



НА ПУТИ К «СИТИ»

Грядущая Универсиада, как и планировали «сверху», внесет серьезные изменения в ландшафт Казани.

СТР. 7

№4 (8) октябрь 2012 года

БИЗНЕС ВРЕМЯ

ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РЕСПУБЛИКИ

Союз рынков РТ:
ЗАО ХОЛДИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ
«ТУЛПАР»

Рынок – яркий срез всех отношений в обществе. Рынок – это государство в государстве со своими правилами, традициями, особенностями и, разумеется, обязанностями.

СТР. 10-11

...ЧТОБЫ ВЛАСТЬ НАС УСЛЫШАЛА!



СТР. 4-5



ПЕРЛОДРОМ

«Мы должны любить родину и постоянно играть на том плохом, что есть в народе. Такова участь оппозиции».

ВЛАДИМИР ЖИРИНОВСКИЙ,
лидер ЛДПР

ЦИТАТА ДНЯ

«Мы завтра в ВТО. Россия – этот гигант – туда бабахнулась. Вы что, хотите сказать, что мы отгородимся? Нет! Мы сами там уже одной ногой!».

АЛЕКСАНДР ЛУКАШЕНКО,
Президент Республики Беларусь



ПЕРВАЯ ПОБЕДА НАШЕЙ ГАЗЕТЫ

Второе место во Всероссийском профессиональном журналистском конкурсе в номинации «Экономика» получила статья «Тура обетованная» (автор – Гамира Гадельшина).

Конкурс проводится в особом формате: материалы предоставляются в электронном виде, работы оценивает жюри, в состав которого помимо экспертов, входят также и сами журналисты. Конкурсные материалы рассылаются по редакциям в «чистом виде» («безымянными», т.е. без указания авторства, наименования издания) и уже там, внутри журналистского сообщества, идет обсуждение работ, выставляются баллы. Таким образом, итогом конкурса является признание мастерства лауреатов журналистским сообществом. При этом конкурс является своеобразной школой повышения профессионального мастерства журналистов.

И СЛОВО НАШЕ ОТЗОВЕТСЯ

«Бизнес Время» – одно из самых молодых изданий на медийном поле республики, но уже определился круг верных читателей, которые с нетерпением ждут каждый его номер.

В своих материалах мы стараемся поднимать вопросы, актуальные для потребительского рынка Татарстана, но выясняется, что эти статьи интересны не только нашим землякам. Как показывает почта редакции, благодаря интернету, газета уже перешагнула границы республики. Свежий номер «БВ» ждут в Ростове-на-Дону, Краснодаре, Уфе, Тольятти, Улан-Уде и других городах нашей большой страны.

Своего рода признанием для нас стало и включение во всероссийскую систему «Медиалогия». Это – разработчик первой в России автоматической системы мониторинга и анализа СМИ в режиме реального времени. С Медиалогией работают все пресс-службы публичных коммерческих организаций и государственных учреждений. Эксперты системы, оценив нашу газету, пришли к выводу, что с нами стоит сотрудничать. Теперь материалы «Бизнес Времени» будут регулярно попадать в популярную аналитическую базу, что опять-таки повышает ответственность за каждую нашу публикацию.

Соб. инф.

Утверждены плакаты ЧМ-2018

Представители Международной федерации футбольных ассоциаций (ФИФА) разрешили представить плакаты ЧМ-2018 на год раньше положенных сроков.

Таким образом, одиннадцать выбранных городов – Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи, Казань, Нижний Новгород, Самара, Ростов-на-Дону, Калининград, Волгоград, Саранск и Москва получили возможность уже за шесть лет до старта турнира использовать плакаты на всех официальных мероприятиях, передает ИТАР-ТАСС.

Плакаты подчеркивают индивидуальные особенности городов и отражают их связь с предстоящим турниром, сообщает официальный сайт Чемпионата мира-2018. Они стали маркетинговым инструментом для повышения интереса к ЧМ, «создания праздничной атмосферы вокруг предстоящих соревнований и формирования ожиданий общественности в отношении будущих мероприятий».

Отметим, что матчи чемпионата мира в Казани пройдут на новом стадионе, который возводят к Летней Универсиаде-2013.

Вячеслав ЗАГИТОВ



НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Тренажеры для «оборонки»

Новый транспортный тренажер на базе шасси «КАМАЗ» по результатам недавнего тестирования в Главном автобронетанковом управлении Минобороны России включен в номенклатуру этого министерства. После испытаний в учебные центры МО будут поставлены 300 тренажеров стоимостью от 2,5 до 3 млн. рублей. Интерес к ним у военных возник из-за частых поломок неопытными курсантами дорогостоящих учебных машин.

Тренажеры на базе шасси «КАМАЗ» оборудованы экранами с технологией 3D. Комплексный тренажер на базе шасси «КАМАЗ» на 75-80 процентов соответствует реальному автомобилю. В нем есть программы тумана, гололеда, ночи, аварийных ситуаций по трассе. Работая на тренажере, курсант испытывает те же физические и психологические перегрузки, что и в реальном автомобиле во время движения. Предполагается,

что они подготовят курсантов к стрессовым ситуациям и помогут им пройти антиаварийную подготовку, в том числе вождение в тумане или при гололеде. Напомним, что в январе этого года на территории ОАО «КАМАЗ» был создан Региональный институт передовых технологий и бизнеса, куда уже были поставлены автотренажеры, на которых прошли обучение свыше двухсот армейских офицеров-водителей.

«КАМАЗ»

Вектор молодых нефтяников

В Альметьевске прошла XII Молодежная научно-практическая конференция ОАО «Татнефть», приуроченная к 50-летию нефтегазодобывающего управления «Елховнефть». Сегодня нефтяники совместно с учеными успешно разрабатывают новые технологии, дающие возможность комплексно решать вопросы нефтедобычи и эффективно осваивать нефтяные месторождения. Во все достижения ОАО «Татнефть» большой вклад вносит молодежь, обладающая творческим под-

ходом к решению поставленных задач.

Молодежная научно-практическая конференция ОАО «Татнефть» в очередной раз продемонстрировала значительный потенциал молодых специалистов-нефтяников компании. В 2012 году для участия в молодежной конференции в центральную экспертную комиссию было подано 815 работ по всем секциям ЦСМС. Из них лишь 247 были допущены к заслушиванию на самом форуме по причине ра-

стущих год от года требований. Работы оценивались главными специалистами компании.

Победители определялись по трем группам – среди нефтегазодобывающих управлений компании, среди структурных подразделений и дочерних обществ, среди сервисных предприятий Татарстана.

Лучшими в своих группах признаны работы, представленные НГДУ «Альметьевнефть», ТатНИПИнефть, ООО «Татнефть-РемСервис».

«ТАТНЕФТЬ»

Нужна кадровая программа

Сумма вложенных резидентами открытой экономической зоны инвестиций составила \$1,01 млрд. Сегодня на этой площадке зарегистрирован 31 резидент. О своем желании стать резидентами ОЭЗ «Алабуга» заявляют еще несколько компаний. Представителей некоторых из них заслушали на одном из последних заседаний Наблюдательного совета под руководством Президента РТ Рустама Минниханова.

Реза Вацири, генеральный директор ЗАО «ЗМ Россия», представил проект по организации производства эпоксидных анти-

коррозионных покрытий, полых стеклянных микросфер, производства и переработки абразивных материалов, а также клейких лент. ООО «Алупласт Рус» презентовал проект по организации на территории ОЭЗ «Алабуга» производства профильных систем для пластиковых окон. Сегодня компания работает в 24 странах мира.

Генеральный директор ОАО «ОЭЗ ППТ «Алабуга» Тимур Шагивалеев остановился на вопросах кадровой политики. По его словам, зачастую компании-резиденты начинают

задумываться о кадрах для новых производств буквально за 2-3 месяца до его запуска. В итоге подбор сотрудников становится большой проблемой, ведь за такие короткие сроки невозможно найти кадры соответствующих специальностей и квалификации. Нередко компании перекупают друг у друга высококвалифицированных специалистов.

«Необходима целая программа с участием вузов, техникумов, учреждений начального профессионального образования», – подчеркнул Президент РТ Рустам Минниханов.

ОЭЗ «АЛАБУГА»

КОРОТКОЙ СТРОКОЙ

■ Эксперты ЮНЕСКО ознакомились с Болгаром и Свияжском.

Виши Золт и Гергели Надь, сотрудники Международного совета по сохранению памятников и достопримечательных мест (ИКОМОС) консультативного органа Комитета всемирного наследия ЮНЕСКО посетили древний город Болгар и остров-град Свияжск в рамках начатой работы по продвижению этих исторических памятников в список Всемирного наследия ЮНЕСКО.

■ В Берлине завершена работа над монтажом антологии музыки композиторов Татарстана.

В ближайшее время планируется передать материалы в SONYMUSIC, на чьем лейбле будут выпущены диски. Параллельно кипит работа дизайнеров по оформлению этого необычного проекта. В Казань все 5000 комплектов с татарской музыкой придут уже в декабре. Всего же Государственный симфонический оркестр Республики Татарстан записал около четырех часов музыки.

■ Наиболее эффективными ТСЖ в России признаны предприятия Татарстана.

В рейтинге Российского фонда ЖКХ приняло участие 5250 организаций из 65 регионов РФ. Высший рейтинг уровня А получили 5 организаций среди них ООО «Управляющая организация «Челныстройремонт», ООО УК «ЖКХ «Танкодром», ООО «Управляющая компания «Комфорт». Рейтинг уровня BBB получили 72 организации, 33 из них – из Татарстана.

■ Кубок милосердия разыграли нижекамские футболисты.

В благотворительном футбольном турнире приняли участие 10 городских команд, 2 из которых – детские. Эти соревнования организованы для того, чтобы помочь Герману Казанцеву, который находится в реабилитационном центре в Германии. Для его лечения горожане собрали немалую сумму. Для того, чтобы лечение продолжилось, необходимы новые средства.

■ В Набережных Челнах ликвидирована нарколаборатория.

В пригороде автограда выращивали наркосодержащую коноплю. Владелец задержан, изъято 8 кустов конопли, высушенная конопля весом свыше 2 килограммов, 12 граммов марихуаны и 36 граммов гашиша. Наркопроизводителя задержали, когда он в очередной раз приехал с проверкой на собственную автостоянку. От ее деятельности мужчина получал солидный стабильный доход, который пускал на развитие криминального бизнеса.

■ «Горячие линии» по призыву заработали в военной прокуратуре Казанского гарнизона и в Военном комиссариате РТ.

Как отмечает военный комиссар РТ Сергей Погодин, на каждый поступивший звонок происходит немедленное реагирование, ни одно обращение не остается без внимания, принимаются конкретные решения по устранению возникших проблем. Телефон Военного комиссариата РТ **570-31-56**. Телефон горячей линии военной прокуратуры Казанского гарнизона **264-23-51**.

В ТАТАРСТАНЕ

РЫНКИ КАЗАНИ ПОЙДУТ С МОЛОТКА?

Неожиданное развитие получила в Казани актуальная сегодня в предпринимательской среде тема злополучного федерального закона о розничных рынках, за отмену которого борется нынче все рыночное сообщество России.

Комитет земельных и имущественных отношений исполкома Казани выставил на продажу три крупных городских рынка, находящихся в муниципальной собственности. Они будут реализованы с аукционов для пополнения городской казны. Пока объявлена лишь цена Ново-Савиновского рынка – 310 млн. рублей. Мы попросили наших экспертов прокомментировать это решение.

НАИЛЬ СУЛЕЙМАНОВ, ПРЕЗИДЕНТ СОЮЗА РЫНКОВ РТ:

Мы не будем обсуждать вопрос, почему мэрия выставила на продажу эти рынки. Может, просто не справляется с ними как собственник, не может навести порядок?

Другое дело, что три этих рынка дают около трех тысяч рабочих мест только предпринимателям. А если брать и тех, кто обслуживает эти рабочие места (то есть

грузчики, уборщицы и др.), то это не меньше пяти тысяч рабочих мест.

Мэрия сейчас готова к такому количеству безработных, которые пополнят и без того немалую армию тех, кто не имеет или ищет работу в Казани?

Если рынки будут проданы частным предпринимателям для того, чтобы привести их в цивилизованный вид, навести порядок – это хорошо. А если продажа организована для того, чтобы таким образом выдавить рыночных торговцев за пределы города в ту же «Новую Туру», а на месте привычных и традиционных рынков построить торговые центры или жилые комплексы?

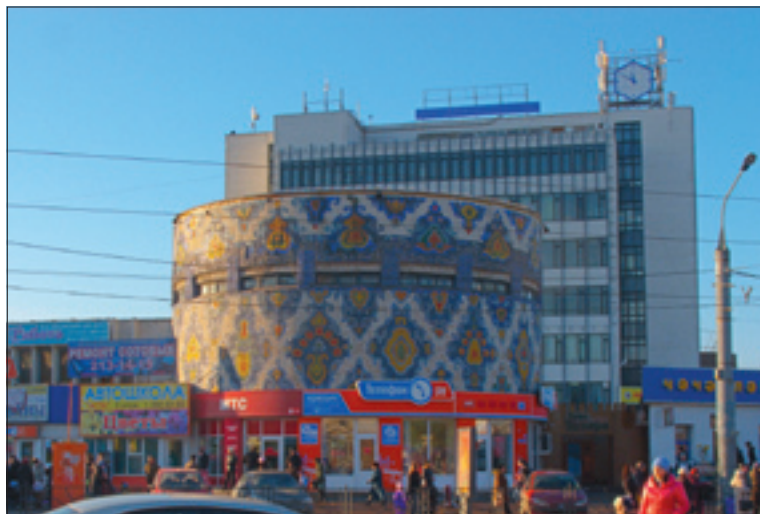
Выход я вижу в том, чтобы создать на базе этих рынков акционерные общества, участниками которых станут сами же предприниматели. Думаю, именно они, как никто другой, будут заинтересованы в том, чтобы и сохранить свои рабочие места, и навести порядок на собственной территории.

ГУЛЬНАРА МИНГАЛИЕВА, ДИРЕКТОР ООО «ВИТАКОМ+»:

– Реконструкция рынка – дело затратное; скорее всего, город не хочет брать его на себя. Госу-

дарство сейчас избавляется от непрофильных активов, так что эта приватизация вписывается в общую политику. Тут нужно обратить внимание на другое: кое-кто упорно насаждает обществу мысль, что рынки свое отжили. Тем, кто сегодня так жестко экспериментирует с рынками, я хотела бы напомнить опыт США. Он говорит об обратном: рынки – не прошлое, а настоящее и будущее любой страны. Только в Нью-Йорке сейчас 50 открытых рынков и 10 крупных закрытых. В Париже – 90 и только пятнадцать из них – крытые.

Закрывать рынки очень опасно. В эпоху Великой депрессии, в 20-е годы, в Штатах закрылись почти все рынки. На восстановление потребовалось более 40 лет – только в 70-80-е годы рынки стали пробиваться через конкуренцию с супермаркетами. Люди выходили на митинги, сотни тысяч готовы были отстаивать старые рынки. Сегодня эти рынки – сердца городов. Китайское правительство, например, вложило в развитие своих рынков миллиард долларов! Все просто: мелкий бизнес – основа благосостояния любой страны.



ОПРОС НЕДЕЛИ

Жизнь от зарплаты до заработка

Средний госслужащий, кроме довольно скромной зарплаты и премий, а также гарантированного базового медобеспечения, больше ничего не имеет, так уверяют нас сами чиновники.

К примеру, по официальным данным в Управлении делами Президента РФ зарплата составляет от 30 до 80-100 тысяч в месяц. Каким образом большинство чиновников становятся обладателями квартир, дорогих машин и земельных участков, которые они честно указывают в своих декларациях о доходах, остается только догадываться. «Левада-центр» опубликовал опрос, из которого следует, что только 1% россиян верит в честность поданных деклараций. Остальные считают, что это либо полуправда, либо вообще фикция.

Наш народ как-то не привык доверять словам власти имущих, он верит глазам своим. На одну зарплату «ролекс» не приобрести. Вот и на сайте Союза рынков RT souzrt.ru появилась новая рубрика, не обошедшая вниманием этот щепетильный вопрос. Ответы на вопрос недели, которые фиксирует редакция сайта, не требуют каких-либо комментариев.

Как вы думаете, нужно ли запретить чиновникам иметь бизнес?

14% Да, бизнес отвлекает чиновников от их службы на благо народа

78% Да, чиновники пользуются своими преимуществами в ведении бизнеса, возникает конфликт интересов

7% Да, а также запретить иметь бизнес их семьям и родственникам

1% Нет, если нет конфликта интересов, то запрещать не нужно

АКЦИЯ

ПИШЕМ ВМЕСТЕ ИСТОРИЮ РОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

История Татарстана богата, в первую очередь, ее людьми. И это не только великие и знаменитые сыны народов, населяющих нашу землю, но и те простые труженики, которые день за днем трудились у станка, пахали землю, учили детей, лечили своих земляков.

Они прожили достойную жизнь. И память о них должна сохраниться навечно. Если о знаменитостях пишут много и еще напишут не один том, то кто расскажет о тех, кем должны гордиться не только те, кто жил рядом? О них должны знать соотечественники.

