку, который будет держать ваш бизнес не только на плаву, но еще и принести вам прибыль. Увы, практика показывает, что в 85% случаев найти хорошего менеджера по продажам просто не удастся, а частая смена сотрудников в конечном итоге приведет не к росту числа клиентов, а к закрытию бизнеса. И даже найдя такого менеджера, вы всегда будете думать, а не уйдет ли он от меня, прихватив всю базу клиентов. И это, к сожалению, не редкость.

Что же делать? Ответ один: учиться продавать самому и обучать этому своих сотрудников, правильно выстраивать всю процедуру продаж, чтобы не зависеть от сотрудников. Вы можете обратиться, например, к другим бизнесменам, но вряд ли ваши конкуренты так легко расстанутся со своими секретами успешных продаж. Сотрудники смотрят на предпринимателя как на «буржуя», родственники не понимают – «что ты носишься со своим бизнесом, как с писаной торбой», и т.д.

проблемы, но сколько это стоит в части нервов, энергии и денег?

Самая распространенная проблема в малом бизнесе – это нехватка клиентов, другими словами, простое неумение продавать. Сталкиваясь с этой проблемой, руководители просто опускают руки и не знают, что делать.

Как вариант нанимаются менеджеры по продажам. Если заглянуть на сайты, предлагающие вакансии от работодателей, можно увидеть, что огромное количество предлагаемых вакансий связано именно с продажами. Решает ли это проблему? Иногда да, когда к вам приходит именно тот менеджер, который сможет осуществить грамотные продажи, что, в конечном итоге, приведет к тому клиентопотоку, который будет держать ваш бизнес не только на плаву, но еще и принести вам прибыль. Увы, практика показывает, что в 85% случаев найти хорошего менеджера по продажам просто не удастся, а частая смена сотрудников в конечном итоге приведет не к росту числа клиентов, а к закрытию бизнеса. И даже найдя такого менеджера, вы всегда будете думать, а не уйдет ли он от меня, прихватив всю базу клиентов. И это, к сожалению, не редкость.

Что же делать? Ответ один: учиться продавать самому и обучать этому своих сотрудников, правильно выстраивать всю процедуру продаж, чтобы не зависеть от сотрудников. Вы можете обратиться, например, к другим бизнесменам, но вряд ли ваши конкуренты так легко расстанутся со своими секретами успешных продаж. Сотрудники смотрят на предпринимателя как на «буржуя», родственники не понимают – «что ты носишься со своим бизнесом, как с писаной торбой», и т.д.

Встает вопрос – куда идти? Разумеется, к бизнес-консультанту. Практика показывает, что затраты на консультанта очень быстро окупаются, и ваше предприятие начинает работать с прибылью. Вы уже не совершаете тех ошибок, что могли бы совершить, и работаете гораздо эффективнее.

И напоследок я хочу дать вам три рабочие фишки, которые гарантируют результат.

1. ФИШКА «ПОСОВЕТУЙТЕ»

К примеру, у вас есть довольный клиент, которому понравился ваш товар или услуга. Попросите его посоветовать вашу организацию своим знакомым и друзьям. Многие предприниматели просто боятся это делать и терпят на этом огромные убытки, а могли бы заработать кругленькую сумму. Каждый ваш клиент знает примерно еще 50 таких же, как он, и в среднем по вашей просьбе он посоветует вас еще трем таким же. И вот они – ваши новые клиенты.

2. ФИШКА «ЗАЧЕМ»

Объясните своим клиентам, почему им необходим именно ваш товар и чем он будет им полезен. Ведь если не брать в расчет хлеб и молоко, то все остальные вещи мы покупаем не с целью обладать. Мужчины покупают дорогие автомобили, чтобы показать всем свой социальный статус, а женщины тратят уйму денег на косметику, чтобы быть красивыми. Чем лучше вы ответите на вопрос «зачем», тем охотнее у вас приобретут товар.

3. ФИШКА «ГЛУПО НЕ КУПИТЬ»

У вас должно быть минимум одно предложение, от которого



просто невозможно отказаться. К вам приходит человек и, когда он видит это предложение, с вероятностью в 90% покупает это. К примеру, один мой клиент занимался продажей и обслуживанием кальянов. Когда он приходил в ресторан или кафе, то предлагал следующее: он брал на себя всю бумажную волокиту с оформлением лицензии и предоставлял ресторану свой калян с мастером, а взамен брал 50% от прибыли с кальянов. Другими словами он приходил в ресторан и говорил: «Ребята, хотите денег?».

Согласитесь, отказываться просто глупо. Если у вас тоже будет такое предложение, от которого сложно отказаться, то это точно в несколько раз поднимет вам продажи.

Внедряйте эти инструменты в свой бизнес, и вы увидите, как ваши прибыли растут на глазах. Пишите в редакцию «БВ», я готов ответить на ваши вопросы.

Эдуард ВАХИТОВ,
консультант в сфере
увеличения продаж,
специально для газеты
«Бизнес Время»

ЭТО ИНТЕРЕСНО

НИКОГДА, НИКОГДА НЕ ВСТРЕЧАЙТЕСЬ
С БИЗНЕСМЕНАМИ...

Эта замечательная публикация от лица женщины появилась Вконтакте. В ней автор резонно объясняет – почему в вопросах отношений или построения семьи большинству девушек лучше избегать людей, занимающихся бизнесом, и предпочесть им «простых романтиков, отважных летчиков и моряков».

Для девушек образ бизнесмена выглядит примерно так: успешный, при деньгах, щедрый, на хорошем автомобиле, мало работает, много отдыхает, все у него в жизни хорошо. Но... На деле все совершенно иначе. Вы столкнетесь со множеством сложностей и проблем, и множество раз пожалеете, что не выбрали себе другого мужчину. Так что запоминайте, а лучше записывайте.

БИЗНЕСМЕН – ЭТО НЕ ПРОФЕССИЯ

Для начала поймите, бизнесмен – это не профессия, это образ жизни и мышления. В чем здесь минус? Да очень просто. В том, что когда у человека есть профессия, какое-то одно занятие (музыкант, художник, инженер), он мыслит в едином векторе, от него примерно знаешь, чего можно ожидать. Бизнесмен же – это эдакий набор непонятно чего, он все время пробует, экспериментирует, он непредсказуем совершенно. И может быть в плане приятных подарков это еще и хорошо, но в плане всего остального для большинства девушек это будет большим стрессом.

Дальше характер. Не бывает бизнесменов с легким покладистым характером. У бизнесмена характер очень тяжелый, поведение требовательное, чаще всего бескомпромиссное. В бизнесе иначе никак. Тут нельзя давать слабину или позволять идти на компромиссы. Наивно думать, что в бизнесе человек – один, а дома – другой. Для бизнесмена не бывает выключателя «работа/дом»... И это следующая проблема...

ГРАФИК РАБОТЫ БИЗНЕСМЕНА

Бизнесмен ВСЕГДА работает! Даже когда он не работает, он работает. Даже когда он отдыхает, он работает. Даже когда он на свидании дарит вам цветочки и говорит приятные вещи, он работает. Бизнес – это непрерывный мозговой процесс. Бизнесмен не может отключиться от работы, как другие люди. Ему постоянно нужно все обдумывать, держать на контроле, просчитывать возможные ситуации. Более того, когда он находится вне работы, он анализирует все, что происходит вокруг, и пытается переложить это на свой бизнес. Бизнес для бизнесмена – это вирус, который нельзя вылечить.

У бизнесмена нет будних или выходных дней. Все дни для него



рабочие. Более того, для него нет понятия рано/поздно или утро/вечер. Есть понятие «удобное время для сделки/переговоров/бизнеса и т.п.». И если он посчитает, что для встречи удобно 3 ночи воскресенья, то он пойдет на эту встречу.

ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ БИЗНЕСМЕНА

Для бизнесмена главное в жизни – его бизнес. И это нужно понимать. Да, конечно, когда появляется жена и дети, тогда появляются иные ценности, но до этого момента – главное лишь бизнес. Да, по сути, и дети для него – некий бизнес. Отношения с девушкой для бизнесмена – это примерно как инвестиции в стартап. Очень рискованно, не факт, что получится, поэтому на ранних этапах мы готовы поставить высокую долю вероятности того, что бизнес (семья) не получится. Поэтому бизнесмен хоть и готов уделять время и внимание такому «проекту», но намного меньшее, чем основному своему делу/бизнесу.

Когда девушка думает, что у бизнесмена много денег, она скорее всего не предполагает, что большую часть из этих денег он никогда не потратит на шмотки, подарки и т.п. Даже если его заработная плата исчисляется миллионами, то он потратит лишь малую часть из этих денег на отдых и развлечения, большую часть он вернет в бизнес или инвестирует в иные проекты. Бизнесмен мыслит созидательно. Трата денег – это не созидание в его понятии. Так что когда вы видите шубу за 100 тысяч рублей и думаете о том, как красиво вы в ней будете смотреться, бизнесмен видит в этой шубе 2-4 зарплаты своего сотрудника или же упущенную выгоду от 15 и более процентов годовых с возможным увеличением капитализации бизнеса.