Именно поэтому газета «Бизнес Время» и Издательский дом Маковского начинают публикацию серии «Замечательные люди Татарстана». На страницах книг мы расскажем о тех, чьим трудом множилась слава родной республики, кто не жалея своей жизни трудился во благо Отечества. При этом мы готовы взять на себя 40% расходов на издание именной книги.

Если у вас есть желание рассказать в этой серии о своих близких, коллегах, друзьях, звоните нам по телефону редакции: моб. 8-917-2246315.

СТРАНЕ НУЖНЫ ОПТОВЫЕ ЦЕНТРЫ

Первая Всероссийская конференция «Развитие инфраструктуры и логистического обеспечения АПК» прошла на днях в Санкт-Петербурге. Как отмечает президент Союза рынков РТ Наиль Сулейманов, принявший активное участие в ее проведении, организация на ежегодной основе конференций, нацеленных на обсуждение вопросов, связанных с развитием инфраструктуры и логистического обеспечения агропродовольственного рынка России, сегодня крайне актуальна для страны.

В ходе деловой программы прошли «круглые столы», панельные дискуссии, презентации, был рассмотрен международный и российский опыт строительства, эксплуатации, технологического и информационного обеспечения оптовых продовольственных рынков. Наряду с представителями органов управления АПК субъектов Российской Федерации, предприятий и организаций отрасли сельского хозяйства, научной общественности, в работе конференции приняли участие руководители испанской государственной компании «Меркаса», представляющей систему оптовых логистических продовольственных рынков, охватывающих территорию всей страны.

Учитывая пока еще небольшой опыт реализации таких проектов в Российской Федерации, изучение зарубежного опыта и обмен мнениями в профессиональной среде российских специалистов представляет в настоящее время большой практический интерес. Главной темой первой конференции стали перспективы создания и развития оптовых продовольственных распределительных центров.

Во время мероприятия были обсуждены основные принципы государственно-частного парт-

нерства в проектах по созданию оптовых продовольственных распределительных центров. Кроме того, были рассмотрены положения проекта «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», «Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года».

«Одним из важнейших вопросов конференции стали задачи отрасли по развитию инфраструктуры и логистического обеспечения АПК в условиях вступления России в ВТО, – подчеркивает Наиль Сулейманов. – В рамках конференции мы рассмотрели результаты разработки и реализации региональных программ развития оптовых продовольственных рынков, международный и российский опыт их строительства, эксплуатации, технологического и информационного обеспечения. Кроме того, были подготовлены консолидированные предложения отраслевых союзов и заинтересованных участников рынка в части разработки, совершенствования и реализации мер государственной поддержки создания подобных центров».

Динара ЗАЮКОВА

НАЛОГОВЫЕ ВЕСТИ

■ Минфин хочет вернуть для ИП прежний порядок ведения кассы

Министерство финансов России рекомендовало правительству упростить кассовую дисциплину для индивидуальных предпринимателей. Чиновники считают необходимым разрешить индивидуальным предпринимателям не сдавать выручку в банк и не фиксировать ее в кассовой книге. Как пояснил заместитель министра финансов Алексей Саватюгин, ИП, так же, как и члены их семей, могут использовать имеющиеся деньги как для бизнеса, так и для личных целей. И разграничить эти траты подчас невозможно.

■ Потенциальные банкроты вправе перейти на УСН

Компании могут переходить на «упрощенку» в общеустановленном порядке (гл. 26.2 НК РФ) даже после введения в отношении них процедуры банкротства. Такое уточнение сделала ФНС России в письме от 21 июня 2012 года №ЕД-4-3/10149@. В исчерпывающем перечне лиц (ст. 346.12 НК РФ), которые не вправе применять «упрощенку», будущие банкроты не указаны.

■ Новая декларация по транспортному налогу

За 2012 год надо будет отчитаться по новой форме декларации по транспортному налогу. Новый бланк декларации утвержден приказом ФНС России от 20 февраля 2012 года №ММВ-7-11/99. Представляют декларацию только плательщики транспортного налога, то есть организации, владеющие транспортом, который является объектом обложения налогом.

■ Вычет НДС по счету-фактуре «упрощенца»

Вычет НДС в ситуации, когда «упрощенец» выставил счет-фактуру, возможен. ФАС Московского округа в своем решении указал, что никаких ограничений для счетов-фактур, выставленных «упрощенцами», не предусмотрено. Главное, чтобы товар был оприходован (Постановление ФАС Московского округа от 30.12.11 №А40-34300/11-91-149).

■ Минфин кого выручит, а кого выучит!

Стандартная ситуация, когда поставщик товаров выплачивает покупателю премию (вознаграждение), которая непосредственно связана с поставкой этих товаров и которая изменяет цену товара (то есть является видом торговой скидки), то суммы НДС, принятые покупателем к вычету, восстанавливаются после получения им соответствующих первичных документов или корректировочного счета-фактуры (письмо Минфина России от 16.08.2012 №03-07-11/301).

■ Мошенники из налоговой

Руководитель МИФНС Алтая вступил в сговор с двумя предпринимателями с целью возмещения НДС по фиктивным сделкам. Создав общими усилиями несколько «фирм-однодневок», они изготовили подложные документы для проведения фиктивных сделок по приобретению фирмами дорогостоящего оборудования, а затем воспользовались правом на возмещения НДС. Злоумышленники таким образом похитили из бюджета 18 млн. рублей.



Вновь в Казани – митинг. На площадь перед театром имени Камала вышли представители вещевых рынков Казани. Главное требование – отмена закона о розничных рынках №271-ФЗ, требующего капитализации зданий.

... ЧТОБЫ ВЛАСТЬ НАС УСЛЫШАЛА!

Претензии рыночников вновь были связаны с планами их перевода в технополис «Новая Тура». Организатор митинга Сергей Ромадановский начал с сообщения о письме из Госдумы РФ: «Здесь четко написано, что закон 271-ФЗ не имеет никакого отношения к нынешнему закрытию рынков. Решение о расположении розничных рынков находится в ведении субъектов органов РФ и органов местного самоуправления. Многие говорят, что власть нас не слышит, что федеральный центр против своего народа. Это не так! Пришло еще письмо из Минэкономки РФ, где нам сообщают, что в ноябре будет создаваться рабочая группа под руководством Игоря Шувалова, которая будет решать все эти вопросы. Сегодня нам дали надежду, что рынки закрываться не будут...».

Однако именно на приснопамятный 271-ФЗ ссылаются местные власти, когда говорят о закрытии рынков. Ведь именно этот закон предписывает перевести все рынки под крышу капитальных строений, что, как выяснилось из рассказов самих предпринимателей, сделать в столице республики весьма проблематично.

Заместитель председателя комитета по экономическому развитию исполкома Казани Илдар Шакиров, который «держал ответ» за всю местную власть на прошлом митинге, и в этот раз был назначен говорить от имени ее лица:

– С момента нашей прошлой встречи Федеральный закон не претерпел никаких изменений, и мы все по-прежнему обязаны соблюдать его в полном объеме и в установленные сроки. Никто не ведет речь о принудительном закрытии рынков. Все те рынки, которые расположены в капитальных зданиях и соответствуют требованиям закона, будут продолжать функционировать так же, как и сейчас. Речь идет только о тех требованиях в части капитальных строений, которые вступят в силу 1 января 2013 года. Исполком Казани открыт к диалогу, к конструктивным предложениям руководителей ваших рынков, ко-

торые не успели исполнить закон и готовы это сделать сейчас, готовы реконструировать свои рынки, перестроить, сделать их капитальными. Все те, кто захочет и сможет это сделать, будут также продолжать работать.

Выступавшие, в отличие от лаконичного и немногословного представителя мэрии, были куда более эмоциональными. Трудно было сдерживать слезы женщинам, на чьих плечах семьи, ведь от их заработка зависит настоящее престарелых родителей, будущее подрастающих детей. Услышит ли их власть?

Тамара, предприниматель (Наримановский рынок): «Я вчера видела на еврошите высказывание мэра Казани, что нужны ясные правила игры с предпринимателями. Власть думает, что мы играем, а это наша жизнь! И вот в чем вопрос: они сегодня одни правила придумывают, завтра другие, а мы должны под них подстраиваться. Сколько можно играть с народом? «Новая Тура» хороша для оптовиков, но смертельна для мелкорозничного бизнеса».

Татьяна, предприниматель (Московский рынок): «Если закроют рынки, то мы будем вынуждены закрывать предпринимательство, потом идти на биржу труда, а не захлебнется ли она от такого потока народа? Где они возьмут столько рабочих мест для нас? Пусть подумает правительство. Сегодня мы при-

носим государству прибыль тем, что платим все налоги, сами себя обеспечиваем. Мне хочется обратиться к нашему правительству: пусть подумают. Мы ведь за них голосовали, мы голосовали за «Единую Россию». Ладно, кому до пенсии осталось немножко, тот как-то выдержит. А кто еще детей на ноги не поставил?».

Елена, предприниматель (Московский рынок): «Я хочу спросить нашего Президента, думал ли он о народе, о наших детях, когда подписывал этот закон? Пусть себя поставит на наше место. Мы живем и работаем ради наших детей, но никто об этом не думает. Если мы не будем зарабатывать, мы не сможем оплачивать их образование. И еще я хочу зачитать письмо моих коллег: «Мы работаем на Московском рынке. До каких пор за нас полноправных жителей Казани будут принимать судьбоносные решения чиновники и власть предержащие? Мы – полноправные, примерные налогоплательщики, и тоже имеем право голоса. Когда мы сами лично примем решение покинуть свои рабочие места, тогда так и будет. Мы – это многотысячная армия малых предпринимателей, сумевших достойно выжить в 90-е годы, накормивших свои семьи тогда, когда государство бросило своих граждан на произвол судьбы. Оставьте нам нашу Казань. Позор чиновникам, принимающим такие решения, не дающим жить

и работать своим гражданам. Это не мы должны уйти со своих рабочих мест. Это вы должны уйти. За нами весь народ».

Надо отметить, что решимость предпринимателей возрастает. Уже первый митинг показал серьезный настрой рыночников. Собравшись 16 сентября у театра имени Камала, народ не удержался, начав митинговать уже тут, даже не оглядываясь на внушительное оцепление. Горожане с удивлением смотрели на шествие, которое растянулось на добрых пять километров от театра к площади перед НКЦ, где был заявлен уже дозволенный властями сбор. Здесь выступали и представители от компартии Татарстана, поддержавшие требования предпринимателей, и представители общественных организаций. В частности, заместитель председателя Союза рынков России, президент СР РТ Наиль Сулейманов призвал собравшихся к диалогу с властями: «Только путем переговоров мы можем решить проблемы такого уровня. Мы должны работать рука об руку с депутатами Госдумы РФ и Госсовета РТ, с руководством республики. Это – закон. И все вопросы, возникающие в ходе его исполнения, решаются только законодательно».

О поддержке предпринимателей Казани говорил и председатель СОЦПРОФА Сергей Вострецов, специально прилетевший на

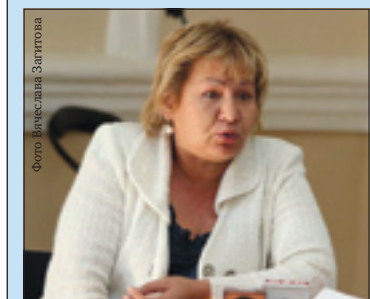
этот митинг из Москвы: «Это – один из самых проблемных вопросов сегодня для всей России. В каждом регионе власти стараются смягчить его последствия для рынков. Но не всегда, к сожалению, принимаются решения, которые помогли бы выправить ситуацию. Мы сегодня держим этот вопрос в числе первых на повестке дня...».

Митинг, прошедший 1 октября, показал решительный настрой предпринимателей. Для кого-то это – просто закон, который нужно исполнять, а для самих рыночников – это вопрос (опять-таки в очередной раз) выживания.

К солидарности призвала коллег директор рынка на Нариманова Гульнара Мингалиева, которая является одним из руководителей общественной организации Союз рынков Республики Татарстан:

– Сейчас от вашей жизненной позиции многое зависит. Необходимо собираться, общаться, чтобы всех нас услышали. Для этого надо взаимодействовать со всеми общественными организациями. Для решения проблемы нужно собираться за круглым столом и властям, и предпринимателям, и архитекторам. Пока этого не будет, мы из тупиковой ситуации не выйдем. Не опускайте руки и не отчаивайтесь. Подключайте СМИ, выходите в Twitter, где сидит Медведев!

Гамира ГАДЕЛЬШИНА, Марина САЖИНА



ТАНЗИЛЯ САРИЕВА, предприниматель:
«Давайте говорить о конкретных индивидуальных предпринимателях. Почему-то нас все время путают с малым бизнесом или микробизнесом, в котором совершенно другие, миллионные обороты. Заработки продавцов – это заработки обычных наемных работников, причем

без всякой социальной защиты, которая есть на предприятиях. Мы постоянно в зоне риска. Разориться недолго. И, как сегодня показывает нам власть, – быстро и легко. Для этого нужно бросить бизнес в городе и переехать в «Новую Туру». Скажите, какой здравомыслящий человек, который имеет четыре-пять точек на разных рынках города оставит их, чтобы открыть одну далеко за его пределами? Это – разорение. Перебраться туда могут только очень крупные компании с хорошим оптовым оборотом, которые могут выдержать год привывания к новому месту, не получая прибыли. Мы теряем и покупателя. Лично у моих достаток ниже среднего. Они не поедут за дешевенькими шапками в Туру».



ГАШИЙК ХАФИЗОВ, предприниматель, заместитель председателя Татарстанского отделения СОЦПРОФ:
«Я работаю председателем совета рынка в Кировском районе. Нас упрекают в том, что мы не готовы выполнить федеральный закон, хотя время у нас было. Судите сами: после закрытия нашего рынка,

а это был единственный рынок на Окольной, в 2007 году приехал лично мэр города Казани и конкретно показал, где мы можем построить новый торговый комплекс. Но ни одна его виза, и ни одно его распоряжение его помощниками не были исполнены. В июне этого года он снова подписал документ, определяющий для нас место постройки. По сегодняшний день никакие распоряжения мэра не выполняются. Если бы вовремя выделялись земельные участки для рынков предпринимателям, мы бы давно уже построили такие рынки, какие нужны для города и какие требует закон. Благодаря нашему исполкому города, мы пока топчемся на месте...».

ЕСТЬ ПРОБЛЕМА



ХАЙДАР ХАЛИУЛЛИН,
президент Ассоциации
предприятий малого и среднего
бизнеса РТ:

«Мэрию Казани можно понять – ей надо благоустраивать город к Универсиаде. Многие рынки действительно грязные,

на той же улице Нариманова черт знает что творится. Но проблема в том, что чиновники воспринимают микробизнес за быдло. Нельзя так с людьми – загонять их под Казань. Я, например, в «Туру» не поеду. Тем более не поедут основные клиенты рынков – малообеспеченные покупатели. Нужно предоставить рынкам альтернативу в городе, земля есть, была бы воля. И в Европе, и в США, где я не так давно побывал в составе делегации, рынки процветают, и в центре городов тоже. Но они другие: идеально чистые, интересно запроектированные, представляющие интерес и для туристов. То есть дело не в формате, а в подходе...».



ГУЛЬНАРА МИНГАЛИЕВА,
вице-президент Союза рынков
РТ, директор ООО «Витаком+»:

«На мой взгляд, сейчас дискредитируется хорошая идея республиканской власти. С самого начала нам говорили, что деятельность технополиса «Но-

вая Тура» планируется сконцентрировать на развитии научно-исследовательской деятельности в сфере сервиса и услуг. А сегодня? Загоняют туда вещевые рынки, а потом настанет очередь продуктовых. Те, кто работает на рынках Казани, уже сегодня доведены до отчаяния; мы уже чувствуем социальную напряженность. Люди не понимают, почему рынки должны закрыться, если они пользуются спросом! Казанские рынки – это и история, и необходимость... Есть исторически сложившиеся места торговли. Старую Казань оберегать начали после того, как ее почти разрушили. С рынками то же самое происходит!».

В ожидании честного
и открытого диалога

Именно этот призыв и стал лейтмотивом пресс-конференции, которую провел на днях Союз рынков РТ. Проблемы розничных рынков Татарстана, судя по накаляющейся обстановке, могут стать серьезной головной болью местных властей.

Как отмечает президент Союза Рынков РТ Наиль Сулейманов, федеральный закон 271-ФЗ на сегодня – один из самых резонансных документов, принятых нашими законодателями. По признанию независимых экспертов, он откровенно пролоббирован сетевыми компаниями в угоду их интересам и направлен против традиционной рыночной торговли в стране.

Но главной проблемой документа является то, что в соответствии с этим законом «управляющие рынком компании с 1 января 2013 года для организации деятельности по продаже товаров (выполнению работ, оказанию услуг)... на своих рынках вправе использовать исключительно капитальные здания, строения, сооружения. Использование в этих целях временных сооружений запрещается» (ст. 24, пункт 3).