Вернемся к графику работы. Как я уже писал, для бизнесмена нет будней или выходных, для него каждый день рабочий. Поэтому бесполезно просить его

провести выходные с вами, если он решил поработать. Плюс бизнесмен старается мыслить вопросами эффективности. Поэтому он, скорее всего, решит, что куда выгоднее пару месяцев поработать вообще без выходных, а уж зато потом отдохнуть по полной программе 1-2 недельки в теплых странах. Поэтому привыкайте к такому графику. Но в любом случае не забывайте, что и на отдыхе он будет работать.

«ДЛЯ ТЕБЯ БИЗНЕС ВАЖНЕЕ МЕНЯ?»

Крайне редко бизнесмен отключается от процесса бизнеса. И я повторюсь, для бизнесмена его дело – это самое важное в жизни. И не пытайтесь провоцировать его вопросами вроде «Для тебя бизнес важнее меня?», если не хотите получить правдивый ответ. Он будет вроде бы рядом, но вы будете чувствовать себя одиноко.

ДРУЖБА ГЛАЗАМИ БИЗНЕСМЕНА

Бизнесмен крайне редко встречается со своими друзьями, если только не надо обсудить дела. Еще реже он готов встречаться с друзьями девушки. Потому что он мыслит эффективностью. Чтобы узнать, как дела, достаточно позвонить. Общаться с кем-то, не получая при этом ценной информации, которая в будущем может быть полезна, – это неэффективно. И он точно не будет каждую неделю кататься с вами к вашим родителям «навещать их», так как это что?! Правильно – неэффективно...

КОГДА БИЗНЕСМЕН НАЙДЕТ ПОКОЙ?

Бизнес – это всегда развитие. Любая цель является промежуточной, конечной цели нет. Поэтому бизнесмен никогда не утомится в своей страсти к бизнесу. А вот к вам, девушки, его страсть может легко угаснуть.

Бизнесмен любит развитие и разнообразие. В этом и кроется

основная проблема для создания семьи с бизнесменом. Вам будет крайне тяжело его удивлять, и вам постоянно придется совершенствоваться. И многие думают, что это легко. Возможно, но не на протяжении всей жизни.

ЧЕГО ОН ХОЧЕТ ОТ ВАС?

Не верьте бизнесмену, который хочет, чтобы рядом была просто красивая девушка и устраивала домашний уют. Ерунда! Нужен будет уют – наймет гувернантку, нужна будет еда – наймет повара. Ему нужно нечто большее... А что именно, порой и сам не знает, потому что он всегда в поиске.

И еще важно понимать. За бизнесменами охотятся огромное количество девушек – они эдакие «топ-модели», только среди мужчин. В мужчинах больше всего ценится ум и умение обеспечить семью и потомство, именно поэтому бизнесмены всегда находятся в центре женского внимания. И для того, чтобы не только завоевать его, но и удержать, нужно очень постараться. И да, я напомню, это нужно только вам; ему не нужно вас удерживать, для него основной целью является его бизнес, а не вы.

Девушки, я могу рассказать еще множество причин, по которым вам не стоит встречаться с бизнесменами, но тратить еще больше времени на эту запись, чем я потратил, для меня совершенно неэффективно.

Так что... Делайте выводы сами из того, что я уже вам рассказал.

Это был рассказ от лица мужчины. Теперь мне, наверное, стоит сказать, как все это выглядит с моей, то есть женской, колокольни. Про работу – это верно практически на все 100%. Он работает всегда! Я не могу сказать, что я замужем за супер-модным бизнесменом, но он все равно работает постоянно, потому что любит свою работу. Если бы у него сначала появилась работа, а не я, то меня, возможно, у него никогда бы не было.

«Когда бизнесмен на свидании дарит вам цветочки и говорит приятные вещи, он работает», – вот это чистая правда! Он работает всегда. Вскочить посреди ночи и побежать к компьютеру записывать свои идеи или искать что-то – это вполне обычная в нашей семье ситуация.

Он может работать в мой день рождения (как это было в прошлый раз) или оказаться в командировке на нашу годовщину свадьбы. Он может забыть купить подарок для меня заранее и притащить домой что-то, что купал себе, но тут, оказывается, праздник, и из ситуации нужно как-то выходить. Соответственно, подарки его друзьями и родным тоже покупаю я.

И вообще, у меня в семье не три ипостаси (мать, друг и любовница), как у любой другой женщины, а четыре – я еще и личный помощник, так как постоянно напоминаю о том, что нужно сделать, с кем у него встречи и что он вообще хотел сказать.

Я уже вполне могу читать семинары или курсы по продвижению интернет-проектов и контентной политике, потому что все новые идеи обкатываются на мне. Я играю роль тренировочной аудитории, перед которой высказываются новые мысли и идеи. Он может позвонить мне, когда я уехала с ребенком на море, и 20 минут рассказывать о том, что нового он узнал и что придумал, а под конец разговора сказать что-то вроде: «О, как круто! Я с тобой разговаривал, пока шел от банка до дома. Ты будто бы никуда и не уехала! Давай я тебе попозже тоже позвоню, когда буду идти на встречу?! Есть парочка интересных идей, который нужно отредактировать перед тем, как представлять клиенту...».

Напоследок мне хотелось бы сказать, что если вы решили выйти замуж за бизнесмена, главной вашей соперницей будет не какая-нибудь коллега, а работа. Да, она родимая. И для того, чтобы всегда оставаться для своего мужа интересной, вам нужно будет забыть об отдыхе и догонять его, учиться, учиться, постоянно учиться и никогда не останавливаться. Вы теперь в одной упряжке и вам нужно смотреть в одну сторону. Это не значит, что теперь нет никакого «я», а есть только «мы». Но теперь ваше «я» должно весить гораздо больше, чем раньше.

Это соровнование, детка, и если расслабишься, останешься далеко позади. И это очень-очень-очень интересно. Если у вас будут общие интересы, вам никогда не будет скучно. И да, вас всегда будет трое – вы, он и его работа. Но теперь эта работа будет еще и вашей. ;-)

PS. От себя добавлю – все правда. Но это еще и опасная и вредная для здоровья профессия. И портит характер, если он у вас есть...

Игорь ЦЕСЕЛЬСКИЙ,
советник в БалТПП РФ

«КУРБАН» ОЗНАЧАЕТ «БЫТЬ БЛИЖЕ»

Вот уже пятнадцать лет на самом популярном рынке не только автограда, но и региона, – Автозаводском – покупатели и продавцы вместе отмечают Курбан-байрам. Эту традицию ввел Наиль Сулейманов, основатель и руководитель холдинга «Тулпар», в состав которого вошел рынок.

– В те годы для нас такое празднование этого священного праздника было в новинку, – признается председатель общественного совета предпринимателей рынка Наиль Шакиров. – Тяжелое было время, только начали наводить порядок, огромными усилиями удалось избавиться от криминального гнета. Многие просто не верили, что когда-то придет время для цивилизованной торговли. Наверное, только безграничная вера Наиля Наруллиновича Сулейманова в будущее нашего торгового комплекса поддерживала и сплачивала нас тогда. И Курбан-байрам был своего рода посылом для нас, для наших покупателей, для жителей города – Всевышний не оставит нас без поддержки, нужно научиться верить – в себя, в свои силы. Не случайно слово «курбан» означает – «быть ближе». И сегодня в пятнадцатый раз



я вспоминаю те далекие годы и, видя, как изменилось все вокруг, радуюсь за своих коллег...

Огромные казаны с угощением парили, распространяя вокруг дивный аромат плова, на который ушли десятки килограммов свежего мяса, риса и овощей с восточными приправами. Это действо оказалось в новинку для гостей города.

– Я впервые на этом рынке, хотя в Челнах бываю часто, – признается Татьяна Глушкова из Костромы. – Меня просто восхитила эта традиция. Нам иногда пытаются навязать мысли об агрессивности ислама, но тут я вижу, как этот праздник объединяет людей, сколько радости, веселья, удовольствия можно получить, не разделяя друг друга по конфессиям, узнавая мусульман ближе...

Не случайно и президент холдинга Наиль Сулейманов, открывая праздничное мероприятие, говорил именно об этом. «Праздник в нашем обществе имеет важное значение, – отметил он. – Курбан-байрам – это дни единения и взаимопомощи. Эти дни дают возможность отдохнуть от будней, перевести дыхание, чтобы с новыми силами взяться за претворение в жизнь своих планов...».

Вячеслав ЗАГИТОВ,
«Бизнес Время»

**БИЗНЕС
ВРЕМЯ**

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

biznesrt.ru

Газета включена
во всероссийскую
систему «Медиалогия»

Свидетельство
о регистрации
П/И №ТУ 16-00578
от 10.06.2011, выдано
Роскомнадзором по РТ.

Главный редактор
Гадельшина
Гамира Габдулловна.
gamira@bk.ru
тел. 8 (917) 396-78-81
Директор Загитов
Вячеслав Камильевич.

Адрес редакции:
420107, Казань,
ул. Петербургская, 25В.

Реклама в газете:
Ахметов Ирек Ахметович
8-917-228-42-54

Телефоны для справок:
8 (843) 274-92-47,
8-917-910-69-38.
Для писем:
biznesrt@list.ru

Учредитель:
ЗАО «Холдинговая
компания «Тулпар».

Издатель:
Издательский дом
Маковского,
420066, Казань,
ул. Чистопольская, 5.
Дизайн, верстка,
корректур: **Издательский
дом Маковского.**
makovski.ru

**Отпечатано в типографии
филиала ОАО «Татмедиа»**
«ПИК «Идел-Пресс» Казань,
ул. Декабристов, 2,
Тираж 15 000 экз.
Заказ №49913.