Каждый регион в меру своих возможностей пытается решить возникшую проблему. В Татарстане ее решили просто – выселением рынков далеко за городскую черту. Летом этого года первым вице-премьером Правительства РТ было объявлено о поэтапном



закрытии вещевых рынков Казани и их принудительном переселении на территорию технополиса «Новая Тура» несмотря на все протесты самих предпринимателей. В то же время казанская мэрия отрицает наличие подобных планов, утверждая, что такого графика нет и в помине. По крайней мере, мэрия не знакома с этим документом.

Союз рынков Татарстана убежден в том, что и в самой сложной ситуации необходимо продолжать политику конструктивного диалога с властными структурами и

законодателями по отмене ряда положений ФЗ №272, который ставит рынки страны практически на грань исчезновения, лишая покупателей не только права выбора, но и уничтожая многие тысячи рабочих мест и тем самым угрожая резким ростом безработицы.

Союз провел ряд мероприятий, позволивших остро обозначить «тонкие» места поспешно принятого закона, не раз во всеуслышанье предупреждая о том, что отсутствие диалога может привести к обострению социальной напряженности как среди пред-

принимателей, осуществляющих деятельность по продаже продукции на территориях рынков, так и среди потребителей. Однако призывы общественной организации не были услышаны.

Как результат – начавшиеся митинги. Профсоюз предпринимателей СОЦПРОФ призвал тех, кто работает на вещевых рынках Казани, выйти на митинги, протестуя против их закрытия и переноса в «Новую Туру». Если на первом митинге ни на один свой вопрос митингующие не получили внятный и ясный ответ от власти имущих, то уже на втором было заявлено о готовности к диалогу и созданию координационного совета с включением в него представителей профсоюза предпринимателей и Союза рынков РТ.

Ситуация обостряется. Среди предпринимателей усиливаются протестные настроения, которые грозят ростом социальной напряженности, поскольку к протесту теперь присоединяются члены их семей, жители столицы, которые лишаются привычных рынков, да и столица теряет свои исторические объекты, каковыми, наряду со старинными зданиями являются и торговые площади.

Сейчас, как никогда, нужен открытый и честный диалог властей и предпринимателей, работающих на рынках Казани с тем, чтобы устранить непонимание позиций каждой стороны.

ГАЛИНА АМИРОВА

Митинг –
право
каждого

Сергей Ромадановский,
председатель татар-
станского отделения
СОЦПРОФА:

Участники митинга приняли резолюцию, в которой потребовали отменить антинародный федеральный закон №271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой Кодекс Российской Федерации», который, по мнению предпринимателей, пролоббирован западными торговыми компаниями через коррумпированных чиновников и депутатов Госдумы РФ без обсуждения с профессионалами в сфере торговли.

На федеральном уровне необходимо принять Закон о защите (сохранении) рабочих мест, который гарантированно защитит человека труда от рейдерских захватов коррумпированных чиновников. Нужно ужесточить наказание для ответственных чиновников, на местах создающих проблемы развитию малого и среднего предпринимательства в России.

А вот органы местного самоуправления нужно обязать выполнять пункт 10 части 1 статьи 14 Федерального закона №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», которое установило полномочия по созданию условий для обеспечения жителей услугами торговли и т.д., а также выполнять п. 69 ч. 2 ст. 26.3 №184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ».

Кроме того, участники митинга считают, что необходимо включить представителей профсоюза СОЦПРОФ и Союза рынков РТ в рабочую группу по вопросам торговой деятельности, заседание которой под председательством Первого заместителя Председателя Правительства РФ И.И. Шувалова запланировано на ноябрь этого года.



АЛЕКСАНДР ТАТАРИНЦЕВ,
директор ООО «Удача»:

«Говорить о том, что рынки не хотят строить капитальные сооружения, по меньшей мере некорректно. Кто, как не мы, заинтересованы в том, чтобы сохранить рынки? У меня работает 500 человек, а у каждого семьи. Только этим заработ-

ком люди и живут. Наш рынок существует на этом месте не один год; если разобраться – рынок должен быть в шаговой доступности. Он удобен для покупателей, а ведь большей частью это – пенсионеры, пожилые люди. Три года я пытался добиться разрешения на строительство рынка на пустыре по соседству. Но чиновники все это время тянули до последнего. И я до сих пор не знаю, как построить его и выделят ли мне землю. Получается, вопрос-то непробиваемый для рынков. А вот подземную парковку построить на этом месте – разрешили в момент. Почему сетевые магазины стоят там, где идет большой поток людей? Получается, лоббируют именно их интересы...».



ФАРИД ШАМСУТДИНОВ,
предприниматель:

«Нас жестко поставили перед фактом переселения в «Новую Туру». Мол, обратной дороги нет. Ко мне приходят работающие у меня продавцы и спрашивают, что мы будем делать? Не как жить – они спрашивают, как выживать? Что мне говорить людям, за которых я несу от-

ветственность? Из сорока человек, для которых я организовал рабочие места, 80% – матери-одиночки, которые не могут найти другую работу и вряд ли найдут. Я понимаю, что интересы ни города, ни народа во внимание просто не принимались. Нужно убрать рынки, чтобы наполнить «Новую Туру», а потом – что будет, то будет. Чиновников не интересует судьба людей. Сегодня одна цель: забрать вложенные в строительство деньги. Но забрать за счет народа, предпринимателей, которых они разорят. А может чиновникам подумать, каких денег лишится бюджет? Ведь налоговый поток не будет идти в город. Вопрос уже стоит так – или «Новая Тура», или народ...».



ЛАМ ТХИ ТХЫК,
предприниматель, заместитель
председателя региональной
организации обществ
вьетнамских женщин РТ:

«У нас у всех маленькие дети, куда их девать? Как можно спокойно работать, если знаешь, что ребенок предоставлен сам себе? Говорим, что будущее за нашими детьми. А какое будущее мы им готовим?».

Территория, структура, имидж Тульского Центрального рынка складывались постепенно за более чем вековую историю. Что будет теперь, трудно сказать. Рассказывает Наталья КОЛИКОВА, директор ЗАО «Тульский Центральный рынок».

Каждый рынок индивидуален, имеет свои, только ему свойственные структуру, порядок организации, особенности местоположения и прочие характеристики, и подводить все рынки под какие-то единые (и довольно упрощенные) правила невозможно, нелепо. Закон №271-ФЗ заставил перестраивать нашу работу, запретив торговлю с автомашин (там всегда продукты были дешевле и самые свежие). Этим была практически ликвидирована торговля сельскохозяйственной продукцией. Ушли продавцы, рынок потерял покупателей. Сегодня я могу выделить наши основные проблемы, которые типичны и для других рынков России.

ПЕРВОЕ. СРЕДСТВА НА СТРОИТЕЛЬСТВО

Территория Тульского Центрального рынка составляет 52 тыс кв. м. Из них земли в собственности ЗАО ТЦР – около 43 тыс. кв. м. На территории рынка всего 2600 торговых мест. Из них 1790 мест – тентовые палатки, тонары, контейнеры, продуктовые киоски, расположенные вне капитальных строений. Хороший большой 2-этажный торговый павильон вмещает 250 торговых мест. Тогда, чтобы разместить 1790 торгующих, необходимо построить 7 (семь) больших торговых павильонов. Строительство большого 2-этажного торгового павильона стоит по скромным подсчетам 100 миллионов рублей. Стало быть, чтобы построить семь павильонов, необходимо 700.000.000. (семьсот миллионов) рублей.

Мы же не хотим обидеть своих продавцов-предпринимателей и не хотим потерять доход, если они уйдут с рынка.

СРЕДСТВА. ВРЕМЯ. ЦЕНА. ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ...

Где взять за короткий срок столько денег обычному нормальному предприятию, основным видом деятельности которого является сдача в наем собственного нежилого недвижимого имущества?

ВТОРОЕ. ВРЕМЯ

Разработка проекта планировки Тульского Центрального рынка с прилегающими территориями была начата в 1999 году. Постановление об утверждении проекта планировки утверждено главой администрации города Тулы в 2007 году. Восемь лет ушло на подготовку проекта, согласования, публичные слушания, введение в курс дела новых, постоянно менявшихся глав администрации. За это время на финансирование подготовки проекта планировки затрачено порядка 2,5 миллионов рублей (по ценам тех лет). На разработку проекта строительства конкретного торгового павильона, включая все согласования, государственную экспертизу проекта потребовался целый год(!) и 4 миллиона рублей.

Любой знает, что за два года застроить рынок просто нереально по времени. Так для чего это делается? Чтобы просто закрыть все рынки?

ТРЕТЬЕ. ЦЕНА ТОРГОВОГО МЕСТА

Торговое место в павильоне всегда будет стоить дороже, чем на открытой территории, поскольку в цену, помимо прочего, будут входить расходы на содержание этого павильона. А они не такие уж маленькие. Цена торгового места, как следствие, обязательно скажется на цене продаваемого товара, поскольку никто не будет работать себе в убыток. Высокая цена товара, как уже все

мы убедились на горьком опыте, не является залогом хорошего качества товара. А именно за этим всегда люди шли на рынок!

ЧЕТВЕРТОЕ. ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

Территория, структура, имидж Тульского Центрального рынка сложились за более чем вековую его историю в устойчивое представление покупателей о высоком качестве продаваемых здесь товаров, прежде всего – продуктов питания, в уверенность в жестком санитарном контроле товаров перед продажей. Целостность имущественного комплекса, закрытость территории обеспечивают уверенность продавцов в надлежащей охране их имущества.

Сложившийся комплекс строений (включая гараж с парком уборочных машин, мясомолочную контрольную станцию, здравпункт, комнату полиции, камеры хранения, здание холодильника) обеспечивает комплекс услуг, которые управляющая рынком компания оказывает предпринимателям для обеспечения соответствия их торговой деятельности всем предъявляемым законодательством требованиям.

Мы ответственно можем заявить, что на Тульском Центральном рынке велась цивилизованная торговая деятельность, соответствующая всем предъявляемым требованиям. Все эти годы мы пытались сохранить статус именно рынка.

ПЯТОЕ. НИКТО НЕ ВПРАВЕ ВМЕШИВАТЬСЯ

Статья 8 Конституции РФ гарантирует свободу экономической деятельности на территории Российской Федерации. Что понимать под этой свободой?

Статья 2 ГК РФ определяет: «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность...». Таким образом, законодательство РФ предполагает, что любой гражданин имеет право свободно выбирать и самостоятельно осуществлять любой, не запрещенный законом вид деятельности.

И никто, включая государство, не вправе вмешиваться в хозяйственную деятельность организаций и предпринимателей. Организации и предприниматели имеют право самостоятельно решать, как организовывать свою деятельность.

Пункт 3 статьи 4 закона №271-ФЗ «О розничных рынках» разрешает организовывать рынок юридическим лицам, которым принадлежат объект или объекты недвижимости, расположенные на территории, в пределах которой предполагается организация рынка.

Земельный участок – это тоже объект недвижимости. На нем можно организовывать торговлю, проводя все необходимые пожарные, санитарные и гигиенические мероприятия.

Закон «О розничных рынках», давая определение термину «торговое место», относит к нему «в том числе павильон, киоск, палатка, лоток».

Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека высказало свои требования к особенностям продажи отдельных продуктов питания, выдвинуло некоторые ограничения, которые возможно выполнить. Но для этого нет необходимости загонять людей в павильоны. Возможно, в сборно-разборных палатках не стоит торговать некоторыми продуктами

питания, но в то же время существует такой мобильный объект торговли, как торговый тонар, в котором соблюдаются все необходимые санитарные требования к их продаже.

При плохом хозяине антисанитария может процветать и в капитальных зданиях!

Орган местного самоуправления внес наименование и адрес конкретного розничного рынка в план организации розничных рынков на территории субъекта и дал разрешение юридическому лицу на право организации розничного рынка. Производя указанные действия, орган местного самоуправления должен был подумать о соответствии местонахождения и профиля рынка архитектурным, градостроительным и строительным нормам и правилам, а также проектам планировки и благоустройства территории субъекта и территории муниципального образования. Дальнейшая организация – дело управляющей рынком компании.

Она соблюла пожарные и санитарные нормы при формировании схемы размещения торговых мест, провела санитарные мероприятия, проконтролировала выполнение санитарных требований и ограничений для продажи продуктов питания.

В дальнейшую деятельность и организацию торговых мест государство вмешиваться не должно.

Считаем, что части 3 и 4 статьи 24 закона №271-ФЗ, безусловно, необходимо менять, а лучше – исключать совсем, позволив рынкам нормально работать.

Если люди (продавцы-предприниматели) почувствуют необходимость переходить работать в капитальные здания, они это и так сделают, если нет, они уйдут совсем. Никто их не заставит.

Как нам испутать обывателя? или Аплодисменты закону о рынках

Не везет России-матушке. Иногда фатально не везет... Взять, к примеру, безуспешные попытки создания в России гражданского общества.

Поясняя термин, отметим, что: «Гражданское общество – это сфера самопроявления свободных граждан и добровольно сформировавшихся ассоциаций и организаций, независимая от прямого вмешательства и произвольной регламентации со стороны государственной власти. Согласно классической схеме Д. Истона, гражданское общество выступает как фильтр требований и поддержки общества к политической системе. Развитое гражданское общество является важнейшей предпосылкой построения правового государства и его равноправным партнером».

Еще в XIX веке Александр II попытался запустить механизм создания гражданского общества рядом реформ 60-70 годов, но профессиональные революционеры, умело используя люмпен-пролетарские массы (Российский бунт... бессмысленный и беспощадный), надолго приостановили этот процесс. В XX веке количество люмпен-пролетариата поуменилось, но появилась новая грозная сила – мелкие лавочники, используя которых неизвестный Адольф Шикльгрюбер заставил мир содрогнуться от ужаса. И вновь подоплекой процесса явилась незрелость гражданского общества.

...Мощные политические бури пронесли над Россией на рубеже тысячелетий, идет второе десятилетие XXI века, но российское государство вновь стоит перед проблемой незрелости граждан

данского общества. Усиление вертикали власти лишь усугубляет опасность ситуации. Сведение Парламента до представительства в нем лишь нескольких разрешенных партий не просто делает его «не местом для дискуссий», но и органом, демонстрирующим отсутствие «самопроявления свободных граждан и добровольно сформировавшихся ассоциаций и организаций, независимых от прямого вмешательства и произвольной регламентации со стороны государственной власти».

Без пристального анализа ясно, что Федеральный Закон №271 «О розничных рынках...», отстаивает тактические интересы весьма узкой группы лиц, лоббирующих интересы иностранного сетевого бизнеса, против стратегической потребности самосохранения правящего слоя в целом. Это при том, что этот

правящий слой поддержал закон, безусловно, проявив политическую неадекватность.

Беда в другом – в том, что этот закон открывает шлюзы недовольства. У кого? У торгующих на рынках мелких предпринимателей (а их ни много, ни мало, – более 6 000 000 человек), у мелких производителей, в том числе – и сельхозпроизводителей, которым удобнее реализация их товаров на рынках, у пенсионеров, желающих продавать дачные излишки... Не говоря уже о массовом потребителе...

Рискнем предположить, что этот Закон гораздо сильнее, чем разорение Черкизовского рынка (сравни московский и всероссийский масштаб), воздействует на сознание мелкого торговца и предпринимателя, и делает их весьма активной и, при этом, весьма озлобленной политиче-

ской силой. Привыкшие действовать в условиях вечногo самовыживания, эти люди гораздо более опасны для властей, чем, например, разрозненная московская интеллигенция с Болотной. Дайте им организацию революционеров или ура-патриотов – и долго ли ждать перевернутой России? Спасает лишь то, что такой организации нет... Пока нет...

Но если не изменится политическая ситуация (как не вспомнить нетленного крылатого определения революционной ситуации «вечно живого» классика), если верхи не смогут, то низы точно не захотят жить по старым рецептам...

Любящий отовариваться на рынках и не любящий монополизацию и недобросовестную конкуренцию, кандидат исторических наук П.И. РАННЕВ

ОБЗОР



НА ПУТИ К «СИТИ»

фото из архива ИД «Маковский»

В скором будущем в Казани появятся новые Торговый центр, Центр семейного досуга, доходные дома, ритейл-парки, аутлеты,кратно увеличится количество хостелов; ожидаются приход новых федеральных и международных торговых сетей, открытие новых гипермаркетов.

Грядущая Универсиада, как и планировали «сверху», внесет серьезные изменения в ландшафт Казани. И дело даже не в строительстве новых спортивных сооружений и долгожданном появлении приличествующих статусу «третьей столицы» дорожных полотен. Город окончательно должен порвать со своим провинциальным прошлым и стать современным «сити» – со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Главное из них – санирование центра. Уже сейчас в законодательном (!) порядке, прецедентов чему я не припомню, отсюда убирают морально устаревшие дешевые уличные рынки, у которых так и не получилось, как в других городах, стать местными достопримечательностями.

Понимая, что бюджет «не вытянет», а древние руины хороши лишь навесью ограниченной территории, власти продают, иногда за весьма символические деньги, памятники архитектуры частным инвесторам с тем, чтобы они реанимировали «наследье старины глубокой». Это государственно-частное партнерство переживает второе рождение. Попытка отреставрировать символы города – Александровский пассаж и гостиницу «Казань» – десяток лет назад силами инвесторов бесславно провалилась. Отцы города разочаровались, идею «заморозили», а культурные памятники продолжали разрушаться. Перед Универсиадой вопрос встал ребром: или их сносить (ибо безнадежно портят пейзаж), или по дешевке отдавать на реставрацию частникам. Крупный бизнес, отчетливо понимая, что недалек тот день, когда вообще будет наложен запрет на строительство в пределах исторического кольца, а значит «вкусных» мест просто не останется, а может, и в добровольно-принудительном порядке, взял ветхий фонд на баланс. И если сдержит обещания – город получит новые объекты для экскурсионных маршрутов.

«ЛЮКСОВЫЙ» ДЕФИЦИТ

В 2011 году случилось знаменательное событие, демонстрирующее, что рынок пошел по цивилизованному пути развития – прошла добровольная сертификация бизнес-центров под руководством Гильдии Управля-

ющих и Девелоперов. Комиссия, состоящая из профессиональных участников рынка коммерческой недвижимости, обследовала и присвоила классность 42 офисным зданиям и бизнес-центрам. (Для справки: БЦ в зависимости от уровня технической оснащенности инженерным оборудованием, качества использованных строительных и отделочных материалов, по аналогии с гостиницами, подразделяются на классы. В каждом из классов действуют свои ценовые коридоры арендных ставок. Так, за квадратный метр в офисе класса С в среднем берут 450-500 руб./кв. м./мес., тогда как в классе А арендная ставка колеблется на уровне 1000-1200 руб. И если обывателю кажется, что в городе наблюдается переизбыток офисных помещений, потому как часто на зданиях висят объявления с предложением аренды, то эксперты считают, что это не так. Из 72 деловых центров (430 тысяч кв. м) качественные предложения – только 27 (210 тысяч кв. м).

В дефиците помещения класса А. В Казани всего 4 таких объекта – «Корстон», «Булак», «Татария», «Сувар-плаза». Все они заполнены на 95-100%, а в некоторых даже существуют листы ожидания (позиционирующий себя как А класс новый бизнес-центр «Релита» на улице Декабристов по ряду параметров не соответствует этому статусу, поэтому мы отнесем его к категории В+). Пользователи таких офисных «апартаментов» – крупные международные и российские финансовые, страховые, консалтинговые компании, банки, юридические фирмы и т.д., которым требуется статусное помещение, и в то же время в стратегии бизнеса не заложено приобретение собственной недвижимости.

Поэтому у крупных застройщиков есть пустующая ниша – в виде реализации девелоперских проектов в сегменте офисной недвижимости класса А. Пока только «Корстон» объявил о строительстве второй очереди своего комплекса, но в нем разместится гостиница, которую, возможно, после проведения Универсиады перепрофилируют. Озвучила свои намерения в этом сегменте и компания «Сувар» на рождественском саммите по недвижимости.

Другая очевидная реальность – вынос новых комплексов класса В и В+ за пределы исторической части Казани. Это идет в русле мировой тенденции децентрализации; кроме того, муниципалитет делает все, чтобы попасть в центр на собственных колесах было максимально затруднительно, не говоря уж о проблемах с парковкой. Загруженность более 80% «свежих» офисников В и В+ класса – «Азино», «Сфера» (ул. Гаврилова), «Бизнес-центр на

Ибрагимова» и других – яркое тому подтверждение.

Передача ветхих разрушающихся зданий в руки частных инвесторов может породить весьма оригинальную концепцию офисных помещений – с отсылкой в прошлое. Понятно, что вложенные в реконструкцию немалые средства бизнесменам нужно отбивать, а требование сохранения внешнего облика зданий накладывает серьезные ограничения. Так, группа инвестиционных компаний ASG, которой отошло 19 памятников архитектуры, планирует вернуться к исторической концепции доходных домов, вдохнув в них новую жизнь.

ПРИШЕСТИЕ «УБИЙЦ КАТЕГОРИЙ»

В Казани работают 32 торговых центра общей площадью 730 тыс. кв. метров. И только половина из них – так называемые «качественные» ТЦ (300 тыс. кв. м). Поэтому, несмотря на кажущийся избыток, столица Татарстана находится лишь на 4 месте в России по уровню обеспеченности торговыми площадями после Екатеринбурга, Новосибирска и Санкт-Петербурга. В Казани есть районы – Кировский, Авиастроительный, часть Советского, – где нет вообще ни одного крупного торгового центра. Этот пробел обещают ликвидировать в скором будущем – ASG-групп к концу года намерен открыть на улице Клары Цеткин ТЦ «Адмирал», а сеть «Бахетле» пополнится комплексами в районе КАПО и Дербышек. Небольшой по формату ТЦ – на 15 тысяч квадратных метров – строится компаний ASG на пересечении ул. Московской и ул. Галиаскара Камала рядом с Центральным Рынком. Также по ул. Нариманова, неподалеку от железнодорожного вокзала, возводится Центр семейного досуга на 15 000 кв. м.

Казань переживает вторую волну экспансии международных и федеральных ритейлеров. Открыт второй магазин Metro, после долгих согласований открылся «Ашан», строятся «Леруа Мерлен» (гипермаркеты по продаже товаров для ремонта и строительства), открылся «Зельгросс» (немецкая оптовая сеть формата Cash&Carry), «Декатлон» (мировой лидер по товарам для спорта и отдыха), о своих намерениях по выходу на казанский рынок заявила сеть гипермаркетов «Лента», начавшая освоение Татарстана с Набережных Челнов.

Вторая тенденция – реинкарнация морально устаревших торговых центров. Построенные в свое время по принципу «абы был», без учета перспектив развития района, они столкнулись с жесточайшей конкуренцией со стороны появившихся неподалеку собратьев. Так, «Караван» вы-

нужден был перепрофилироваться в бизнес-центр, ГУМ пережил реконцепцию, а «Южный», не выдержав натиска «Меги», вообще закрылся и был подвергнут капитальной реконструкции и перепрофилированию, увеличившиськратно по площади.

Аналитики предсказывают появление и развитие новых форматов – ритейл-парков и аутлет-центров. Первые – это торговые центры, вмещающие под своей крышей, как правило, 2-3 якорных арендатора, так называемых «убийц категорий», в которых представлен широкий ассортимент товара по низким, относительно классических ТЦ, ценам. Экономия здесь возникает за счет удаленности от центра, где земля дорогая, экономии на площадях общего пользования (не нужны широкие коридоры), строительстве (как правило, здания – металлокаркасные коробки, обшитые сэндвич-панелями). Арендный пул может выглядеть следующим образом – к примеру, Декатлон, Карусель и OBI или М-Видео под одной крышей.



Нариманова, 11/12. Центр семейного досуга



Клара Цеткин 8/27. Торговый центр «Адмирал»



Московская, 52/54. Многофункциональный комплекс



Петербургская, 19. Гостиничный комплекс

asg-invest.ru

Аутлеты – это огромные склады дизайнерской одежды из нераспроданных в бутиках коллекций с куда более демократичным ценом. В Москве уже работает один аутлет, второй – в стадии открытия; оба заявили об освоении регионов, и Казань находится в первой пятерке списка.

Есть еще одно событие, последствия которого отразятся на всех жителях города, привыкших покупать дешевые товары на рынках. В 2013 году с карты Казани должно исчезнуть все, работающее под открытым небом. За неимением свободной земли в мегаполисе, всю уличную торговлю передислоцируют в Новую Туру. Это «великое переселение» эксперты уже окрестили «проектом года». Впрочем, не все оценивают его однозначно. Многие тут будут зависеть от настроений самих казанцев – захотят ли они ездить за копеечными носками или трусами за город. Поэтому в прессе уже запущена PR-кампания по убеждению горожан и самих торговцев в целесообразности масштабного замысла.

4 года. Вот они-то и будут самыми кризисными для рынка, если руководство республики не придумает еще какой-нибудь мегапроект. Избыток предложения при скромности спроса породит серьезные проблемы: международные игроки не демпингуют в принципе, поэтому местным операторам придется снижать ставки, так как нужно гасить выданные банками кредиты (а такие объекты, как правило, строятся на заемные средства); кого-то даже может ожидать банкротство.

В то же время столице Татарстана остро не хватает дешевых гостиниц – хостелов, стоимость проживания в которых не превышает 500-700 рублей за ночь. Этот европейский формат для путешествующих студентов, небогатых туристов у нас представлен скудным количеством номеров. Поэтому перспектива – за развитием сегмента одно- и двухзвездочных отелей. Причем, аналитики предсказывают, что это будет не новое строительство, а реконструкция и ремонт старого фонда.

Элеонора РЫЛОВА

«Не будучи даже отдаленно специалистом (и подавно – экспертом или аналитиком) маркетинга и рекламы, я всегда испытывал восхищение и глубокий пиетет перед людьми, умеющим продавать...». Рассказывает Сергей Голубицкий, кандидат филологических наук, специалист по интернет-трейдингу.

Первую половину 90-х годов я провел в самой гуще «купи-продай» бизнеса, который затем сменился на производство (содовых напитков), однако ни разу на всем этапе своего предпринимательского возмужания мне не удалось поймать за хвост птицу удачного впаривания своего товара! Слава Богу, у меня было два партнера, один из которых умел продавать талоны на бензин в неусветных объемах ровно за две недели до их экспирации, а другой – глаголить на переговорах с такими чистыми и вселяющими доверие глазами, что нам и нашим обещаниям верили абсолютно все – от дальневосточных



i-business.ru

Элевсинская мистерия, или Традиционный маркетинг мертв!

оптовиков до московских банкиров. Дабы не мешать партнерам «работать с народом», я в общении с клиентами никогда не участвовал, специализируясь исключительно на двух вещах, которые умел делать хорошо: вел все наши дела с бандитами и американскими партнерами.

В общем, тема у нас сегодня такая: традиционный маркетинг умер и все прозорливые руководители бизнеса это уже осознали. А те, кто не осознал, просто пребывают в неведении, ибо их штатные маркетологи ловко камуфлируют реальное положение дел.

Признаюсь, нечто подобное я подозревал как минимум уже года четыре тому назад, однако же не смел самому себе верить, поскольку не хватало ни профессиональной компетенции, ни элементарных знаний предмета. Я лишь судил по впечатлениям, которые у меня оставались от наблюдения за всеми этими ТИЦ-ами, СРІ, рекламными постами в бумажной прессе, телевизионными роликами и прочей ересью, которую скармливали и продолжают скармливать корпоративным боссам их собственные директора по маркетингу. Дошло до того, что сегодня уже во всю обсуждают истории, как врут рекламодателям даже такие грандиозные площадки, как Facebook.

Со стороны активности традиционных маркетологов смотрится как некое ритуальное действие. Вроде элевсинской мистерии или гекатомбы. Директор по маркетингу приходит к самому главному и говорит: «Дай!». Самый главный дает, потому что: а) так принято везде, б) он сам искренне верит, что дать нужно, потому что, типа, это должно отбиться.

Собственно пишу я сегодня для того, чтобы донести до коллег пару банальных мыслей: а) так

принято сегодня уже далеко не везде, б) отобьется-то, может, и отобьется, но только с таким чудовищным КПД, что деньги смело можно было потратить на что-нибудь более путное. Например, на новые формы маркетинга, которые пришли на смену традиционным и уже не работающим.

На этом мои персональные мысли по заявленной теме завершаются и я передаю слово профессиональным экспертам, которые проиллюстрируют идею с должным авторитетом и апломбом.

Мою сегодняшнюю диверсию наваяло исследование Билла Ли, опубликованное в Harvard Business Review. Исследование так и озаглавлено: «Маркетинг мертв». Изложу основные положения Билла Ли, сопроводив собственными комментариями и размышлениями.

Представительнейший британский The Fournaise Marketing Group еще год назад опубликовал совершенно убойные результаты опроса 600 генеральных директоров компаний, посвященного маркетингу. Оказалось, что:

- 73% руководителей заявили, что не доверяют своим СМО (ЧМО: Chief Marketing Officers, директорам по маркетингу – аббревиатура-то какая выразительная!);

- 72% устали от того, что из них постоянно вытягивают бабки, даже не удосуживаясь объяснить, каким образом эти вложения должны способствовать развитию бизнеса;

- 77% категорически отказываются обсуждать дальше идею brand equity (стоимость брэнда), которую никакими правдами и неправдами не удастся соотнести ни с традиционными активами компании, ни с какими-либо другими показателями, поддающимися финансовой метрике.

Сегодня, продолжает Билл Ли, традиционный маркетинг не просто не приносит денег, но и вообще лишен смысла. Почему? Потому что потенциальные покупатели и потребители услуг полностью игнорируют все, что им говорят «профессиональные» маркетологи! Покупатели не просто их не слушают, а вообще – в упор не видят.

Кого же они видят? Только свое непосредственное и ближайшее окружение: друзей, соседей, сослуживцев, родственников, знакомых, а также публичных людей, которым они доверяют! Как происходит сегодня покупка чего угодно – от телевизионной панели до компьютера, холодильника, новой крыши? Первым делом потенциальный покупатель изучает мнения своего ближнего круга (т.н. community marketing). Далее или параллельно с этим – изучает тему самостоятельно.

Как правило, в интернете покупатель интересуется мнением отнюдь не профессиональных маркетологов, и тем более, не рекламного отдела производителей нужного покупателю товара, а мнением других рядовых покупателей, которые высказываются на профильных форумах, в социальных сетях, либо непосредственно в ветках обсуждения товаров на порталах онлайн-магазинов.

Кроме мнения рядовых покупателей внимание привлекают еще и авторитетные евангелисты консьюмеризма, известные и пользующиеся популярностью в социальных сетях (от Youtube до Facebook).

Констатация кончины традиционного маркетинга – это, конечно, замечательно, однако хотелось бы позитива. И Билл Ли его предоставляет, правда, в совершенно абстрактной и неприменимой форме. Судите сами.

Главные рекомендации компаниям, созревшим для канализации маркетинговых усилий по новым, эффективным и реально действующим каналам. Это:

- Внедряйтесь в «ближний круг» потребителей через социальные среды! Используйте все, что можете, причем проникать нужно не в Твиттер вообще и не в Фейсбук вообще, а в конкретные региональные и местные общины – те, где вы хотите реализовывать свои товары и услуги.

- Идентифицируйте customer influencers, людей, которые пользуются авторитетом среди покупателей и обладают потенциалом оказывать действенное влияние на консьюмеристские решения.

- Всячески помогайте своим найденным и окученным customer influencers, причем, в первую очередь, не материально (этим баловались и в традиционном маркетинге – различные скидки, подарки, привилегии связанные с титулами вроде CLV (Customer Lifetime Value) или MVP (Most Valuable Professional) и т.п.), а социально. То есть необходимо помогать своим проводникам в коммунальном маркетинге и «ближнем круге» потребителей

штурма быстро нашли самый эффективный пиар-ход – продемонстрировать документы, которые говорили о том, что табачные компании занимаются целевым таргетингом молодежи для рекрутирования на места старших курильщиков, которые убывали, по большей части, потому, что отдавали Богу душу.

Вся эта бригада из 600 человек расселась по поездом и автобусам и покатила по городам и весям штата, устраивая митинги, сходки, воркшопы и Бог знает, что еще. В результате подобной деятельности в период с 1998 по 2007 год число курильщиков в штате среди молодежи сократилось на беспрецедентную цифру – почти на 50%!

Такой вот маркетинг по-новому. Все мне в исследовании Билла Ли понравилось, кроме одного: ничего особо нового я в его предложениях не увидел! Ну в самом деле – видели мы все эти поезда и агитбригады миллион раз! Видели ангажемент «авторитетов» и их вербовку. Было, было и еще раз было! Однако же не закрепились. Вместо этого в массе своей все предпочли чисто механистический подход – через те са-

мые ТИЦ, СРІ и прочие глупости. Не взирая на низкий КПД.

Почему так? Потому что человек в массе своей ленив, как свинья, и предпочитает делать как можно меньше – всегда и везде. Это босс и собственник бизнеса – пассионарий, каких один на 10 тысяч населения, а его сотрудники на 90% состоят из нормальных пацанов и девах, которым хочется гулять, есть, пить, флиртовать – что угодно, но только не работать!

Ну а автоматизированные технологии традиционного маркетинга – это идеальная синекура для ленивых! Выклянчил бюджет,

Сегодня традиционный маркетинг не просто не приносит денег, но и вообще лишен смысла. Почему? Потому что потенциальные покупатели и потребители услуг полностью игнорируют все, что им говорят «профессиональные» маркетологи! Покупатели не просто их не слушают, а вообще – в упор не видят.

В качестве иллюстрации Билл Ли приводит усилия властей штата Флорида по борьбе с курением подростков. Проблема заключалась в том, что традиционная антитабачная реклама совершенно не действовала – тинейджеры оставались совершенно равнодушными к надписям «Табак вызывает рак» и пугающим картинкам с терминальнымиходящими, и продолжала шмалить во все тяжкие.

Флоридские чиновники поступили современно и круто: числили 600 самых авторитетных среди местных подростков фигур (спортсмены, музыканты, лидеры студенческих движений, групп и проч.), собрали их и предложили помочь в благородном деле. «Авторитеты» в процессе мозгового

тупо вложил в баннеры-шманы и спокойно сложил руки в ожидании доходов. Как на рыбалке – метнул удочку и сиди себе, гляди на поплавок; рано или поздно клонет.