Подписано в печать:
по графику – 16.00,
фактически – 16.00.
Дата выхода номера:
24.10.13.

Цена договорная.

**Распространяется
по организациям и пред-
приятиям Республики
Татарстан.**

Нас читают в админи-
страциях муниципальных
районов, бизнес-центрах
республики, во всех залах
аэропорта «Казань».

16+

КОРОТКО
О РАЗНОМ

■ Президент Татарстана Рустам Минниханов с 19 до 27 октября находится в краткосрочном отпуске.

Исполняющим его обязанности в соответствии со статьей 98 Конституции Республики Татарстан назначен премьер-министр Татарстана Ильдар Халиков.

■ Татарстан подписал соглашение с 6 регионами по вопросу реализации проекта «Великий шелковый путь».

Дагестан, Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Алтайский и Ставропольский край, Астраханская область будут вместе реализовывать межрегиональный культурно-познавательный туристический проект «Великий шелковый путь», воссоздавая маршруты древнего пути, сообщает пресс-служба минмолодежи РТ.

■ Начато строительство нового здания Арбитражного суда Татарстана.

Сейчас арбитраж размещается в 5 разных зданиях по Казани, заседания проходят в кабинетах судей. Новое семиэтажное здание расположится на ул. Ново-Песочной, рассчитано оно на 85 судей. Площадь составит 15 тыс. кв. м. Средства на строительство – 1,7 млрд. рублей – будут выделены из бюджета РФ по федеральной целевой программе.

■ Республика по объему задолженности обогнала Москву и Московскую область.

Самая большая просроченная задолженность по зарплате у Хабаровского края – 218,6 млн. руб., или 7,1 %. На 4-м месте – Республика Татарстан (138,1 млн. руб., или 4,5%). По данным Татстата, сумма задолженности растет в связи с отсутствием у предприятий и организаций собственных средств. Сумма долга шести крупнейших предприятий РТ достигает 100 млн. рублей.

■ Лидерами по количеству безналичных платежей в Казани стали продуктовые супермаркеты, на которые приходится 30,1% от всех покупок по картам.

Средний чек в продуктовых магазинах Казани составил 2152 рубля, тогда как жители Уфы тратят в 2,5 раза меньше. По количеству покупок, совершенных по картам самыми популярными в Казани стали сети супермаркетов «Бахетле», «Пятерочка» и «Карусель». В пятерку лидеров также вошли гипермаркеты «Ашан» и «Метро Кэш энд Керри», подсчитали специалисты Банка24.ру.

■ В Казани на площади Свободы доцент КФУ Искандер Ясавеев провел акт протеста против решения по делу Эльвиры Дмитриевой.

В течение получаса, зажав рот руками, он простоял на тротуаре без плакатов, лозунгов и речей. Молчаливый пикет сам доцент КФУ объяснил своим желанием привлечь внимание общественности к решению суда по делу Дмитриевой: «Приговор суда по отношению к Эле просто абсурден, и сама сегодняшняя акция – это некая инсталляция абсурда». В такой же молчаливой акции помимо самого Ясавеева приняли участие еще два человека.

ДОМОЙ – С ЗОЛОТОМ

С тремя золотыми медалями фермеры Татарстана вернулись с XV Российской агропромышленной выставки «Золотая осень-2013», которая проходила в Москве.

Золотой медали за активное участие в развитии малых форм хозяйствования Республики Татарстан удостоена сама Ассоциация фермеров и крестьянских подворий Татарстана. С «золотом» вернулся домой глава крестьянско-фермерского хозяйства Азнакаевского района Рус-

лан Хусаинов, победивший в номинации «За лучшую семейную животноводческую ферму». Такая же высокая награда вручена сельскохозяйственному потребительскому кооперативу «Ватан», которым руководит Замир Гимранов (Пестречинский район). Предприниматели победили в номинации по сбору молока от населения и организации его переработки.

Масштабность и разнообразие тематических разделов «Золотой осени» впечатляли: на площади 60 000 кв. м в четырех павильонах и на площадках ВВЦ выставались более 2500 предприятий и организаций из 26 стран мира.



Россия представлена 61 регионом. Выставку посетило около 500 тысяч человек. Главное аграрное событие страны освещали более четырехсот СМИ.

Деловая программа выставки была сформирована так, чтобы помочь специалистам отрасли, представителям агробизнеса и инвесторам оперативно получить широкий обзор агропромышленного рынка и тенденциях развития, найти технологические решения, являющиеся наиболее эффективными для производства

продукции для АПК, получить актуальную информацию по их применению на практике.

Главное мероприятие выставки в этом году было посвящено инвестициям – Международный инвестиционный агропромышленный форум «Инвестиции в АПК: роль государства и бизнеса». В форуме принимали участие министры сельского хозяйства России и Королевства Нидерланды.

Галина АМИРОВА,
«Бизнес Время»

А МАЛОМУ БИЗНЕСУ НЕ ЛЕГЧЕ

Только за 9 месяцев 2013 года в республике в рамках программы содействия занятости населения обучено 5819 безработных, 4303 человека получили психологическую поддержку, содействие в самозанятости оказано 678 безработным.

Эти цифры были озвучены на заседании Республиканской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, которая прошла в ТПП РТ с участием министра экономики РТ Мидхата Шагиахметова.

Кроме того, Минтруда РТ провело ряд дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда. Это и профподготовка женщин, находя-

щихся в отпуске по уходу за ребенком, и содействие безработным в переезде в другую местность для трудоустройства, и трудоустройство инвалидов.

Зампредседателя правления ТПП РТ Валерий Герасимов и генеральный директор Регионального объединения работодателей Алексей Пахомов говорили о том, что проблемы предпринимательства остаются прежними – это тарифы, налоговая политика и законодательство в этой области и т.д. Так как основная нагрузка лежит на предприятиях МСБ, то в соглашении необходимо предусмотреть на следующий год более широкий спектр вопросов, касающихся предприятий малого и среднего бизнеса.

Ирек АХМЕТОВ,
«Бизнес Время»

Правнук Генри Форда
дал старт новому кроссоверу

В особой экономической зоне «Алабуга» запустили производство нового кроссовера Ford Kuga. В торжественной церемонии участвовали правнук основателя компании Ford Уильям Форд и премьер-министр РТ Ильдар Халиков.



Выпуск машин Ford начался на заводе в Елабуге в прошлом году. В настоящее время предприятие производит модели Explorer, Kuga, Transit, S-MAX, Tourneo Custom и Galaxy. А вот продажи самого Ford Kuga в России увеличились в три раза за первые восемь месяцев 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и превысили отметку в 8000 единиц. В Елабуге производят версии с автоматической и механической коробкой передач. Модель выпускается с бензиновым двигателем 1,6 л и дизельным 2,0 л и обладает рядом инновационных технологий.

Например, системой открывания багажника без помощи рук (достаточно провести ногой под задним бампером), интеллектуальной системой полного привода и голосовым управлением.

– Я хотел бы сказать слова искренней благодарности всем работникам, которые участвовали в проекте. Мы всегда верим, что работники, которые работают в компании, являются единой частью семьи Форд. И залог успеха и нашего будущего – в ваших руках, – сказал потомок знаменитого автопроизводителя.

Антон СЕМЕЦКИЙ
«Бизнес Время»

ФАКТЫ И СОБЫТИЯ

КОГДА ДИАЛОГ НЕИЗБЕЖЕН

Событию, значение которого трудно переоценить в нынешних сложных для любого этноса условиях, накал которым диктуют и миграционные процессы, и несовершенство законодательства, и груз предыдущих ошибок в национальной политике страны, 24 октября дан старт в одном из крупнейших татарских сел страны – Урмаеве, что находится в Комсомольском районе соседней Чувашии.

Здесь начала работу Межрегиональная научно-практическая конференция «Национальное наследие» («Милли мирас»). Ее организаторы – Национально-культурная автономия татар и Духовное управление мусульман, Министерство культуры, по делам национальностей и архивного дела Чувашской Республики пригласили к разговору самый широкий круг общественности от ученых и духовных лидеров до учителей и руководителей сельских поселений близлежащих регионов.

Вопросы, которые обсуждаются на этом форуме, в первую оче-



редь, касаются просветительской тематики. Ученые, краеведы, педагоги, журналисты в течение этих двух дней будут говорить как об историческом наследии своего народа, так и о методологии изучения истории и культуры татарских сел и деревень, истории образования населенных пунктов, взаимодействии духовного и светского образования.

Проблемы, которые будут подняты на конференции, и пути их решения, по сути, можно скалькировать для любого этноса, проживающего на территории нашей многонациональной страны. Нынешняя ситуация, когда «нарывы» миграционной политики вдруг оказываются актуальными для тысяч далеко не коренных жителей мегаполисов, этот раз-

говор о путях сохранения своего национального «лица» в условиях глобализации становится более чем актуальным.

Как отметил идейный вдохновитель этого форума, председатель Совета НКАТ Чувашской Республики, заслуженный работник культуры ЧР и РТ Ферит Гибатдинов, к конференции приурочен и первый республиканский фестиваль татарского фольклора «МИРАС», который будет содействовать сохранению традиционной культуры татар и продемонстрирует многоликую самобытную народную культуру татарского народа.