Ну а если не клонет – тоже не беда, потому что босс верит в традиционные технологии как в святой ритуал: проще отстегнуть энную сумму на отдел маркетинга и рекламы и забыть, чем мучаться с креативностью!

Креативность! Вот собственно то единственно, что отличает новый маркетинг от традиционного!

Но это, впрочем, уже пошли мои собственные дилетантские суждения – эксперт Билл Ли верит в магию новых пассов.

i-business.ru

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

КАТАСТРОФЫ НЕ БУДЕТ –
ПРОСТО ЗА БОГАТЫХ СНОВА ЗАПЛАТЯТ БЕДНЫЕ

Руководитель инвесткомпании «Церих Кэпитал Менеджмент» Александр Баулин оптимистично смотрит на ситуацию в мировой экономике. По его прогнозам, жесткого сценария кризиса не будет, а экономику ждет мягкая посадка, рост инфляции и обесценивание долгов. О вероятности второй волны кризиса и о том, как не потерять капитал частным инвесторам, он рассказал в этом интервью.

– Как вы оцениваете ситуацию в мировой экономике? Стоит ли нам ждать второй волны кризиса?

– Кризис, начавшийся в 2008 году, продолжается, и понятие волн этого кризиса достаточно относительное. Если под второй волной иметь в виду ожидаемые дефолты южных стран Еврозоны, то, я думаю, этого не произойдет. Ситуация сейчас не столь катастрофическая, как о ней привыкли думать, несмотря на то, что МВФ пересмотрел свой предыдущий прогноз на рост мировой экономики в 2013 году в сторону снижения – с 4,1% в апреле этого года до 3,9% сейчас. Мировая экономика хотя и замедлила свой рост, тем не менее это рост, а значит, и рост потребления товаров, услуг, продовольствия. И, соответственно, рост спроса на энергоносители и другие конечные природные ресурсы, колебания стоимости которых все равно имеют вектор на увеличение.

Я считаю, что прогноз некоторых экономистов о развале еврозоны несбыточен. Ведь это вызовет цепную реакцию по всему миру и падение потребления и ВВП в мире не менее чем на 20%. Причем это минимальная плата. Поэтому жесткий сценарий маловероятен. А альтернативный мягкий сценарий один. Он подразумевает обесценивание долгов, инфляцию и рост стоимости реальных активов. Как всегда, самые бедные – Азия, Африка, Южная Америка, Россия – должны заплатить за самых богатых, живших в последние 30 лет не по средствам.

Эта ситуация в мире повторяется регулярно, за всех всегда платят бедные. Это касается как международных экономических отношений, так и внутристрановых. Можно почерпнуть пример из нашей жизни: микрокредитование рассчитано на самых бедных и необразованных в экономическом плане людей, которые в итоге в разы переплачивают за потребляемые товары.

– На чем, с вашей точки зрения, будет основан дальнейший экономический рост?

– Весь экономический рост последних десятилетий сформирован за счет доступных дешевых кредитных ресурсов, стимулирования потребления и относительной дешевизны сырьевых ресурсов. Развитые западные страны за счет своей репутации могли заимствовать деньги под очень низкие проценты.

На эти деньги они и проводили различные экономические и социальные реформы – при низкой стоимости денег, дефиците



бюджета и постоянном росте общей задолженности сделать это достаточно нетрудно. Думаю, и дальнейший экономический рост будет большей частью опираться на стимулирование потребления и кредитные ресурсы, тем более что в последнее время наблюдается большой рост внутреннего потребления в странах Азии, Южной Америки и Африки. Дешевизна сырьевых ресурсов, я думаю, в прошлом, и они уже не могут быть основой роста экономик. Другого способа стимулировать экономический рост, кроме как путем увеличения кредитования потребителей и, соответственно, увеличения общего долга развитых стран (пусть при некотором сокращении бюджетного дефицита, о котором так много говорят политики и который, по большому счету, не имеет смысла, притом что растет общий долг и, соответственно, процентные платежи по нему, нет. Достаточно посмотреть на ситуацию в США, где за время правления Обамы объем госдолга вырос в два раза и вскоре ожидается очередное увеличение его потолка.

– Как экономика преодолит кризисную ситуацию?

– История знает много кризисов и дефолтов в отдельно взятых странах. Но сейчас мировая экономика глобальна и падение одной костяшки домино вызовет цепную реакцию. В этом ни экономисты, ни, тем более, политики не заинтересованы.

Инфляция всех спасет. Этот вариант будет более жестким для самых бедных, у которых 90% уходит на необходимые нужды – продукты питания и оплату жилья, у которых нет возможности путем инвестиций спасти свои сбережения от инфляции ввиду отсутствия этих самых сбережений.

Все, что происходило и происходит в мире за последние 30 лет, это пирамида. Пирамида Мавроди существовала в явном виде и рух-

нула быстро, а здесь механизм менее явный.

Мировая экономика представляет собой такую же кредитную пирамиду. И сейчас она должна либо рассыпаться, либо обесцениться. На мой взгляд, будет второй вариант. Она продолжит расти за счет инфляции. Я ожидаю сохранения мировых центробанков и минфинов в скорости печатания денег, которые сегодня все более и более становятся ничем не обеспеченными бумажками с водяными знаками и которые наряду с потребительскими товарами (например, автомобилями и электроникой) заменяют бусы времен колониализма. Человеческие и природные ресурсы развивающихся стран меняются на мифические денежные эквиваленты – такова реальность. И в этом плане мне не понятен смысл покупки резервными и суверенными фондами различных стран (России и Китая в том числе) долговых обязательств развитых стран. При этом конеч-

ном случае пострадают самые бедные граждане этих стран.

– Как долго, на ваш взгляд, может продлиться негативный сценарий в экономике России?

– На данный момент в экономике России негативного сценария нет. Экономика растет, потребление товаров и услуг увеличивается, цены на недвижимость растут как минимум наравне с инфляцией. Даже если кризис вдруг произойдет, в России он не будет долгосрочным. В 1998 году все нивелировалось для населения за два-три года. Сейчас у государства больше социальных обязательств, но, с другой стороны, власти стали опытнее в решении кризисных вопросов. У нас есть Резервный фонд, который и рассчитан на борьбу с кризисом в течение одного-двух лет. Самое худшее, что может нас ждать, это нулевой рост в течение полугодия.

Курс рубля контролирует Центробанк, так что здесь сильной

сформировать портфель на кризисный период?

– Нужно диверсифицировать свои инвестиции. Половину нужно держать в активах с фиксированным доходом (депозиты, облигации надежных эмитентов), а другую можно направить в относительно рискованные активы, в нашем случае – акции. На большом временном интервале такая балансировка дает наилучший результат.

В России лучше инвестировать в сырьевые и потребительские активы. В долгосрочной перспективе они будут дорожать. В качестве рискованного, но потенциально высокодоходного актива можно выбрать технологичные отрасли и вложить деньги, например, в акции телекоммуникационных компаний.

Не рекомендуется больше 10% вкладывать в один актив. Горизонт инвестирования, если мы говорим именно об инвестировании, минимум десять лет, а лучше хотя бы до пенсионного возраста.

Что касается акций конкретных компаний, то руководствоваться нужно принципом Уоррена Баффета: покупайте акции только тех компаний, деятельность которых вы понимаете и можете объяснить даже ребенку.

Недвижимость – один из способов борьбы с инфляцией. И он не идеален, но вполне доступен. Для небольших сумм подойдут ПИФы недвижимости. Для больших – жилая и офисная недвижимость. Если покупать и сдавать в аренду жилую недвижимость, как это любят делать у нас, доходность будет 4-5%. Здесь высокая ликвидность и надежный актив. Меньшая ликвидность и больший потенциал дохода (до 10% годовых) у торговой и офисной недвижимости, но она подходит далеко не всем – здесь нужна особая квалификация.

Александр ДЕМЕНТЬЕВ,
www.rbcdaily.ru

Весь экономический рост последних десятилетий сформирован за счет доступных дешевых кредитных ресурсов, стимулирования потребления и относительной дешевизны сырьевых ресурсов. Развитые западные страны за счет своей репутации могли заимствовать деньги под очень низкие проценты.

ные природные ресурсы меняются на бесконечные бумажные эквиваленты.

– Когда мы сможем понять, что худшие времена уже позади?

– Как только еврозона перейдет на единые облигации. На этом кризис и закончится. Точнее, начнется мягкое инфляционное снижение. Другого пути нет – проблема решится, когда благополучная Германия оплатит проблемы Испании и Греции. И в

просадки тоже не будет. Наиболее вероятный вариант – если нефть не упадет ниже 100 долларов за баррель (35-36 руб. за доллар) к концу года и невыход цены бивалютной корзины за границы установленного коридора. Инфляция потребительской корзины не будет большой. В случае развития кризисных явлений она может вырасти максимум до 10-12%.

– Как в этих условиях сохранить деньги обычным россиянам? Как вы порекомендуете

Знакомим с членом Союза рынков РТ:

ЧЕЛОВЕК ВО ГЛАВУ УГЛА

Как отмечает мэр Набережных Челнов Василь Шайхразиев, «летопись Набережных Челнов включает в себя много ярких страниц. Самая примечательная из них – принятое в 1969 году руководством страны решение о строительстве крупнейшего автозавода – перевернула судьбу маленького городка. У Набережных Челнов – особенный характер, сформировавшийся в годы становления «КАМАЗа»... Благодаря нашему общему труду сегодня Набережные Челны являются крупным промышленным, культурным центром Закамского региона Татарстана... И я уверен – у Автограда славное будущее. Он только в начале пути, он будет расти вместе с теми, кто сегодня делает свои первые шаги». Именно таким шагом, не затерявшимся на страницах истории, стало для города постановление администрации города Набережные Челны о передаче Автозаводского рынка торговой компании «Тулпар», вышедшее в свет 17 января 2000 года. Эта дата стала точкой отсчета биографии ЗАО «Холдинговая компания «Тулпар», ведь Автозаводский рынок стал крепким фундаментом, на котором был выстроен широко известный сегодня холдинг.



Издrevле торговле придавали большое значение, ведь она является одной из важнейших сфер жизнеобеспечения населения. Вместе с тем, являясь одним из источников поступления денежных средств, торговля способствует и формированию основы финансовой стабильности государства.

Преобразования, которые произошли за последние десятилетия в торговле, последствия ее реформирования, связанные с развитием новых форм собственности, появлением конкуренции на рынке услуг розничной торговли и реорганизацией предприятий торговли, наложили свой отпечаток на всю жизнь автограда. На глазах изменились устоявшиеся принципы и методы формирования регионального потребительского рынка, подходы к процессу управления предприятиями торговли.

Так сложилось, что одной из первых на путь рыночных отношений вступила торговля. И она неизбежно сфокусировала недостатки и противоречия, характер-

СУЛЕЙМАНОВ НАИЛЬ НАРУЛЛИНОВИЧ,
заместитель генерального директора Союза
оптовых рынков России, президент
Союза рынков Республики Татарстан,
президент ЗАО «Холдинговая компания
«Тулпар», кандидат экономических наук

ные для настоящего этапа экономического развития страны.

Признаться, я был далек от мысли заниматься торговлей. Легко учился в школе, много читал, увлекался радиотехникой, умел хорошо держаться на коне, активно занимался разными видами спорта, любил хоккей. Как любой деревенский мальчишка, рано прошел трудовую закалку, дружил с техникой и был мастером на все руки. Мои родители, Нурулла Гизатулович и Мавгузя Миннибаевна, растили нас, своих детей, ответственными, честными и порядочными людьми. Отец, председатель сельсовета, кстати, служил в свое время на Тихоокеанском флоте. От него – любовь к морю, знание рукопашного боя.

Я даже был чемпионом Среднеазиатского военного округа по военно-спортивному единоборству, а уже в 1990-е годы совмещал основную работу с тренерской, обучая рукопашному бою работников милиции.

Всегда чувствовал ответственность за то дело, которое взваливал на свои плечи. Будь то строительство Камского тракторного завода, где я трудился и.о. главного инженера, или же создание своей фирмы по реализации автомобилей «КАМАЗ». Тогда я понял, что именно в торговле смогу реализовать и свои устремления к самостоятельной работе, и свое огромное желание принести пользу тем, кто рядом, и той земле, на которой живу.

это мой жизненный опыт по преобразованию рядового, в то время не самого лучшего, а даже – весьма проблемного, рынка города в современное предприятие, достойно представляющее нашу республику на самом высоком уровне.

В нашей компании принят своего рода кодекс, который состоит из ценностей, определяющих нашу деятельность. И на первом месте там стоит не получение прибыли любой ценой, а наш покупатель, для которого мы и работаем.

Мне Автозаводский рынок, как, впрочем, всем, кто отдал ему десятилетия своей жизни, особенно дорог. Это важная веха в моей жизни, которая заставила меня пересмотреть многие взгляды на жизнь, переосмыслить жизненные ценности.

Путь длиною в 35 лет не был легким для Автозаводского рынка. Он, как живое существо, страдал свое право на жизнь. Многие пришлось пережить ему: взлет, глубочайшее падение, стремление к жизни, разлом и разброд, статус «городской мусорки» и подъем к новой вершине.

Преодоление проблем – это нормальная жизненная ситуация. Другое дело, каким ты выйдешь после борьбы за право существовать – обновленным и готовым к новым свершениям или слабым и обескровленным. Многие смотрят на проблемы со страхом, но

... я понял, что именно в торговле я смогу реализовать и свои устремления к самостоятельной работе, и свое огромное желание принести пользу тем, кто рядом и той земле, на которой живу. В этой связи на ум приходят слова Маргарет Тэтчер: «Богатство страны не обязательно строится на собственных ресурсах, оно достижимо даже при их полном отсутствии. Самым главным ресурсом является человек. Государству лишь нужно создать основу для расцвета таланта людей».

свои способности на достижениях жизненно важных для него целей.

Да и моя кандидатская диссертация на тему «Регулирование розничных рынков региона как фактор устойчивого развития мезоуровневой социально-экономической системы» появилась на свет как результат моей предпринимательской деятельности. Этот труд – теоретическое обоснование механизма управления устойчивым развитием региона посредством совершенствования методов регулирования розничных рынков на мезоуровне, разработке методических рекомендаций и практических предложений по эффективному целеполаганию, планированию и организации процессов в данном направлении.

По большому счету, теория, вложенная в мою диссертацию, –

проблемы, на самом деле, помогают нам двигаться вперед. Если у нас не будет проблем, мы никогда не улучшим себя и навсегда останемся теми, кто мы есть, и там, где мы находимся.

Мы помним прошлое, но 35 лет, оставшиеся «за плечами» Автозаводского рынка, – скорее заявка на будущее. Первыми в республике мы решили перевести рынок под крышу капитального сооружения, тем самым дав новый импульс рыночной торговле. Оставив все доброе и привычные традиции торговли под открытым небом, мы перейдем на новый для нас формат, который позволит приобщиться ко всем достижениям мировой торговой культуры. Искренне надеюсь, что на этом пути нам встретятся единомышленники. Путь непростой, но его надо пройти. И я верю, что коллектив ХК «Тулпар» пройдет его достойно.



СОЮЗ РЫНКОВ РТ

ЗАО «Холдинговая компания «Тулпар»

Совет рынка был создан в 2000 году, когда возникла необходимость в его реконструкции и упорядочении торговли, осуществляемой здесь. Предприниматели на рынке всегда делились на две части. Одной из них торговля полностью давала средства к существованию, и для них это был единственный источник заработка. А вот другая часть предпринимателей приходила сюда только в субботу и воскресенье. Я вспоминаю 1996 год, когда на трех гектарах в будни торговали только 10 процентов, а в другое время – негде встать было. Старожилы города, да и те, кто приезжал сюда, вспоминают, что здесь творилось! Это ведь была одна сплошная мусорка, а если точнее, то, извините меня, и вовсе просто помойка.

ШАКИРОВ НАИЛЬ НУРГАЛИЕВИЧ,
председатель Совета предпринимателей
Автозаводского рынка



себя ответственность на происходящее тут.

Сейчас ведь и время другое. Многие начали понимать, что за товар в гипермаркетах – те же самые овощи, фрукты, которые начинены неизвестно чем. Покупатель понял, что гипермаркет – это зачастую заморский производитель, поддержка которого подрывает под корень наших фермеров и других производителей. А здесь, на рынке, всегда есть возможность купить самое свежее и лучшее.

Знаете, я часто сравниваю предпринимателя с речным раком. Он чувствует чистую воду и хочет жить именно в ней. Бизнес получается у тех людей, кто работает честно, искренне, с увлечением. И это семейное дело – оно

своем мы являемся еще и третьей стороной, разбираем спорные вопросы между предпринимателями, разрешаем конфликты, становясь своего рода буфером между администрацией и продавцами. Приходится занимать порою и довольно жесткую позицию по отношению к своим коллегам, ведь нужно развивать уважительное отношение друг к другу.

Если говорить о новшествах, то тут отмечу, что каждый проект хозяев комплекса становится достоянием открытого обсуждения. И когда возводили первую очередь «Тулпара», мы решали, какой проект нас устраивает, обсуждали его все вместе, чтобы всем было удобно.

Знаете, я часто сравниваю предпринимателя с речным раком. Он чувствует чистую воду. И он хочет жить именно в ней. Бизнес получается у тех людей, кто работает честно, искренне, с увлечением. И это семейное дело, оно идет, если работаешь с женой, с детьми, вместе переживая все проблемы.

«РЫНОК – ЯРКИЙ СРЕЗ ВСЕХ ОТНОШЕНИЙ В ОБЩЕСТВЕ»

Так только на моей памяти продолжалось года четыре. Думаете, душа не боится? Но руководству все было не до нас – там решали собственные проблемы. А ведь тяжело было. Если вспомнить те годы, то это и буйство криминала, и рэкет; да все, кому не лень, на нас наседали. Мы дыхание перевели только тогда, когда пришел Сулейманов. Причем Наиль Наруллинович начал с того, что собрал всех нас на разговор. Впервые, замечу я вам. Состоялась беседа; я, да и мои коллеги, сразу поняли, что человек пришел не на один день.

И первый же ход у него был истинно хозяйский. Он начал свою деятельность с того, что принялся вывозить строительный мусор, которым рынок был просто завален. Извините за подробности, но все эти плиты, хлам давно превратились в негласный общественный туалет. Мы сидим в таком бардаке, а он нам говорит о дорожках, пешеходных тротуарах, благоустройстве. Признаться, просто опешили. Но и окрылил нас тот разговор. Ведь для нас это – возможность привлечь новых покупателей, а значит – поднимутся наши заработки. Но нас не устраивала короткая рабочая неделя. Получалось, что только в выходные и был здесь народ, и об этом мы сразу же начали разговор.

На том же собрании Сулейманов предложил создать совет рынка. Проголосовали дружно и с удовольствием. Народ устал от беспорядка, от грязи. Что тут творилось, трудно представить себе. Под ногами куски жести, коробки, доски, вечная хлюпающая грязь. После дождя – полный кошмар. А вечером – настоящая свалка была. Тогда тут только два

ряда палаток было, а ведь теперь мы собрали около трех тысяч предпринимателей.

Слова Сулейманова не оказались пустым звуком – он решительно взялся за дело. Рынок начал приобретать цивилизованный вид. Поставили целые улицы киосков. Народ понял, что появляется возможность зарабатывать стабильно и в хороших условиях. Смешно вспомнить, но мне взятки предлагали за места. Это испытание я прошел достойно. Ведь все места распределялись гласно, с учетом совета рынка. Тогда же мы с администрацией рынка организовали охрану, техническую службу. Привели в порядок соответствующие документы. Создали все необходимые условия для полноценной работы предпринимателей.

Разные были периоды, ведь наш рынок крепко связан с КАМАЗом, и когда его начало лихорадить, каждый из нас почувствовал это на своей шкуре. Не переставал тогда удивляться людям; вот набрал народ автомобилей в кредит, при этом получая небольшие зарплаты. Я, к примеру, много работаю и неплохо зарабатываю на рынке, но езжу на «жигулях», а мой сосед, простой разнорабочий, покупает иномарку. А как за это расплачиваться? В какой-то момент наш человек перестал ответственно относиться к своим поступкам. Люди перестали думать, как отдавать свой долг. Еще Карл Маркс говорил: «Владельцы капитала будут стимулировать рабочий класс покупать все больше и больше дорогих товаров, зданий и техники, толкая их тем самым брать все более дорогие кредиты, до тех пор, пока кредиты не станут невыплачиваемыми. Невыплачиваемые кредиты ведут к банкротству банков, которые будут наци-

онализированы государством, что в итоге и приведет к возникновению коммунизма». Коммунизм, как вы догадываетесь, по определенным причинам так и не возник, но стратегия подсаживания всех на кредитную иглу действует на всю катушку.

Мы на рынке иногда шутим: мы в цирк не ходим – он здесь просто бесплатный. Рынок – яркий срез всех отношений в обществе. Рынок – это государство в государстве со своими правилами, традициями, особенностями и, разумеется, обязанностями. Хорошо, если тот, кто решил здесь руководить, понимает это. А если нет? Вот это мы на себе испытывали, и потому для нас просто начался отсчет новой жизни – пришел человек понимающий, знающий, а главное – взявший на

идет, если работаешь с женой, с детьми, вместе переживая все проблемы.

Вы спрашиваете, не изжил ли себя общественный совет. Нет, это образование останется актуальным и через годы. Если тогда, на заре «сулеймановской эпохи», мы вели речь о цивилизованной торговле, говорили, что не нужна свалка в центре города, что она позорит весь автоград, но пришло время, и этот острый момент себя изжил. Роль совета – быть связующим звеном между предпринимателями и руководством.

В совете постоянное представительство предпринимателей в количестве 20 человек. Они одновременно являются старшими по рядам, наделены определенными полномочиями. И в большин-

Еще раз подчеркну, что основная ставка всеми нами сделана на местного производителя. К примеру, я много лет торгую металлической посудой – от сковородок до самых больших казанов. Я работаю с Магнитогорским заводом металлопосуды, Миасским и другими. С уверенностью могу сказать, что именно я открыл для торговли нашу татарстанскую кукморскую посуду лет десять назад. Именно на качество Кукморского завода металлопосуды я сделал ставку и не прогадал. А теперь – вы будете смеяться! – ее подделывают китайские производители. Но там совсем другой состав металла, вряд ли безвредный для потребителя. И об этом я не устаю говорить своим покупателям.

Большинство предпринимателей торгуют, в основном, продукцией местных заводов и фабрик. Только поддерживая друг друга и можно выжить. Я верю, что у Автозаводского рынка, тридцатипятилетие которого мы отметили, впереди долгая жизнь. А как иначе? Ведь это наш второй дом...



29 самых полезных приложений для бизнеса на iPad

Вы удивитесь, сколько полезного для бизнеса можно сделать на iPad. Вот подборка приложений, которые не только облегчают жизнь управленца и предпринимателя. Новые технологии и софт достигли таких высот, что вы можете запустить бизнес, сидя на диване с планшетным компьютером в руках. Авторы The Next Web составили список из 29 приложений, которые превращают ваш iPad в основной инструмент управления бизнесом.

1. EVERNOTE

Инструмент формата «все в одном» для создания и управления заметками. Вариантов применения сервиса – бесчисленное множество. E-xecutive.ru недавно публиковал рассказ об одной из самых успешных интернет-компаний с российскими корнями.

2. GLASSBOARD

Приложение помогает обсуждать рабочие вопросы в группах между клиентами или коллегами.

3. MAIL

Приложение поставляется вместе с iPad. Все письма будут у вас под рукой вне зависимости от того, где вы находитесь в данную минуту.

4. КАЛЕНДАРЬ AGENDA

По мнению авторов обзора, это приложение справляется с функциями календаря гораздо лучше стандартного приложения. Agenda синхронизируется с множеством онлайн-календарей, к тому же вы можете отправлять быстрые сообщения прямо из приложения.

5. LOGMEIN

Приложение позволяет управлять вашим Mac или PC с вашего iPad. Удобно, если нужно получить доступ к рабочему или домашнему компьютеру, а возможности такой нет.

6. SKYPE

Старый добрый способ устроить видеоконференцию или пообщаться один на один. Добавьте к Skype приложение QuickVoice и сможете записывать разговоры.

7. ASANA MOBILE

Приложение для коллективного управления задачами. Изначально создавалось под iPhone, но последняя версия отлично работает и на iPad.

8. AWAYFIND

Если хотите настроить оповещения о новых электронных письмах, то это приложение – для вас.

9. PAGES

Удобное приложение для редактирования и просмотра текстовых документов. Возможность синхронизации с iCloud идет приложению только в плюс.

10. NUMBERS

Отличный выбор для работы с динамичными таблицами и обобщающими данными.

11. KEYNOTE

С этим приложением вы можете оставить свой ноутбук дома и показывать любые презентации со своего планшета.

12. PREZI VIEWER

Альтернативный вариант просмотра презентаций. Если не хотите быть привязанным к одной мобильной платформе, то есть смысл познакомиться с этим приложением.

13. ALARM CLOCK HD PRO

Просто для перестраховки на случай, если ваш смартфон или будильник в отеле подведут вас, не будет лишним установить дополнительный будильник на свой iPad.

14. SOULVER

Довольно смысленный калькулятор. Сохраняет предыдущие расчеты, подводит промежуточные итоги и умеет много чего еще.

15. OMNIFOCUS

Считается одним из лучших инструментов для управления за-

дачами на платформе iOS. Стоит прилично, но зато может использоваться и как простой список дел, и как мощный инструмент для метода «доведения дел до конца».

16. DRAGON DICTATION

Неплохое решения, когда дело касается голосовых заметок и диктовки. Приложение считается стандартом в своем классе.

17. ITHOUGHTS HD

Универсальное и приятное в использовании приложение для построения ассоциативных карт (карт разума).

18. DUE

Авторы обзора называют Due тем же Reminders на iPhone, только под стероидами. Приложение напоминает владельцу планшета о регулярных задачах и поручениях.

19. DROPBOX

Фактически это виртуальный внешний жесткий диск, который позволяет держать все необходимые файлы под рукой. С этим приложением полезность планшета значительно возрастает.

20. 1PASSWORD

Важное приложение для iOS и других платформ. Синхронизирует через Dropbox или iTunes все пароли, хранящиеся на устройстве.

21. TEXTEXPANDER

Приложение сокращает количество необходимых касаний клавиатуры, а значит – экономит ваше время.

22. TRIPIT

Много путешествуете? Тогда это приложение для вас. Доступны все предыдущие маршруты (удобно при оформлении заграничных поездок). К тому же приложение позволяет отслеживать все предстоящие поездки.

23. DRAFTS

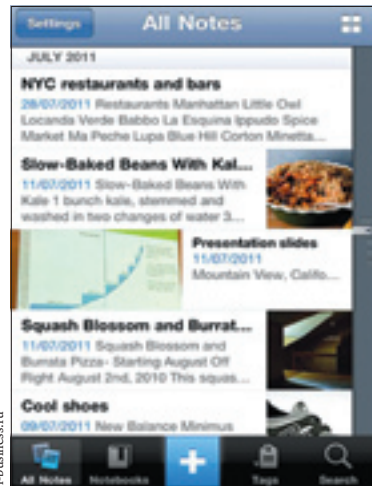
Раньше приложение было доступно только на iPhone. Позволяет «захватывать» что угодно (твиты, заметки, задачи), а потом, когда появится свободное время, раскидывать по нужным местам, в те же Omnifocus или Evernote.

24. GOODREADER

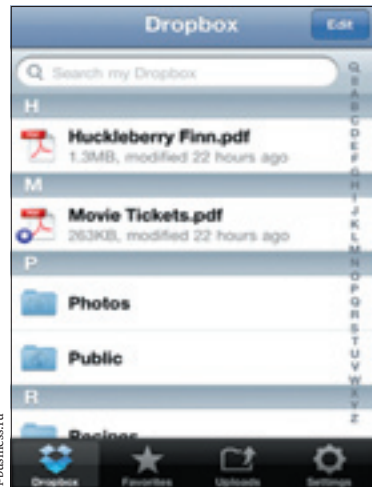
Приложение для доступа к документам, PDF и многому другому. Синхронизируется с Dropbox, так что вы можете окончательно перейти к безбумажному образу жизни.

25. QUICKOFFICE PRO HD

Надежный пакет офисных программ. Позволяет создавать и редактировать документы Microsoft Office, электронные таблицы и презентации прямо на iPad. Неплохая альтернатива приложению Pages.



Evernote



Dropbox

26. PENULTIMATE

Великолепное приложение для рукописного ввода текста на iPad. Совместимо с Dropbox, Evernote и многими другими сервисами расширения. Если руки чешутся написать что-то, а ручки и бумаги нет, запускайте Penultimate.

27. PDFPEN

Хотите править и подписывать документы на ходу? Тогда PDFPen для вас.

28. DAYLITE 4

Качественный CRM-клиент для Mac. Помогает управлять проектами прямо с планшета. Правда, придется установить приложение и на Mac.

29. HOOTSUITE

Если вы ведете аккаунты в нескольких социальных сетях, то вряд ли сделаете это лучше, чем HootSuite.

Александр Шенаев,
E-xecutive.ru



Keynote

Семь правил выступления перед публикой в эпоху iPad, Twitter и Facebook

Люди в зале смотрят не на вас, а в iPad. Любое ваше слово публика проверяет в Google. За спиной транслируются резкие сообщения о вас из Twitter. Без паники. Так и должно быть – это новая эпоха публичных выступлений. Вот ее главные правила.

1. ЕСЛИ ПУБЛИКА НЕ СМОТРИТ НА ВАС, НЕ ПАНИКУЙТЕ

Конечно, если никто из зрительного зала не смотрит на вас, это может привести в замешательство. Но ни при каких обстоятельствах не поддавайтесь панике.

Если люди уткнулись в устройства, это совсем не значит, что они не слушают вас. Гораздо хуже, когда кто-то перешептывается, чем когда кто-то постукивает по iPad.

2. НЕ ПРОСИТЕ ЛЮДЕЙ ОТКЛЮЧАТЬ УСТРОЙСТВА НА ВРЕМЯ ВАШЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Весьма заманчиво попросить аудиторию отключить гаджеты, но не совершайте эту грубую ошибку. Иначе пристальное внимание зала смешается с гневом и недовольством от запрета. Публика всегда делает заметки во время выступлений: если раньше люди писали на бумаге, то теперь в Twitter.

3. ИЗБЕГАЙТЕ ИЗЛИШНЕЙ РАССЛАБЛЕННОСТИ

Раньше опытные спикеры часто советовали новичкам вообразить людей в зале голыми, чтобы совладать с нервозностью. Теперь матерые выступающие напоминают себе, что голые они, а не зал. Аудитория найдет ошибку в ваших фактах через Google и сообщит об этом в Twitter быстрее, чем вы успеете сказать, что оговорились.

4. ЕСЛИ НЕ ПОЛЬЗУЕТЕСЬ СОЦИАЛЬНЫМИ СЕТЯМИ, САМОЕ ВРЕМЯ НАЧАТЬ

Представим, что аудитория внимает каждому вашему слову. Наверняка кто-то из зала захочет поделиться мудростью с сетевыми друзьями.

Причем не завтра, а прямо сейчас. Именно поэтому лучшие докладчики не только дают ссылки на свои профили, но и постят в ленту цитаты своего выступления, шутки, звуковые фрагменты и все прочее. Другими словами, спикеры помогают залу транслировать себя в сеть.

5. ВОЗМОЖНО, ВАС СЛУШАЮТ МИЛЛИОНЫ

Зрителей в зале может быть гораздо меньше, чем слушающих и читающих вас. Если аудитория уперлась взглядом в устройства, есть вероятность, что половина из них пишет о вашей презентации, а значит – продвигает вас.

6. ОТЗЫВЫ ПОЯВЛЯЮТСЯ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

Сегодня не надо ждать окончания речи, чтобы уловить обратную связь от зала. Намного увлекательнее отвечать на возникающие за вашей спиной сообщения в Twitter-ленте в режиме реального времени. Можно посмотреть, как много людей процитировало вас, и понять, как публика оценила ваши ключевые послания.

7. КОГДА НИЧЕГО НЕ ПОМОГАЕТ, УДИВИТЕ ПУБЛИКУ ЧЕСТНОСТЬЮ

В октябре 2011 года производитель гигиенической помады ChapStick запустил в Facebook рекламную кампанию, но откликнулся неоднозначным. Неделю думая, SMM-менеджеры ChapStick удалили негативные комментарии, после чего в сети разгорелся скандал. Разгребать

кризис дочерней компании взялся вице-президент Pfizer Рей Керинс. Признав во время одного из выступлений, что активность Pfizer в социальных сетях все еще далека от идеала, Керинснискал уважение публики, что вылилось в благосклонные сообщения в Twitter.

И ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ ОТ МАСТЕРОВ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Во-первых, никто из мастеров не зависит от перегруженных словами презентаций PowerPoint. Во-вторых, мастера сдвигают выступления юмором (часто подшучивают сами над собой), чтобы достучаться до аудитории. Наконец, все они сохраняют презентации достаточно короткими, оставляя как можно больше времени на вопросы из зала.

Александр ШЕНАЕВ,
E-xecutive

ПОТРЕБИТЕЛЬ И ОБЩЕСТВО

Магазинные тайны

Что творится в магазине, когда руководства нет рядом? Тщательно ли соблюдается распорядок, продавцы вежливы и обходительны, а процесс продаж работает, как часы? Проверить это может видеоредактор, установленная в торговой точке. Что она может показать, рассказывает Сергей Захаров.

Разве есть в магазине какие-нибудь тайны? Ну, если и есть, то их наверняка вскроют ревизия с инвентаризацией. Так что все, на первый взгляд, предельно просто.

А если посмотреть внимательно? Рекомендую поставить в торговом зале магазина обыкновенную видеокамеру таким образом, чтобы запечатлеть работу продавцов с покупателями. Полученный материал позволит увидеть много любопытного.

КРИТИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

Для удобства просмотра видеозаписей условно разделим магазин на четыре критические зоны: зона входа; нейтральная зона; зона выбора; зона выхода.