– Мы нацелены на то, что конференция внесет свой вклад не только в укрепление национального татарского самосознания, просветительско-образовательного процесса, но и в повышение взаимопонимания, дружбы и уважения народов, составляющих Российскую Федерацию. Во все времена только диалог был решением возникающих проблем, – сказал Ферит Гибатдинов.

Гамира ГАДЕЛЬШИНА,
«Бизнес Время»

Чиновники останутся без роскошных покупок

Министерство экономического развития России разработало законопроект о «Федеральной контрактной системе», который с 1 января 2014 года заменит действующий закон о размещении государственных (муниципальных) заказов. Появится и новая Единая информационная система, в которой любой желающий сможет узнать практически все о государственных закупках.

Еще в сентябре глава ФАС Игорь Артемьев высказывался за перенос введения Федеральной контрактной системы (ФКС) на один год до 2015. Свое мнение он обосновал тем, что правительство может не успеть принять все необходимые подзаконные акты – их более 50. Но Владимир Путин поставил задачу жестко – закон должен вступить в силу в обозначенные сроки.

Закон 94-ФЗ, который действует сейчас, регламентирует только этап размещения госзаказа. Все усилия по экономии с помощью этого документа сходят на нет из-за высокого уровня коррупции и плохого исполнения контрактов поставщиками, выигравшими заказ по демпинговой цене.

А вот новый закон о ФКС будет касаться также таких вопросов, как планирование, мониторинг, контроль и аудит в сфере закупок. Главным же нововведением является этап планирования. Если по нынешнему закону закупки ведутся хаотично и остается возможность предупредить «свои» компании о предстоящих конкурсах до их официального объявления, то ФКС подразумевает, что госучреждения должны планировать свои расходы заранее. Предприниматели теперь смогут согласовать собственную деятельность с планами по объявлению госзаказов задолго до их размещения.

Правда, министр экономического развития Алексей Улюкаев не спешит радовать предпринимателей: ЕИС появится не раньше 2015 года. При этом только до конца ноября должна быть разработана и принята концепция технического задания. До вступления ее в силу, пользоваться можно будет все тем же старым официальным сайтом закупок.

Не менее 15% от совокупного годового объема закупок должны будут совершаться у субъектов малого бизнеса или у социально-ориентированных некоммерческих организаций. Максимальная стоимость контрактов по таким закупкам не должна превышать 20 млн. рублей. А вот все закупки стоимостью более 1 млрд. рублей должны будут в обязательном порядке проходить предварительные общественные слушания.

Одним из нововведений ФКС также станет ограничение на закупки товаров или услуг иностранного происхождения. Это не значит, что чиновники и депутаты откажутся от дорогих иномарок и айпадов. Просто заказчик теперь по собственному желанию может отказать в конкурсной документации иностранным подрядчикам или товарам. Хотя откровенные предметы роскоши чиновники теперь все же не смогут купить.

Дмитрий ТОЛБАРОВ,
«Бизнес Время»

СНОВА БУДУТ «КОШМАРИТЬ БИЗНЕС»?



Владимир Путин предлагает вернуть следователям право самостоятельно начинать расследование налоговых дел.

Президент внес в Госдуму проект соответствующих поправок в УПК, причем эта инициатива стала полной неожиданностью для Минэкономразвития и Минфина, пишут «Ведомости». Сейчас силовики не могут возбуждать налоговые дела без контроля налоговой инспекции. Принятые в 2011 году поправки должны были снизить давление на бизнес и уменьшить поток заказных дел. Но на практике изменения стали одной из причин низкой эффективности раскрытия налоговых

дел. Появились и структурные проблемы – расследование налоговых дел передали из МВД в Следственный комитет, но многие сотрудники МВД отказались переводиться; ведомство стало терять кадры, эффективность следствия упала.

Однако несмотря на все доводы «за» деловой мир в панике – новые меры могут серьезно ударить по стабильности бизнеса и инвестиционному климату. Опасаются, что придется снова вспомнить выражение «кошмарить бизнес»: уголовные дела нередко используются для отъема бизнеса, а рейдеры получают удобный инструмент для своих атак.

Дмитрий ШУХОВ,
«Бизнес Время»

НАЛОГОВЫЕ ВЕСТИ

■ **Налоговая служба обязана возвращать деньги.**

Право организации на проценты, начисленные на сумму излишне взысканного налога, не зависит от формы его возмещения: возврат или зачет. Об этом сказано в постановлении ФАС Северо-Западного округа от 22 августа 2013 года по делу №А42-6685/2012.

■ **С 2014 года предельная база страховых взносов составит 624 тыс. рублей.**

Проект постановления Правительства с соответствующими изменениями опубликован 8 октября на едином портале раскрытия информации. С сумм годового дохода работника менее предельной величины базы страховые взносы уплачиваются по ставке 30% (22% – в ПФР, 2,9% – в ФСС и 5,1% – в ФФОМС). Подать в Фонд соцстраха заявление на скидку компаниям нужно до 1 ноября.

■ **Со стоимости поездки на праздничный корпоратив нужно удержать НДФЛ.**

Суммы возмещения работнику расходов, связанных с поездкой на торжественное мероприятие компании, являются доходом в натуральной форме и облагаются НДФЛ. Такой вывод содержится в письме Минфина России от 20.09.13 №03-04-06/39113.

■ **Как оприходовать субботнюю наличную выручку.**

Приходовать и отражать ее в кассовой книге только в понедельник утром, если магазин работает по субботам, а у бухгалтерии это выходной день, можно. Но есть смысл оформить приказ на этот счет и зафиксировать в нем правило о том, что субботнюю выручку компания приходуется в понедельник.

■ **Лимит расчетов наличными с участием физлиц может составить 600 тыс. рублей.**

Минфин обнародовал новый проект федерального закона, устанавливающего ограничение на расчеты наличными деньгами с участием граждан. Планируется, что с 1 января 2014 года лимит наличных расчетов составит 600 тыс. рублей, а с 1 января 2016 года – 300 тыс. рублей. Такое изменение предлагается внести в пункт 1 статьи 861 ГК РФ.

■ **Штрафов за грубое нарушение правил бухучета не будет.**

Компании освободят от ответственности за нарушения ведения бухучета, если ошибки в отчетности будут исправлены до ее утверждения, а также если будет вовремя сдана уточненка и уплачены все недостающие суммы. Законопроект №225238-6 с такими поправками в статью 15.11 КоАП РФ принят Госдумой 8 октября.

■ **Детские пособия вырастут в 2014 году.**

В будущем году размер всех детских пособий, а также материнского капитала вырастет на 5 процентов. Индексация предусмотрена проектом закона о федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. Документ уже находится на рассмотрении Госдумы.

Опыт Чили – на почву Татарстана

Конгресс Всемирного Союза оптовых рынков проходит в эти дни в Сантьяго

В составе российской делегации – президент Союза рынков Татарстана, заместитель генерального директора Союза рынков России Наиль Сулейманов.

– Конгресс собрался в двадцать восьмой раз, – отметил он в телефонном разговоре с нашим корреспондентом. – У нас крайне насыщенная программа, которая дает уникальную возможность для обсуждения актуальных вопросов и тенденций, с которыми по всему миру сталкиваются не только оптовые и розничные рынки, но весь сектор рынка и распределения продовольствия, а также отдельные отрасли промышленности. Изначальная цель нынешнего осеннего форума состоит в распространении и расширении знаний о глобальном секторе продовольственного рынка, в укреплении диалога, сотрудничества и дружеских отношений между участниками из разных уголков земного шара. Организаторы выбрали темы, которые оказались интересны всем участникам, ведь делегаты могут столкнуться с теми изменениями в сбыте продуктов питания, которые еще их не коснулись, но могут стать актуальными в самое ближайшее время.

Событием национального значения назвал это мероприятие президент оргкомитета 28-й Конгресса WUWM Гонсало Браво Балтра, отметивший, что «частью миссии форума является содействие деятельности тысяч малых и средних предпринимателей в национальном сельском хозяйстве. Помогая им в контактах с другими малыми и средними предприятиями, связывая в единую цепочку распределения, которая позволяет удовлетворять потребности подавляющего большинства населения нашей страны, мы создаем условия для



свободной конкуренции, поддерживающей разумное ценообразование и обеспечение тех преимуществ, которые в результате выгодны и для конечного потребителя продукции».

– На опыте чилийских коллег я убедился в том, что развитие такого действенного, разумного, а главное, не обремененного чиновничьей опекой опыта позволяет сделать продукты потребления более чем доступными, – подчеркивает Наиль Сулейманов. – Крайне интересно создание альянсов с производителями и потребителями. Как результат, «пищевая цепочка» не бьет по карману и снижаются коммерческие расходы от прохождения продукта с самого начала его производства до конечного пункта его назначения.

Экскурсионная программа конгресса была выстроена таким образом, что участники форума смогли познакомиться и со знаменитыми рынками Чили. В частности, таким популярным, как Lo Valledor. Это основной оптовый

рынок страны, расположенный в Сантьяго. Здесь продается около 90% от объема плодоовощной продукции столичного региона. Рынок, начавший свою работу в 1968 году, занимает площадь в 29 га, на которых стоят 1500 магазинов. Подсчитано, что рынок ежедневно посещают более 30 000 человек и 5000 транспортных средств покупателей. Сделки заключаются без третьих лиц, непосредственно между продавцом и покупателем, большинство из которых являются фермерами или торговцами.