Зона входа имеет вид полукруглости радиусом 1-2 метра, центром которой является входная дверь.

Нейтральная зона включает в себя весь магазин или отдел, исключая все другие зоны.

Зона выбора простирается вдоль стеллажей или полок с товаром на расстоянии от них примерно 1-1,5 метра.

Зона выхода имеет вид полукруглости радиусом 2-3 метра, центром которой является входная дверь.

Эти зоны определяются не мной и вами, эти зоны подсознательно устанавливаются каждым человеком, входящим в магазин. Создаются они подсознательной поведенческой «программой» посетителей: в каждой из них потенциальный покупатель ведет себя по-разному и ожидает от продавцов соответствующего поведения.

Почему эти зоны критические? Потому что они являются критическими для выручки магазина. Если продавцы неправильно взаимодействуют с потенциальным покупателем в каждой из этих зон (а они часто действуют как раз неправильно), то магазин чаще

всего теряет покупателя. В этих зонах можно как установить доверительный контакт с клиентом, так и потерять его, если он был установлен ранее.

Итак, тайны!

ТАЙНА №1

Обратите внимание на зону входа в магазин – это первая критическая зона для контакта с посетителем. Входя в магазин, посетители отчего-то на мгновение замирают в дверях, но затем принимают подчеркнутую независимый, дерзкий, а иногда покорный вид и проходят в магазин.

ТАЙНА №2

Многие посетители, как бы стесняясь побеспокоить продавцов, бросают на них приглашающие взгляды, но продавцы на них не реагируют.

Но те же самые продавцы вдруг становятся в стойку при входе в магазин других посетителей, как будто чувствуют в них что-то особенное. Как только эти «особенные» посетители бросают вопрошающий взгляд на продавцов, те подходят и начинают активно работать.

ТАЙНА №3

Продавцы старательно избегают контактов с клиентами, несмотря на то, что вы платите им процент с продаж. Более того, называете за невнимательность к клиентам, журите за неулыбчивость. План напряженный, а продавцы как будто и не стремятся его выполнить! И это несмотря на то, что персонал сам по себе толковый, обученный. Но почему-то не видно никакого стремления продать, допродать и преодолеть возражения! Время от времени кто-то из продавцов пытается помочь клиенту, но при этом клиенты отчего-то от этого довольно часто раздражаются.

ТАЙНА №4

Некоторые посетители, уходя из магазина, почему-то время от времени оглядываются и вопрошающе смотрят на продавцов, как бы умоляя их отпустить.

ТАЙНА №5

И самая главная тайна магазина: отчего происходят все эти странности и несуразности? Кто в этом виноват? Продавцы? Чаще всего руководство компании, которой принадлежит магазин, винит

именно торговый персонал. А виновато в этом само руководство. Ведь у вас расписаны до мелочей правила учета товаров, правила обращения с финансами, правила поведения сотрудников, включая дресс-код? А есть ли у вас документ, расписывающий процесс работы продавцов с посетителями магазина? Естественно, не на уровне «на рабочем месте нельзя курить, разговаривать с другими продавцами на личные темы, посетителям надо улыбаться и т.д.»?

Ах, вы их обучили и платите в зависимости от размера выручки, и поэтому резонно рассчитываете на то, что выручка будет максимально возможной, а продавцы будут работать изо всех сил? А знаете ли вы, что проблемы качества выпускаемого продукта, оказываемой услуги, как считал Эдвард Демминг, один из основателей теории качества, на 95% зависят от менеджмента, и только 5% – от работы самого персонала? И что все эти тайны являются следствием плохо организованного процесса управления продажами, вернее, его полного отсутствия?

Разоблачение тайн – в следующем номере.

СЕТЕВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО
В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

Деятельность разномасштабных жуликов, проходивших, мошенников и прочей малопримечательной публики всегда являлась частью истории человечества. Уже на заре эволюции будущий хомо сапиенс не гнушался стянуть у зазевавшегося соплеменника кусок мамонтиной кости или иную добычу. Если потенциальная жертва проявляла бдительность, в ход шли отвлекающие маневры вроде брошенной в сторону палки-копалки.

С тех пор мало что принципиально изменилось, усовершенствовались лишь методы «сравнительно честного отъема». С течением времени образ проходивца принимал разные формы – от громилы в подворотне с его традиционным «кошелек или жизнь» до respectable клерка в дорогом костюме. А с развитием ИТ-технологий и появлением Интернета злоумышленник предстал в виде «юзера» – умного, изворотливого, изобретательного и коварного.

В последние годы стремительно растет число людей, пострадавших от деятельности интернет-мошенников. Современные остопы бендеры не щадят никого и с одинаковым успехом разводят на немалые деньги как «чайников», так и опытных пользователей Паутины. Неудивительно, что читатели присылают в редакцию немало вопросов по теме мошенничества в Сети. На самые интересные из них мы и отвечаем в сегодняшнем выпуске рубрики.

Известно, что злоумышленники умеют подбирать пароли к почтовым ящикам, кредитным картам и другим ресурсам. Как защититься от взлома?

Здесь проблема скорее не в ловкости мошенников, а в беспечности пользователей. Характерный пример – когда пароль совпадает с логином. Не стоит использовать распространенные, шаблонные варианты – они тоже подбираются почти моментально. Вот несколько самых популярных стандартных паролей: password, parol, monkey, myspace1, password1, blink182, 123456 (и другие логичные последовательности цифр), Qwerty, abc123, letmein. Если вы используете нечто подобное – срочно меняйте от греха подальше. Также стандартными являются пароли с названием марки автомобиля, породы собаки (кошки, лошади, крокодила), населенного пункта и т.п. Проверить надежность выбранной комбинации символов можно с помощью специального онлайн-сервиса Microsoft: www.microsoft.com/rus/protect/yourself/password/checker.msp.

Я начинающий фрилансер, выполняю работы для удаленного заказчика. Хотел бы расширить свою деятельность, но опасаясь «кидалова». Как проверить порядочность потенциального работодателя?

Фриланс – дело тонкое. Прежде всего, уточните адрес работодателя и его контактный телефон. Если вам отказывают или не отвечают – это «развод». Введите в любой поисковик название фирмы или фамилию работодателя (сойдет и e-mail) и ознакомьтесь

с результатами – это часто проясняет ситуацию. Если вас спрашивают, где вы живете и можете ли подъехать в офис – возможно, это проверка «на вшивость», ведь чем дальше находится фрилансер, тем проще и безопаснее его кинуть. Поэтому всегда отвечайте: да, я готов встретиться лично (даже если работодатель располагается в другом регионе). Мошенников это отпугнет, а перед порядочным

При попытке открыть свою страницу vkontakte.ru отобразились сообщения, что она заблокирована за рассылку спама. Вновь сделать доступной ее обещают только после отправки SMS на указанный номер. В чем дело, я ведь никогда spamом не занимался?

Типичная уловка, активно используемая мошенниками в соцсетях. Проблема решает-



заказчиком, пожелавшим вас лицезреть, можно извиниться и объяснить все мерами безопасности. По крайней мере, вы будете знать, что от вас не прячутся.

Учтите, что тестовое задание зачастую не оплачивается – после его отправки вам могут просто не ответить (такой «развод» – целая индустрия). И не вздумайте перечислять кому бы то ни было деньги «за материалы для работы», «услуги по пересылке задания» и т.п. – это однозначно лохотрон.

ся просто, быстро и бесплатно. В каталоге C:\WINDOWS\system32\drivers\etc найдите файл hosts (он не имеет расширения) и удалите в нем строки следующего вида (в зависимости от названия социальной сети): XXX.XXX.XXX.XXX vkontakte.ru XXX.XXX.XXX.XXX odnoklassniki.ru Вместо XXX в них отображаются цифры от 1 до 255. Вот и все!

Как считаешь, так кругом одни мошенники. Посоветуйте,

как обезопасить себя от «кидалова» в Интернете?

Как ответил бы Остап Бендер, «полное спокойствие может дать человеку только страховая полис». Однако есть несколько признаков, по которым можно распознать мошенников.

Когда вам что-то предлагают в спамовом письме и сообщение изобилует ошибками – это лохотрон. Зачастую подобные письма генерируются роботами. Типичный обман – когда вам предлагают легкую работу, обещая при этом умопомрачительный доход. При этом делают оговорку: чтобы стать богатым и счастливым, нужно перечислить совсем немножко денег на этот кошелек. Акцент делается на «болевых точках»: зачем работать на дядю – лучше на себя, ездить в офис не нужно – все можно делать дома, да еще по свободному графику и т.д. Если в письме или на сайте указан минимум контактных данных, это серьезный повод для опасений. Отсутствие реального почтового адреса или телефона – дополнительный индикатор «развода».

Не верьте копиям сертификатов, которые часто размещают на сайтах, – на компьютере можно сфабриковать что угодно, – хоть удостоверение шефа ЦРУ.

С подозрением относитесь к любым предложениям и ресурсам, делающим упор на бесплатное предоставление чего-либо: деньги с вас все равно вытянут, только вы это не сразу заметите. И помните: в 99% случаев мошенники обогащаются лишь за счет вопиющей беспечности добродетельных людей.

Алексей ГЛАДКИЙ
hardnsoft.ru

«Вам посвящаю свои песни...»

«Здоровый мужик, – пробормотал сержант-«гаишник», пытаясь вытащить бездыханное тело из кювета, куда улетела всмятку искореженная «Нива», и вздохнул. – Был...».

И ушел разбираться с теми, кто остался жив после этой страшной дорожной аварии. А тело осталось лежать на заледенелой обочине мензелинской трассы. На него набросили кусок грязного брезента, валявшегося тут же неподалеку. Пока эвакуировали раненых, оформляли документы, прошло несколько часов. «Скорая», летевшая из близлежащего совхоза по какому-то служебным медицинским делам, тормознула совсем случайно. Фельдшер, выйдя из машины, подошла к телу, по инерции подняла посиневшую руку мужчины и тут же крикнула: «Есть пульс! Он жив!».

Десять дней пролежал Раис Гимадиев в коме. Сильный организм спортсмена отчаянно боролся за жизнь. Но врачи готовили семью к худшему, ведь Раиса будто через мясорубку пропустили. Позвоночник переломан в двух местах, проломлен череп, практически оторвана левая рука, изуродованы ноги. Да и пролежать столько времени на ледяной обочине в крутой январский мороз – такое бесследно не проходит. Даже если выживет, говорили медики, то останется неподвижным.

– Говорят, люди, пребывающие в коме, в состоянии клинической смерти, видят какие-то туннели, яркий свет и прочее, – вспоминает тот страшный девятностой год Раис Гимадиев. – А для меня эти десять дней как будто просто вычеркнуты из жизни. Был миг до аварии, и был миг, когда я открыл глаза в реанимации. Последнее, что помню, – я сидел в очень неудобной позе, скорчившись, и монтировал в салоне машины новый радиоприемник. И все – тьма...

До этого была размеренная жизнь, напряженные трудовые будни, обычные заботы руководителя предприятия. Человека, довольно известного в профессиональных кругах...

БОРЬБА

– Врачи свой приговор от меня не стали скрывать. Мол, все, что могли сделать, мы сделали, а дальше сам решай, как жить. Я не мог представить себя в инвалидной коляске. Это я-то, спортсмен, борец и – инвалид?

Медиков понять можно. Ведь это была вторая авария, в которую попал Гимадиев.

– До 1988 года у Раиса была яркая спортивная жизнь, – вспоминает известный в республике борец Ракип Хамитов (Ракип Хатипович четырежды становился чемпионом России, пять раз побывал на верхней ступеньке пьедестала чемпионатов Татарстана, многократный батыр сабантуев в Набережных Челнах и Казани). – Раис по жизни был моим извечным соперником, так как мы оба тяжеловесы. И причем соперником очень серьезным. Вы знаете, ведь Раис – абсолютный батыр Тукаевского района; он получил



Фото Вячеслава Зайткова

этот титул в 1978 году. А сколько за его плечами других, более серьезных побед. И надо же так судьбе сложиться, что его, как птицу на взлете, подкосила та тяжелая авария в восемьдесят восьмом году. Но ведь он после нее встал на ноги, более того – продолжил заниматься спортом, боролся. Однако трещина, которую дало здоровье, так и не заросла. Чувствовалось, что уже тяжело ему. А тут еще одна беда, гораздо страшнее первой. Знаете, у нас, борцов, очень сильна взаимовыручка. Мы можем быть соперниками на ковре, но не в жизни. Так и мы с Раисом. Нас, соперников в спорте, в жизни связывает крепкая дружба. И в тот январский день, когда случилась эта авария, мы бросились к нему на помощь. Но тогда мы могли только ждать. Ведь если человек внутренне готов бороться за себя, он выдюжит. Раис оказался не только сильным физически. У него мощный дух, невероятная жизненная сила.

Год лежал Гимадиев прикованным к постели. Мужик богатырского телосложения, под два метра ростом и – беспомощный, обезноженный, с плохо работающей рукой. Врачи категорически запретили ему смотреть телевизор, читать, писать. Изредка позволялось слушать радио.

Спасала любовь близких. Супруга Наиля оказалась поразительно самоотверженной сиделкой. Да и дети – сын Ильдар и дочь Гульнара – ни на шаг не уходили от отца.

Отдельно надо бы сказать и о деревенском детстве Раиса. Именно там истоки его мужества. Родился в чистопольском селе Каргали пятым ребенком в большой семье. А всего в ней было девять детей. И все мальчишки. Братья росли на зависть дружными и крепкими, как дубки. Школьный зал, как шутили в деревне, был гимадиевским. Все как один активно занимались спортом да и росли работягами. Родители, простые крестьяне Мубаракша и Кафия, смогли вырастить хороших детей. Ни один в этой жизни не потерялся, занял достойное место под солнцем. Да и детскую дружбу смогли пронести через

годы. Их любовь и участие поддерживали истерзанного Раиса Гимадиева.

Через два года после аварии, вопреки всем прогнозам, Раис крепко стоял на ногах.

И тут выяснилось нечто совершенно невероятное...

ДОГОВОР С МУЗАМИ

Не знаю, в каких эмпиреях витала душа Раиса Гимадиева, лежавшего в коме. Быть может, именно тогда она заключила негласный договор с музами и, оседлав Пегаса, вернулась в измученное тело.

– Мы с Раисом знакомы давно, – рассказывает популярный певец и композитор Фирзар Муртазин. – И когда он мне показал свои стихи, я глазам не поверил. Строчки ведь не зарифмовал за всю свою жизнь! Он же крепкий хозяйственник, производительник, а тут высокая материя все же, поэзия... И причем такая поэзия, что сама музыкой льется.

– Не пойму, как это стало возможным, – смеется Раис Мубаракшинович. – Один приятель на полном серьезе утверждает, что, видно, крепко я головой ударился.

Как бы там ни было, едва пальцы рук начали двигаться, Раис заиграл на баяне. Музыка лилась сама собой. Он и стихи читал так, с баяном в руках. Строчка за строчкой, а пальцы – по кнопочкам бегают.

– Музыка жила во мне, но в какой-то момент я понял, что без знания нотной грамоты выразить ее – невероятно сложный труд, – говорит Гимадиев. – Нужно, чтобы кто-то за тобой записывал звуки, оформлял их в нотах.

Его первую песню потрясенный Фирзар Муртазин показал популярному татарскому певцу Салавату Фатхетдинову. Салават не раздумывал. В его руках был хит. Песня «Хушлашма» («Не прощайся») до сих популярна у слушателей.

А потом Раиса как прорвало – одна популярная песня за другой. «Кэрэзле телефон», «Ак яр», «Синсез гомер», «Ана сагышы» – эти песни на слуху у любителей татарской эстрады. Их поют Салават, Илгизар Муртазин, Гуль-

сина Сабирова и многие другие известные певцы. Теперь ни один конкурс «Татар жыры» не проходит без того, чтобы то или иное произведение Раиса Гимадиева не было отмечено жюри. Невероятно популярной стала «Ике йорэк» («Два сердца») в исполнении Салавата, потом – «Туганкон», которую исполнила Чулпан Муртазина.

– Тексты песен – это всегда серьезная проблема для исполнителя, – говорит Фирзар Муртазин. – Сколько приходится отсеивать стихов. Вроде и музыка замечательная, а петь совершенно не хочется. А тут в каждой строчке – дыхание жизни. И дело не только в том, что лирика Раиса очень музыкальна, но и в том, что каждое стихотворение как маленькая поэма. Поэма о судьбе, о нашей с вами жизни, о наших проблемах. Никакой выпренности, и вместе с тем все так пронзительно, щемяще. И я, и моя дочь с удовольствием поем песни Раиса. Есть у нас в арсенале диск «Чулпан», куда вошли многие творения нашего друга.

Эти стихи сложились в большой сборник «Жырларымны сезгә багышлыйм...» («Вам посвящаю свои песни...»), который увидел свет в 2001 году. Теплое вступительное слово к нему написал известный журналист Ягсуф Шафиков, много лет знакомый с Раисом Гимадиевым. Небольшой тираж разлетелся мгновенно. А со дня на день, к пятидесятилетию поэта, должна выйти вторая его книга.

ПОЭТ-ДИРЕКТОР. ИЛИ ДИРЕКТОР-ПОЭТ?