Выступления хозяев нынешней площадки конгресса, среди которых были министр сельского хозяйства Чили Луис Майоль Бушон, который имеет большой опыт работы в сельском хозяйстве, а также в винной промышленности, исполнительный секретарь Агентства гигиены и качества пищевых продуктов (ACHIPIA) Нури Грас с ее опытом в пищевой промышленности, а также в химической метрологии

чилийской Комиссии по ядерной энергетике (CCHEN), президент Ассоциации экспортеров Чили Роберто Фантуззи продемонстрировали такую яркую картину динамичного развития товарных взаимоотношений, что она просто в корне изменила представление о самой стране.

Крайне интересным показался нашим делегатам опыт создания уникального ведомства – Национального института сельскохозяйственного развития (INDAP), учрежденного министерством сельского хозяйства для укрепления и консолидации мелких фермеров в качестве ключевого сегмента развития сельского хозяйства страны.

– Директор этого института Рикардо Аризтия де Кастро не только подробно рассказало о деятельности своего учреждения, но и поделился перспективными планами, пригласив нас к сотрудничеству, – отметил президент Союза рынков РТ Наиль Сулейманов. – И мы готовы стать своего рода связующим зве-



ном в налаживании таких контактов. Ведь точно так же несколько лет назад мы рассказали в России и Татарстане об опыте испанской Меркабарны, предлагали свои варианты аналогичного логистического центра, где был бы учтен мировой опыт, с которым мы, профессионалы этой сферы, знакомы не понаслышке. Радует, что наши чиновники приняли к сведению те материалы, которыми мы щедро поделились с ними. Думаю, что и на нынешнем чилийском конгрессе мы сможем почерпнуть новый зарубежный опыт, который можно будет использовать во благо нашей республики.

Более подробно о 28 Конгрессе Всемирного Союза оптовых рынков – в интервью президента Союза рынков Татарстана, заместителя генерального директора Союза рынков России Наиля Сулейманова в следующем номере нашей газеты.

Гамира ГАДЕЛЬШИНА,
«Бизнес Время»

БУКВЫ

Больше смысла.

Приходится ли журналистам ради оперативности и в силу высокого ритма современной жизни жертвовать качеством материала, его оригинальностью и глубиной? Что позволяет быстро и оперативно искать качественную и проверенную информацию? Какова зарплата журналистов и их реальная стоимость на рынке туда? Финансируется ли она за счет дохода от рекламы или от государства? Что нас ожидает с приходом новых интернет-технологий и новых медиа? На эти и другие вопросы 2 и 3 ноября в казанском коворкинге WorkBox ответят эксперты журналистики Республики Татарстан и России в рамках Первого образовательного медиа-форума «БУКВЫ», официальным информационным партнером которого выступает республиканская деловая газета «Бизнес Время».



УЧИМСЯ СЛАГАТЬ

Среди приглашенных спикеров Первого образовательного медиа-форума «БУКВЫ» – заместитель директора Филиала ФГУП ВГТРК ГТРК Татарстан Лилия Галимова, заслуженный работник печати и массовых коммуникаций Республики Татарстан Зуфар Давлетшин, главный редактор портала tatcenter Руслан Серазетдинов, главный редактор спортивной дирекции телеканала ТНВ Татарстан Айрат Шамилов, корреспондент Бизнес-онлайн Александр Шагулин, главный редактор портала Filister Алексей Сорокин.

Форум проходит при поддержке Союзов журналистов России и Республики Татарстан.

Основная цель форума – анализ роли и положения местных, региональных и российских журналистов в динамично меняющемся информационном пространстве, обозначение проблем и обсуждение вариантов их решения.

Медиа-форум разделен на две части. Первая – для студентов и начинающих журналистов, когда

в доверительной и непринужденной атмосфере будут обсуждаться наиболее проблемные и актуальные вопросы в современной журналистике, публицистике, новых медиа. Ожидаются выступления ведущих журналистов, блогеров, редакторов и директоров республиканских СМИ о тенденциях и актуальных проблемах отрасли. Определена и тема круглого стола – «Печатные СМИ и интернет-порталы: за кем будущее?». Кроме того, планируется подведение итогов конкурса на заданную тему среди начинающих журналистов. По результатам конкурса лауреатам будет предоставлена возможность пройти стажировку в одной из компаний-партнеров форума.

Второй день предназначен для профессионалов. Он запомнится тем, кто в журналистике не первый год и стремится быть в ногу со временем, кого интересуют последние разработки в медиатехнологиях и новые форматы современной журналистики. В качестве спикеров выступят

известные московские медиаличности, журналисты и блогеры.

Участники второго дня окажутся в центре важного события – дебатов, в которых смогут поучаствовать. Речь пойдет о тенденциях развития рынка печатных изданий, взаимоотношения власти и СМИ, современной качественной газете и ее содержанию в эпоху развития цифровых медиа. Будут рассмотрены такие актуальные вопросы, как влияние новых медиа на развитие печатных изданий, привлечение рекламодателей качественным контентом. В программе запланированы прямые трансляции, инсталляции, выступления музыкальных коллективов и многое другое.

Подробности на сайте
wordskazan.ru.
Страница Вконтакте
<http://vk.com/wordskazan>
Лейсан ИБРАГИМОВА,
тел. 8-952-031-0535
Ltlgatovna@mail.ru

РЕПОРТАЖ

Прокурор РТ Ильдус Нафиков:

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – АКТИВНАЯ ЧАСТЬ ОБЩЕСТВА, НО СЕГОДНЯ – САМАЯ НЕЗАЩИЩЕННАЯ...»

Только чиновники заговора о поддержке бизнеса, бизнес вздрагивает. Завода власть имущих оборачивается для предпринимателей очередным ударом.

Вспомним хотя бы печально известный федеральный закон 271-ФЗ «О розничных рынках...». Вроде бы озаботились наши «слуги народа» состоянием дел на рынках. Результат: невосполнимый урон нанесен традиционной рыночной торговле, которую решили загнать в капитальные здания, исчезли сотни рынков, тысячи предпринимателей остались без работы... Запечалились чиновники будущей пенсией предпринимателей, и подскочили страховые взносы, предприниматели стали просто сворачивать бизнес. Кто ушел на биржу труда, а кто – вернулся в «тень».

«Не надо помогать нам, одного просим – только не мешайте», – эта присказка давно уже стала девизом всех предпринимателей. При этом мы не говорим о крупном бизнесе, тут совершенно иной расклад. Самые незащищенные у нас – малое и индивидуальное предпринимательство. Вот уж кому достается по полной программе.

«Как вы считаете, создана ли в нашей республике надежная система защиты бизнеса от незаконных посягательств?». Этот вопрос корреспондента газеты «Бизнес Время» был фактически завершающим на первой масштабной встрече нового прокурора Татарстана Ильдуса Нафикова с представителями деловой среды республики, которая прошла в конгресс-зале Торгово-промышленной палаты РТ.

Прокурор был откровенен:

«Правоохранительные органы – контролирующие, и у них тоже свои показатели». Вот только зачастую эти проверяющие ныряют там, где легче, не слишком глубоко. Поймают рыбку, как правило, самую мелкую, малый бизнес, который меньше всего защищен...».

«Если я скажу, что эта система полностью сформирована, то обману вас. К сожалению, ее еще надо дорабатывать. Но самое главное, сегодня и у президента, и у премьер-министра республики есть понимание необходимости планомерной работы в этом направлении. Предприниматели – активная, мыслящая категория, но сегодня она – самая незащищенная. Главное – не мешать работать, а второе – жестко следить за соблюдением «правил игры», чтобы не было неравенства и среди самих предпринимателей...».

Такой разговор – лицом к лицу – явно пришелся ко времени. Подозревает ли власть, насколько сложна сегодня ситуация в бизнесе республики? Болевые точки были обозначены с первых же минут в выступлении президента ТПП РТ Шамиля Агеева, известного своей прямоотой, зачастую нелестной для чиновников. Вот и се-



годня Шамиль Рахимович, особенно не церемонясь, высказал наблевшее: почему проверяющие так активизируются перед праздниками, причем вполне могут, если пожелают, довести любую проверку до абсурда? Или же просто парадоксальная ситуация, когда естественные монополии, наплевав на указ президента России, поднимают тарифы и останавливаются в стремлении урвать свое на бизнесе не собираются.

– У нас много говорят о поддержке бизнеса. Но, к сожалению, эта поддержка на словах, – подчеркнул Шамиль Агеев, – везде жим идет на производство. Мы сравнили, как живет производитель в Канаде и России, – по всем позициям уступаем. Но при этом президент ТПП РТ не преминул заметить, что «у нас есть большой плюс – уполномоченный при Президенте РТ по защите прав предпринимателей. Это структура, которая создана при поддержке Путина... Солидный инструмент, но как им пользоваться?».

Тимур Нагуманов, уполномоченный при Президенте Татарстана по защите прав предпринимателей, тут же ответил на этот вопрос: «Сейчас уже есть абсолютная ясность, как использовать институт бизнес-омбудсмена. Налажен диалог со всеми представителями государственных структур, подписано соглашение о сотрудничестве с прокуратурой, идет работа как по системным вопросам, так и по конкретным обращениям».

– Очень показательный пример! – подметил он. – Мы здесь, в стенах нашего старейшего объединения предпринимателей, за одним столом: по одну сторону у нас – контролирующие органы, по другую – предприниматели. А мы посередине и должны их объединять... Если мы сможем наладить нормальный диалог, хороший контакт – без лишних эмоций, без лишних слов, – это будет залогом успеха.

Кстати, все отметили, что новый прокурор республики обратился к присутствующим со слов: «Коллеги...» И как с коллегами повел разговор о самой животрепещущей теме – проверках, которые устраивают предпринимателям. «Правоохранительные органы – контролирующие, и у них тоже свои показатели». Вот только зачастую эти проверяющие ныряют там, где легче, не слишком глубоко. Поймают рыбку, как правило, самую мелкую, малый бизнес, который меньше всего защищен...». Большой во-

таете, есть ли у прокуратуры возможность изменить его? – поинтересовался представитель союза Ирек Ахметов.

А председатель Ассоциации фермеров и крестьянских подворий РТ Камияр Байтемиров решил выяснить у прокурора, как он относится к нынешним принципам распределения финансов для села.

– Малые формы хозяйствования производят около 53% валовой сельхозпродукции республики, – сказал он. – Как вы считаете, сводная смета минсельхоза долж-

кнул он в беседе с нашим корреспондентом.

Прозвучали и предложения, вызвавшие явный интерес:

– Предлагаю на базе ТПП РТ или при прокуратуре создать экспертный совет, который проанализировал бы структуру затрат

«Не надо помогать нам, одного просим – только не мешайте», – эта присказка давно уже стала девизом всех предпринимателей.»

прос – коррупционная составляющая в отношениях с бизнесом.

– К примеру, как в сельском районе складываются коррупционные отношения? – заметил Ильдус Нафиков. – Есть предприниматель, у которого замечательные отношения с властью; он ногой открывает дверь в высокие кабинеты и проблемы решает на раз. А тем временем месяцами и годами лежат заявления от простых граждан, которые просят выделить дрова, или скот, или землю, или дать разрешение на строительство... Тут многое зависит от прокуратуры, и она постарается такие проблемы решать...

Прокурор остановился отдельно на Административном кодек-

на распределяться согласно эффективности или согласно произведенной валовой сельскохозяйственной продукции?

Главный фермер республики напомнил присутствующим о законе №435-ФЗ о внесении изменений в закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»: «Мы знаем, что в Татарстане проведена земельная реформа. Согласно нашим расчетам, если запустить приватизацию земли или начать заново и запустить первичный и вторичный рынок земли в Татарстане, то мы можем привлечь в агропромышленный комплекс до 96 млрд. рублей. Но, к сожалению, этого не происходит. Как вы считаете, этот закон будет работать в республике или нет?»

– Закон есть закон, и он должен исполняться. А насчет распределения средств я ответить не готов, – честно признался Ильдус Нафиков, – хотя распределение по эффективности всегда было предпочтительнее.

Присутствующим откровенность прокурора явно пришлась по душе. Разговор шел начистоту, чего и ждали предприниматели. Перед прокурором уже лежал лист с острыми темами, подготовленный бизнесменами. «Все вопросы будут тщательно изучены, а ответы мы готовы предоставить для публикации», – подчер-

производства в разных секторах экономики с тем, чтобы выявить те самые затраты, которые могут быть оптимизированы методами прокурорского надзора, – высказался директор по связям с госорганами и международными организациями компании «Дельта», депутат гордумы Казани Ильдус Янышев. – Убрать, например, у предприятия фирмы-присоски, аффилированные фирмы, которые экономически нецелесообразны. Тем не менее утяжеляют себестоимость и делают нас неконкурентоспособными...»

Гендиректор ООО «Неон-Арт» Алексей Мамаков предложил проанализировать статистику обращений предпринимателей в прокуратуру, чтобы понять, каких проблем больше и отчего они возникают. С таким подходом, по его убеждению, можно будет реально повлиять на предпринимательский климат в республике.

Не осталась в стороне и «Деловая Россия», представитель которой внес предложение создать «дорожную карту» для предпринимателей: как разрешать острые ситуации экономическим путем. Первый шаг к этому уже сделан.

Гамира ГАДЕЛЬШИНА,
«Бизнес Время»



ВТОРИЧКА: КАК НЕ ОБМАНУТЬСЯ...

В почте рубрики сошлись сразу несколько писем от наших читателей, в которых они просят обращаться и к такой актуальной тематике, как автомобильная, ведь бизнес нынче без собственных колес строить трудно. Начнем с азов. Каждый из нас хотя бы раз сталкивался с необходимостью зарегистрировать транспортное средство в ГИБДД, и, как правило, воспоминания об этом знаменательном дне остаются не самые лучшие. В этом выпуске мы объясняем новый порядок по регистрации автомобилей, которые были утверждены приказом главы МВД Российской Федерации от 7 августа 2013 года №605.



Ведущий рубрики «Наша консультация» — **Рустем ХУСАЕНОВ**, адвокат Центра судебной независимой оценки «Эталон».
Мы ждем ваших звонков! Тел. 8 (843) 239-05-02.

Можно отметить, что нововведения в целом упростили жизнь автомобилиста.

• Время на регистрацию автомобиля, сокращено с трех до одного часа. За это время сотрудники ГИБДД должны осмотреть

автомобиль, проверить предоставленные сведения и, в случае положительного решения, выдать документы и регистрационные знаки. При этом время ожидания на прием заявления не должно превышать 15 минут.

• Раньше автолюбитель сталкивался с проблемой обязательной регистрации своего автомобиля по месту прописки. Это заставляло, покупая автомашину в чужом городе, ехать с временными регистрационными знаками, без добровольной страховки КАСКО (без регистрации страховка автомобиля по КАСКО невозможна) по месту прописки, рискуя при этом своим автомобилем. Теперь, благодаря нововведению, зарегистрировать автомобиль можно будет в любом отделении ГИБДД любого региона, независимо от места регистрации автовладельца.

• Сейчас при регистрации автомобиля не по месту жительства владельца код города на номерных знаках будет соответствовать месту регистрации ТС, однако в базе данных автомобиль будет числиться по реальному месту жительства хозяина. При этом возможность зарегистрировать автомобиль в любом регионе не позволит недобросовестным автовладельцам уклониться от уплаты транспортного налога, поскольку платить налоги придется в том регионе, где собственник является резидентом.

• При продаже автотранспортного средства по новому рег-

ламенту автомашина не снимается с регистрационного учета, всего лишь меняются регистрационные данные о собственнике автомашины, и автовладельцу, решившему продать автомобиль, не потребуется обращаться в ГИБДД для снятия машины с учета. Оформление происходит следующим образом: при продаже автомашины заключается в свободной форме договор купли продажи, и покупатель в течение 10 суток должен обратиться с этим договором в ГИБДД для изменения регистрационных данных. Возможна также продажа автомашины и внесение изменений о собственнике автомобиля без договора купли продажи – для этого при регистрационных действиях в ГИБДД требуется присутствие как покупателя, так и продавца.

• Снятие автомашины с учета теперь возможно только для машин, которые списываются в утиль или выбывают из страны.

• При желании сохранить за собой так называемый «красивый» номер, перевесив его на новую автомашину, продавец должен еще до продажи обратиться в ГИБДД с заявлением о сохранении государственных регистрационных знаков и выдаче новых. И данные

номера сохраняются за собственником в течение полугода, а новая машина ставится на учет именно в том отделении ГИБДД, где хранились данные номера.

• Новые правила исключают возможность для мошенников заработать на ранее скрученных и «случайно» найденных номерных знаках. Собственникам автомашин теперь нет необходимости регистрировать машину заново, а достаточно получить дубликат номерного знака у региональной уполномоченной организации; на изготовление дубликата, как правило, уходит 20-30 минут.

Но есть и слабые стороны данного регламента, так никто не исключает риск, связанный с оплатой штрафов с камер прежним собственником, до внесения изменений в регистрационные данные покупателем. Никто не может гарантировать, что покупатель окажется законопослушным и переоформит автомашину на себя в течение десяти дней, или десять дней будет ездить, соблюдая скоростной режим.

На этом сегодня все. Желаю удачи на дорогах и жду новых вопросов...

Рустем ХУСАЕНОВ

УЧИСЬ ПРОДАВАТЬ

Сегодня нередко можно наблюдать ситуацию, когда только открывшиеся организации, либо проработавшие год-два, прекращают свое существование. В чем же причина этого? Давайте разберемся.

Прежде всего, когда ты только начинаешь свое дело, то чувствуешь небывалый прилив сил и вдохновения. У тебя появляются первые клиенты и некоторые из них даже становятся постоянными; ты получаешь, свои первые, заработанные собственным трудом и зависящие только от тебя доходы, твои здоровые амбиции говорят тебе, что именно такой самостоятельный и независимый заработок ты хотел все то время, пока корпел в офисе на работодателя и получал всего лишь оклад, ну иногда и премию, и понимал, что звезд с неба здесь ты все равно не ухватишь. Но когда проходит первая эйфория, вдруг с удивлением понимаешь, что у тебя появляются первые проблемы, как правильно решить которые в силу отсутствия опыта ведения бизнеса просто не знаешь. Но прекрасно понимаешь, что если ты не решишь их сейчас, твой бизнес может просто умереть. И что снова придется наниматься на работу, а это означает только одно – звезды с неба поманили и пропали. Куда же с этими проблемами идти?

Чаще всего, именно неумение решать первые появившиеся проблемы приводят к закрытию бизнеса. Конечно, есть достаточно много ситуаций, когда бизнесмен сам успешно преодолевает все

проблемы, но сколько это стоит в части нервов, энергии и денег?

Самая распространенная проблема в малом бизнесе – это нехватка клиентов, другими словами, простое неумение продавать. Сталкиваясь с этой проблемой, руководители просто опускают руки и не знают, что делать.

Как вариант нанимаются менеджеры по продажам. Если заглянуть на сайты, предлагающие вакансии от работодателей, можно увидеть, что огромное количество предлагаемых вакансий связано именно с продажами. Решает ли это проблему? Иногда да, когда к вам приходит именно тот менеджер, который сможет осуществить грамотные продажи, что, в конечном итоге, приведет к тому клиентопотоку, который будет держать ваш бизнес не только на плаву, но еще и принести вам прибыль. Увы, практика показывает, что в 85% случаев найти хорошего менеджера по продажам просто не удастся, а частая смена сотрудников в конечном итоге приведет не к росту числа клиентов, а к закрытию бизнеса. И даже найдя такого менеджера, вы всегда будете думать, а не уйдет ли он от меня, прихватив всю базу клиентов. И это, к сожалению, не редкость.

Что же делать? Ответ один: учиться продавать самому и обучать этому своих сотрудников, правильно выстраивать всю процедуру продаж, чтобы не зависеть от сотрудников. Вы можете обратиться, например, к другим бизнесменам, но вряд ли ваши конкуренты так легко расстанутся со своими секретами успешных продаж. Сотрудники смотрят на предпринимателя как на «буржуя», родственники не понимают – «что ты носишься со своим бизнесом, как с писаной торбой», и т.д.

Встает вопрос – куда идти? Разумеется, к бизнес-консультанту. Практика показывает, что затраты на консультанта очень быстро окупаются, и ваше предприятие начинает работать с прибылью. Вы уже не совершаете тех ошибок, что могли бы совершить, и работаете гораздо эффективнее.

И напоследок я хочу дать вам три рабочие фишки, которые гарантируют результат.

1. ФИШКА «ПОСОВЕТУЙТЕ»

К примеру, у вас есть довольный клиент, которому понравился ваш товар или услуга. Попросите его посоветовать вашу организацию своим знакомым и друзьям. Многие предприниматели просто боятся это делать и терпят на этом огромные убытки, а могли бы заработать кругленькую сумму. Каждый ваш клиент знает примерно еще 50 таких же, как он, и в среднем по вашей просьбе он посоветует вас еще трем таким же. И вот они – ваши новые клиенты.

2. ФИШКА «ЗАЧЕМ»

Объясните своим клиентам, почему им необходим именно ваш товар и чем он будет им полезен. Ведь если не брать в расчет хлеб и молоко, то все остальные вещи мы покупаем не с целью обладать. Мужчины покупают дорогие автомобили, чтобы показать всем свой социальный статус, а женщины тратят уйму денег на косметику, чтобы быть красивыми. Чем лучше вы ответите на вопрос «зачем», тем охотнее у вас приобретут товар.

3. ФИШКА «ГЛУПО НЕ КУПИТЬ»

У вас должно быть минимум одно предложение, от которого



просто невозможно отказаться. К вам приходит человек и, когда он видит это предложение, с вероятностью в 90% покупает это. К примеру, один мой клиент занимался продажей и обслуживанием кальянов. Когда он приходил в ресторан или кафе, то предлагал следующее: он брал на себя всю бумажную волокиту с оформлением лицензии и предоставлял ресторану свой калян с мастером, а взамен брал 50% от прибыли с кальянов. Другими словами он приходил в ресторан и говорил: «Ребята, хотите денег?».

Согласитесь, отказываться просто глупо. Если у вас тоже будет такое предложение, от которого сложно отказаться, то это точно в несколько раз поднимет вам продажи.

Внедряйте эти инструменты в свой бизнес, и вы увидите, как ваши прибыли растут на глазах. Пишите в редакцию «БВ», я готов ответить на ваши вопросы.

Эдуард ВАХИТОВ,
консультант в сфере
увеличения продаж,
специально для газеты
«Бизнес Время»

ЭТО ИНТЕРЕСНО

НИКОГДА, НИКОГДА НЕ ВСТРЕЧАЙТЕСЬ
С БИЗНЕСМЕНАМИ...

Эта замечательная публикация от лица женщины появилась Вконтакте. В ней автор резонно объясняет – почему в вопросах отношений или построения семьи большинству девушек лучше избегать людей, занимающихся бизнесом, и предпочесть им «простых романтиков, отважных летчиков и моряков».

Для девушек образ бизнесмена выглядит примерно так: успешный, при деньгах, щедрый, на хорошем автомобиле, мало работает, много отдыхает, все у него в жизни хорошо. Но... На деле все совершенно иначе. Вы столкнетесь со множеством сложностей и проблем, и множество раз пожалеете, что не выбрали себе другого мужчину. Так что запоминайте, а лучше записывайте.

БИЗНЕСМЕН – ЭТО НЕ ПРОФЕССИЯ

Для начала поймите, бизнесмен – это не профессия, это образ жизни и мышления. В чем здесь минус? Да очень просто. В том, что когда у человека есть профессия, какое-то одно занятие (музыкант, художник, инженер), он мыслит в едином векторе, от него примерно знаешь, чего можно ожидать. Бизнесмен же – это эдакий набор непонятно чего, он все время пробует, экспериментирует, он непредсказуем совершенно. И может быть в плане приятных подарков это еще и хорошо, но в плане всего остального для большинства девушек это будет большим стрессом.

Дальше характер. Не бывает бизнесменов с легким покладистым характером. У бизнесмена характер очень тяжелый, поведение требовательное, чаще всего бескомпромиссное. В бизнесе иначе никак. Тут нельзя давать слабину или позволять идти на компромиссы. Наивно думать, что в бизнесе человек – один, а дома – другой. Для бизнесмена не бывает выключателя «работа/дом»... И это следующая проблема...

ГРАФИК РАБОТЫ БИЗНЕСМЕНА

Бизнесмен ВСЕГДА работает! Даже когда он не работает, он работает. Даже когда он отдыхает, он работает. Даже когда он на свидании дарит вам цветочки и говорит приятные вещи, он работает. Бизнес – это непрерывный мозговой процесс. Бизнесмен не может отключиться от работы, как другие люди. Ему постоянно нужно все обдумывать, держать на контроле, просчитывать возможные ситуации. Более того, когда он находится вне работы, он анализирует все, что происходит вокруг, и пытается переложить это на свой бизнес. Бизнес для бизнесмена – это вирус, который нельзя вылечить.

У бизнесмена нет будних или выходных дней. Все дни для него



рабочие. Более того, для него нет понятия рано/поздно или утро/вечер. Есть понятие «удобное время для сделки/переговоров/бизнеса и т.п.». И если он посчитает, что для встречи удобно 3 ночи воскресенья, то он пойдет на эту встречу.

ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ БИЗНЕСМЕНА

Для бизнесмена главное в жизни – его бизнес. И это нужно понимать. Да, конечно, когда появляется жена и дети, тогда появляются иные ценности, но до этого момента – главное лишь бизнес. Да, по сути, и дети для него – некий бизнес. Отношения с девушкой для бизнесмена – это примерно как инвестиции в стартап. Очень рискованно, не факт, что получится, поэтому на ранних этапах мы готовы поставить высокую долю вероятности того, что бизнес (семья) не получится. Поэтому бизнесмен хоть и готов уделять время и внимание такому «проекту», но намного меньшее, чем основному своему делу/бизнесу.

Когда девушка думает, что у бизнесмена много денег, она скорее всего не предполагает, что большую часть из этих денег он никогда не потратит на шмотки, подарки и т.п. Даже если его заработная плата исчисляется миллионами, то он потратит лишь малую часть из этих денег на отдых и развлечения, большую часть он вернет в бизнес или инвестирует в иные проекты. Бизнесмен мыслит созидательно. Трата денег – это не созидание в его понятии. Так что когда вы видите шубу за 100 тысяч рублей и думаете о том, как красиво вы в ней будете смотреться, бизнесмен видит в этой шубе 2-4 зарплаты своего сотрудника или же упущенную выгоду от 15 и более процентов годовых с возможным увеличением капитализации бизнеса.

Вернемся к графику работы. Как я уже писал, для бизнесмена нет будней или выходных, для него каждый день рабочий. Поэтому бесполезно просить его

провести выходные с вами, если он решил поработать. Плюс бизнесмен старается мыслить вопросами эффективности. Поэтому он, скорее всего, решит, что куда выгоднее пару месяцев поработать вообще без выходных, а уж зато потом отдохнуть по полной программе 1-2 недельки в теплых странах. Поэтому привыкайте к такому графику. Но в любом случае не забывайте, что и на отдыхе он будет работать.

«ДЛЯ ТЕБЯ БИЗНЕС ВАЖНЕЕ МЕНЯ?»

Крайне редко бизнесмен отключается от процесса бизнеса. И я повторюсь, для бизнесмена его дело – это самое важное в жизни. И не пытайтесь провоцировать его вопросами вроде «Для тебя бизнес важнее меня?», если не хотите получить правдивый ответ. Он будет вроде бы рядом, но вы будете чувствовать себя одиноко.

ДРУЖБА ГЛАЗАМИ БИЗНЕСМЕНА

Бизнесмен крайне редко встречается со своими друзьями, если только не надо обсудить дела. Еще реже он готов встречаться с друзьями девушки. Потому что он мыслит эффективностью. Чтобы узнать, как дела, достаточно позвонить. Общаться с кем-то, не получая при этом ценной информации, которая в будущем может быть полезна, – это неэффективно. И он точно не будет каждую неделю кататься с вами к вашим родителям «навещать их», так как это что?! Правильно – неэффективно...

КОГДА БИЗНЕСМЕН НАЙДЕТ ПОКОЙ?

Бизнес – это всегда развитие. Любая цель является промежуточной, конечной цели нет. Поэтому бизнесмен никогда не утомится в своей страсти к бизнесу. А вот к вам, девушки, его страсть может легко угаснуть.

Бизнесмен любит развитие и разнообразие. В этом и кроется

основная проблема для создания семьи с бизнесменом. Вам будет крайне тяжело его удивлять, и вам постоянно придется совершенствоваться. И многие думают, что это легко. Возможно, но не на протяжении всей жизни.

ЧЕГО ОН ХОЧЕТ ОТ ВАС?

Не верьте бизнесмену, который хочет, чтобы рядом была просто красивая девушка и устраивала домашний уют. Ерунда! Нужен будет уют – наймет гувернантку, нужна будет еда – наймет повара. Ему нужно нечто большее... А что именно, порой и сам не знает, потому что он всегда в поиске.

И еще важно понимать. За бизнесменами охотятся огромное количество девушек – они эдакие «топ-модели», только среди мужчин. В мужчинах больше всего ценится ум и умение обеспечить семью и потомство, именно поэтому бизнесмены всегда находятся в центре женского внимания. И для того, чтобы не только завоевать его, но и удержать, нужно очень постараться. И да, я напомню, это нужно только вам; ему не нужно вас удерживать, для него основной целью является его бизнес, а не вы.

Девушки, я могу рассказать еще множество причин, по которым вам не стоит встречаться с бизнесменами, но тратить еще больше времени на эту запись, чем я потратил, для меня совершенно неэффективно.

Так что... Делайте выводы сами из того, что я уже вам рассказал.

Это был рассказ от лица мужчины. Теперь мне, наверное, стоит сказать, как все это выглядит с моей, то есть женской, колокольни. Про работу – это верно практически на все 100%. Он работает всегда! Я не могу сказать, что я замужем за супер-модным бизнесменом, но он все равно работает постоянно, потому что любит свою работу. Если бы у него сначала появилась работа, а не я, то меня, возможно, у него никогда бы не было.

«Когда бизнесмен на свидании дарит вам цветочки и говорит приятные вещи, он работает», – вот это чистая правда! Он работает всегда. Вскочить посреди ночи и побежать к компьютеру записывать свои идеи или искать что-то – это вполне обычная в нашей семье ситуация.

Он может работать в мой день рождения (как это было в прошлый раз) или оказаться в командировке на нашу годовщину свадьбы. Он может забыть купить подарок для меня заранее и притащить домой что-то, что купал себе, но тут, оказывается, праздник, и из ситуации нужно как-то выходить. Соответственно, подарки его друзьями и родным тоже покупаю я.

И вообще, у меня в семье не три ипостаси (мать, друг и любовница), как у любой другой женщины, а четыре – я еще и личный помощник, так как постоянно напоминаю о том, что нужно сделать, с кем у него встречи и что он вообще хотел сказать.

Я уже вполне могу читать семинары или курсы по продвижению интернет-проектов и контентной политике, потому что все новые идеи обкатываются на мне. Я играю роль тренировочной аудитории, перед которой высказываются новые мысли и идеи. Он может позвонить мне, когда я уехала с ребенком на море, и 20 минут рассказывать о том, что нового он узнал и что придумал, а под конец разговора сказать что-то вроде: «О, как круто! Я с тобой разговаривал, пока шел от банка до дома. Ты будто бы никуда и не уехала! Давай я тебе попозже тоже позвоню, когда буду идти на встречу?! Есть парочка интересных идей, который нужно отредактировать перед тем, как представлять клиенту...».

Напоследок мне хотелось бы сказать, что если вы решили выйти замуж за бизнесмена, главной вашей соперницей будет не какая-нибудь коллега, а работа. Да, она родимая. И для того, чтобы всегда оставаться для своего мужа интересной, вам нужно будет забыть об отдыхе и догонять его, учиться, учиться, постоянно учиться и никогда не останавливаться. Вы теперь в одной упряжке и вам нужно смотреть в одну сторону. Это не значит, что теперь нет никакого «я», а есть только «мы». Но теперь ваше «я» должно весить гораздо больше, чем раньше.

Это соревнование, детка, и если расслабишься, останешься далеко позади. И это очень-очень-очень интересно. Если у вас будут общие интересы, вам никогда не будет скучно. И да, вас всегда будет трое – вы, он и его работа. Но теперь эта работа будет еще и вашей. ;-)

PS. От себя добавлю – все правда. Но это еще и опасная и вредная для здоровья профессия. И портит характер, если он у вас есть...

Игорь ЦЕСЕЛЬСКИЙ,
советник в БалТПП РФ

«КУРБАН» ОЗНАЧАЕТ «БЫТЬ БЛИЖЕ»

Вот уже пятнадцать лет на самом популярном рынке не только автограда, но и региона, – Автозаводском – покупатели и продавцы вместе отмечают Курбан-байрам. Эту традицию ввел Наиль Сулейманов, основатель и руководитель холдинга «Тулпар», в состав которого вошел рынок.

– В те годы для нас такое празднование этого священного праздника было в новинку, – признается председатель общественного совета предпринимателей рынка Наиль Шакиров. – Тяжелое было время, только начали наводить порядок, огромными усилиями удалось избавиться от криминального гнета. Многие просто не верили, что когда-то придет время для цивилизованной торговли. Наверное, только безграничная вера Наиля Наруллиновича Сулейманова в будущее нашего торгового комплекса поддерживала и сплачивала нас тогда. И Курбан-байрам был своего рода посылом для нас, для наших покупателей, для жителей города – Всевышний не оставит нас без поддержки, нужно научиться верить – в себя, в свои силы. Не случайно слово «курбан» означает – «быть ближе». И сегодня в пятнадцатый раз



я вспоминаю те далекие годы и, видя, как изменилось все вокруг, радуюсь за своих коллег...

Огромные казаны с угощением парили, распространяя вокруг дивный аромат плова, на который ушли десятки килограммов свежего мяса, риса и овощей с восточными приправами. Это действо оказалось в новинку для гостей города.

– Я впервые на этом рынке, хотя в Челнах бываю часто, – признается Татьяна Глушкова из Костромы. – Меня просто восхитила эта традиция. Нам иногда пытаются навязать мысли об агрессивности ислама, но тут я вижу, как этот праздник объединяет людей, сколько радости, веселья, удовольствия можно получить, не разделяя друг друга по конфессиям, узнавая мусульман ближе...

Не случайно и президент холдинга Наиль Сулейманов, открывая праздничное мероприятие, говорил именно об этом. «Праздник в нашем обществе имеет важное значение, – отметил он. – Курбан-байрам – это дни единения и взаимопомощи. Эти дни дают возможность отдохнуть от будней, перевести дыхание, чтобы с новыми силами взяться за претворение в жизнь своих планов...».

Вячеслав ЗАГИТОВ,
«Бизнес Время»

БИЗНЕС ВРЕМЯ

РЕСПУБЛИКАНСКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

biznesrt.ru

Газета включена
во всероссийскую
систему «Медиалогия»

Свидетельство
о регистрации
П/И №ТУ 16-00578
от 10.06.2011, выдано
Роскомнадзором по РТ.

Главный редактор
Гадельшина
Гамира Габдулловна.
gamira@bk.ru
тел. 8 (917) 396-78-81
Директор Загитов
Вячеслав Камильевич.

Адрес редакции:
420107, Казань,
ул. Петербургская, 25В.

Реклама в газете:
Ахметов Ирек Ахметович
8-917-228-42-54

Телефоны для справок:
8 (843) 274-92-47,
8-917-910-69-38.
Для писем:
biznesrt@list.ru

Учредитель:
ЗАО «Холдинговая
компания «Тулпар».

Издатель:
Издательский дом
Маковского,
420066, Казань,
ул. Чистопольская, 5.
Дизайн, верстка,
корректура: **Издательский
дом Маковского.**
makovski.ru

**Отпечатано в типографии
филиала ОАО «Татмедиа»**
«ПИК «Идел-Пресс» Казань,
ул. Декабристов, 2,
Тираж 15 000 экз.
Заказ №49913.

Подписано в печать:
по графику – 16.00,
фактически – 16.00.
Дата выхода номера:
24.10.13.

Цена договорная.

**Распространяется
по организациям и пред-
приятиям Республики
Татарстан.**

Нас читают в админи-
страциях муниципальных
районов, бизнес-центрах
республики, во всех залах
аэропорта «Казань».

16+