Самое любопытное еще и в том, что Раис Гимадиев умудряется активную творческую жизнь совмещать с еще более активной производственной деятельностью.

И в этой сфере его служебная карьера, скорее, закономерна. До аварии Гимадиев окончил Волгоградский институт физической культуры. Однако судьба связала его с промышленностью. Крепкий, требовательный руководитель был на виду, и так сложилось, что его бросали на новые объекты, зная, что он вытянет

производство, наладит и поставит на ноги.

Он был востребован. Но та роковая авария подвела незримую черту под прежней жизнью. Встав на ноги, Раис Мубаракшинович вдруг понял, что оказался не у дел. Кто-то просто боялся брать его на работу, мол, кто знает, что может случиться с инвалидом на рабочем месте. Кто-то не считал нужным продолжать знакомство и дружбу.

Раис, стиснув зубы, искал «место под солнцем». И тут давний знакомый, возглавлявший фабрику, предложил место своего заместителя. Гимадиев с радостью принял это предложение. Три года на этом месте пролетели как один день. В это время он почувствовал потребность в дополнительных знаниях. Поступил заочно в Казанский госуниверситет по специальности «Бухгалтерский учет и анализ».

И тут новое предложение – возглавить пассажирское автотранспортное предприятие в Челнах. К этому моменту Набережночелнинское ПАТП находилось в тяжелейшем положении. Менялся один директор за другим. То, что творилось на предприятии, не укладывалось ни в какие рамки. Один из предшественников Раиса Мубаракшиновича начал даже разводить кроликов на территории предприятия.

Картина была еще та! На приколе стоят ржавеющие автобусы, большой автоград задыхается без транспорта, на остановках огромные толпы пассажиров, а по территории ПАТП бегают кролики, мычат коровы.

Полсотни тысяч коллектив забыл, что такое заработная плата и нормальные условия труда. Рабочие проводили одно собрание за другим, возмущались, писали во все инстанции, был даже свой постоянно действующий стачком, но воз так и стоял на месте.

Три года невероятно напряженного труда директора Гимадиева – и ситуация изменилась в корне. Рабочие шутили: «Стачком закрыт, все ушли работать».

И ведь зарабатывали, да еще как! Набережночелнинское ПАТП быстро стало лучшим предприятием автомобильного транспорта в республике за 2003 год. Сам Гимадиев удостоен звания «Руководитель года-2003». В июле 2005 года он стал генеральным директором ЗАО «ПАК-Инвест», его работа вновь не осталась незамеченной – уже на следующий год он стал лауреатом конкурса «Руководитель года-2006».

Кстати, будучи членом Союза писателей Татарстана и лауреатом республиканских конкурсов «Песня года», он заработал еще одно звание – заслуженного работника транспорта РТ, а также стал почетным гражданином города Набережные Челны. Еще одна замечательная награда есть у Раиса Гимадиева. Он – лауреат конкурса «Человек – золотое сердце», что проходит в автограде. Его активная благотворительная деятельность не осталась незамеченной. Побыв за той незримой чертой, что отделяет жизнь от смерти, он не мог остаться прежним, а чужая боль и чужие проблемы не проходят мимо его чуткого сердца.

Гамира ГАДЕЛЬШИНА

НЕСЕРЬЕЗНО

Гороскоп финансов и карьеры на октябрь 2012 года



ОВЕН

Овны будут проявлять независимость в суждениях и самостоятельность в поступках, что, с одной стороны, может принести им успех в задуманном и быстрое продвижение к цели, а с другой стороны, может спровоцировать конфликт с вышестоящим начальством, которому может не понравиться нежелание Овнов подчиняться общим правилам.



ТЕЛЕЦ

Дальняя поездка, планируемая на этот месяц, будет способствовать продвижению Тельцов по карьерной лестнице, но плохо отразится на их душевном состоянии. Увеличение доходов будет напрямую связано с умением правильно вкладывать и распределять имеющиеся финансовые средства. Дома возможны разногласия на бытовой почве, которые могут привести к конфликту.



БЛИЗНЕЦЫ

Неодобрительное отношение партнеров по работе к методам работы Близнецов может плохо сказаться на результатах их труда и привести к унынию. Необходимо постараться научиться не обращать внимания на мнени-

ние окружающих и не воспринимать критику со стороны столь болезненно. Восстановлению и укреплению здоровья помогут занятия спортом и соблюдение диеты.



РАК

Попытка искусственно приблизить исполнение желаний при помощи давления на окружающих может привести к обратному результату. Много времени и внимания придется уделить друзьям и их проблемам, что негативно скажется на выполнении прямых рабочих обязанностей. Страх перед потерей всего, чего удалось добиться за прошедший период, заставит Раков мобилизовать все свои силы и способности и наверстать упущенное за довольно короткое время.



ЛЕВ

В этом месяце Львы решат оставить попытки в одиночку справиться со всеми своими проблемами и обратятся к помощи и совету более опытных и компетентных людей. Надежные деловые партнеры помогут избежать убытков и успешно воплотить в жизнь довольно сложный бизнес-проект. В романтических отношениях в этот период не предвидится никаких серьезных изменений.



ДЕВА

В жизни Дев в этот период большое значение будут иметь средства электронной связи, благодаря которым может быть найден новый источник стабильного заработка. Налаживание деловых контактов с далеко живущими людьми приведет к финансовому процветанию. Работа на износ может привести к ухудшению общего самочувствия и обострению хронических болезней.



ВЕСЫ

Если Весы решат, что где-то «травма зеленее» и покинут свой край, то очень скоро поймут, что совершили серьезную ошибку. Счастье и успех ожидают их в родном краю, причем в самое ближайшее время. Этот период благоприятен для занятия вопросами недвижимости, а также для начала капитального ремонта в собственном жилище или в офисе. Необходимо распределить время так, чтобы его хватало не только на работу, но и на общение с близкими людьми, особенно, с членами семьи.



СКОРПИОН

Если Скорпионы в этот период поссорятся с кем-то; для восстановления испорченных отношений

им рекомендуется обратиться к посредничеству третьего лица. Скорпионы, занимающие руководящие должности, должны постараться распределить обязанности и привилегии среди своих подчиненных таким образом, чтобы никто не чувствовал себя обиженным. Желательно обратить внимание на состояние здоровья пожилых членов семьи.



СТРЕЛЕЦ

Стрельцы будут разрываться между обязанностями и желаниями. Им будет казаться, что время стремительно летит вперед и не позволяет им закончить все начатые дела вовремя. Чтобы справиться со всеми необходимыми заданиями в работе, Стрельцам придется прибегнуть к помощи своих менее загруженных партнеров. В этот период желательно постараться расплатиться со всеми имеющимися долгами.



КОЗЕРОГ

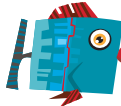
Сотрудничество с опытными и серьезными людьми поможет Козерогам не только успешно завершить начатые дела, но и набраться ценного опыта в работе, что весьма и весьма пригодится им в дальнейшем. В конце месяца предвидится некоторое понижение энергетического потенциала и обострение сердечно-сосудистых

заболеваний. Нервные и физические нагрузки в этот период необходимо свести к минимуму.



ВОДОЛЕЙ

Водолеям в этот период может прийти в голову настолько оригинальная и замечательная идея, что есть серьезный шанс прославиться и добиться общественного признания своих творческих и научных изысканий. Не стоит сейчас совершать слишком дорогостоящих покупок и брать кредит в банке, так как это не очень хороший период для любых финансовых операций.



РЫБЫ

Новые деловые контакты могут помочь быстрому развитию бизнеса, творческая самореализация начнет приносить хороший и стабильных доход. Необходимо воздержаться от прожигания времени и денег в клубах и различных увеселительных заведениях. Финансовое положение не только будет стабильным, но и обещает улучшаться день ото дня. Ни в коем случае нельзя в этот период садиться за руль в нетрезвом состоянии, так как очень велика опасность дорожного травматизма.

Гороскоп представлен
sunhome.ru

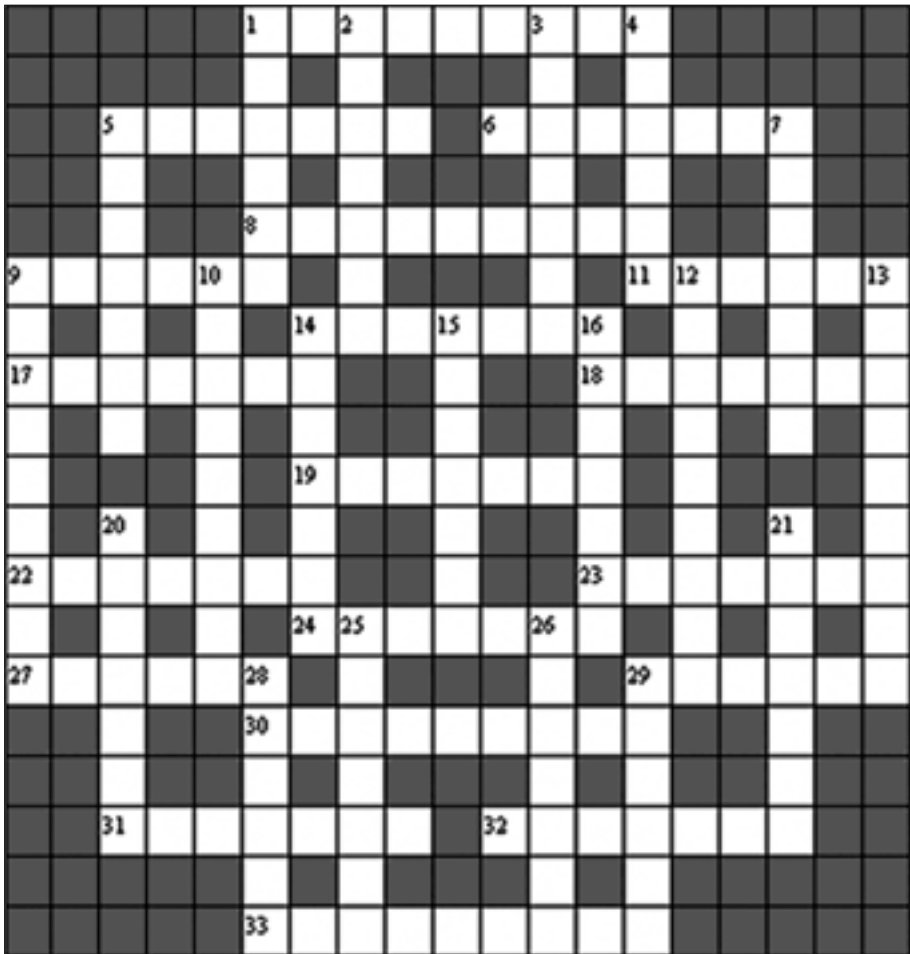
КРОССВОРД

По горизонтали: 1. Постановление, принятое в результате обсуждения какого-нибудь вопроса. 5. Опера Александра Серова. 6. Банковская операция. 8. Специальность рабочего. 9. Достаток, богатство. 11. Согласие банка гарантировать уплату суммы, указанной в переводном векселе. 14. Шведский парламент. 17. Червь класса нематод. 18. Молодой, отходящий от пня или корня, побег растения. 19. Фильм Татьяны Лиозновой. 22. Мужское имя. 23. Город на реке Риони. 24. Представительница кавказского народа. 27. Город на берегу Финского залива. 29. Захоронение. 30. Легкий двухколесный экипаж. 31. 100 килограммов. 32. Песня из репертуара группы «Алиса». 33. Идолопоклонство.

По вертикали: 1. Репутация, слава, известность. 2. Зачатки каких-нибудь способностей, качеств. 3. Система государственного надзора за печатью и средствами массовой информации. 4. Переносное жилище кочевых чукчей. 5. Проверка финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период. 7. Мускусный бык. 9. Русский художник. 10. Пионер, застрельщик. 12. Морской разбой. 13. Отрасль геологии. 14. Город в Италии, в котором находится мавзолей Теодориха. 15. Возведение сооружений, зданий. 16. Балет Мурада Кажлаева. 20. Смелчак. 21. Однобортный короткий шортук с круглыми фалдами. 25. Город на Днестре. 26. Полное собрание сочинений одного автора в классической литературе Востока. 28. Роман французской писательницы Симоны де Бовуар. 29. Железнодорожная платформа под Москвой.

Ответы

16. «Горняк». 20. Храбрец. 21. Визитка. 25. Бендер. 26. Копия. 28. Гостя. 29. Малина. 9. Остроухов. 10. Инициатор. 12. Каперство. 13. Тектоника. 14. Равнина. 15. Стройка. 19. Република. 2. Задача. 3. Целзура. 4. Мрака. 5. Ревизия. 7. Овцебык. 14. Риккардо. 17. Трихия. 18. Отпрыск. 19. «Бвдокия». 22. Харитон. 23. Кутаиси. 24. Абхазка. 27. Выборг. 29. Могилы. 30. Одиночка. 31. Целтнер. 32. «Кибитка». 33. Язычество.



БИЗНЕС ВРЕМЯ

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

Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ 16-00578 от 10.06.2011, выдано Роскомнадзором по РТ. Учредитель: ЗАО «Холдинговая компания «Тулпар».

Главный редактор
Гадельшина Гамира Габдулловна.
gamira@bk.ru

Директор
Загитов Вячеслав Камильевич.
Адрес редакции:
Казань, ул. Петербургская, 25В.
Контакт-центр по вопросам рекламы и доставки:
420111, Казань, ул. Петербургская, д. 25В, тел. (843) 274-92-47.

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

Дизайн, верстка, корректура:
Издательский дом Маковского. makovski.ru
Отпечатано в типографии ООО «Г.И. Казань». 420095, Казань, ул. Восстания, 100, оф. 174.
Тираж 15 000 экз. Заказ №21/4.

Легенды древнего города...

Великий Болгар... Древняя столица, полная загадок и сулящая нам самые неожиданные открытия. Каждая пядь этой земли хранит в себе осколки событий многовековой давности. То, что провралось сквозь частокол столетий и эпох, не устает поражать воображение каждого, кто хоть раз прикоснулся к этим священным камням. А прикоснувшись, вернется сюда не раз. Есть что-то такое, что трудно объяснить словами, в этом сакральном месте. Наверное, нужно встать на высоком берегу Волги и оглянуться вокруг – вот она, земля предков, за которую билось и проливалось кровь не одно поколение болгар.

Нет уже Волжской Булгарии, нет и Золотой Орды, а Болгар стоит. И будет стоять до той поры, пока не прервется память поколений. А она теперь уже не прервется, и порукой молодой сад, который уже весной зашумит листвой и белопенными цветами вокруг знаменитой Белой мечети. Его первые деревца не так давно посадили Президент Татарстана Рустам Минниханов и Госсоветник РТ Минтимер Шаймиев.

Великий Болгар постепенно открывает нам свои тайны. Теперь объекты заповедника пополнились Ханским дворцом, а из новостроек – Домом лекаря и Ремесленными мастерскими.

А еще появляются новые книги о древней столице. И среди них – сборник легенд, который выйдет в ближайшее время в Издательском доме Маковского. Его авторы-составители Елена и Наталья Максимова проделали огромную работу, по крупицам собирая для нас рассказы об удивительных местах этого края. Лучшего подарка для гостей Татарстана и не придумаешь! Несколько легенд мы и предлагаем вашему вниманию.

Гамира ГАДЕЛЬШИНА

БИЛЯРСКАЯ ЛЕГЕНДА

В лесу близ Биляра есть гора «Худжалар тавы». В ханские времена на этой горе находился древний город, где правил Тырышмал ходжа. У него было двенадцать прекрасных и умных дочерей. Когда дочери подросли, отец определил их в медресе Рабиги абыстай. Медресе находилось на склоне горы «Худжалар тавы», на берегу реки. Рабига абыстай ежедневно приводила на занятия 66 учениц по подземному ходу из города Булгар в Биляр.

Однажды на страну напали враги, они дошли до Биляра и осадили город. В жестокой битве многие батыры сложили свои головы. В часы кровавого сражения за Биляр дочери Тырышмал ходжи слали проклятия

на вражеских воинов, подрывая мощь неприятеля.

Разгневанные захватчики бросились в погоню за девушками. Тырышмал ходжа и его двенадцать дочерей схватили и привели в гору «Худжалар тавы». Здесь они, по приказу врагов, носили платками землю. И так насыпали целую гору, на вершине которой враги собирались живьем закопать Тырышмал ходжа и его дочерей – в назидание другим непокорным. Но в один миг на глазах у всех девушки превратились в звезды и вознеслись на небо, а Тырышмал ходжа бросился с горы и превратился в журчащий ручей, который и по сей день почитается святым. А насыпанная ими гора с той поры называется Девичьей.



Рабига. Художник Наталья Максимова

ЛЕГЕНДА О ДРЕВНЕМ ОЗЕРЕ РАБИГИ

В давние времена была у болгарского хана красавица дочь Рабига. Узнала она однажды, что местные девушки собираются на поляне за селением, превращаются в белых лебедей и летают по ночному небу.

Вскоре и Рабига стала регулярно принимать участие в этих играх. О ночных отлучках дочери доложили хану; забеспокоился он, и решил проверить, куда уходит Рабига, когда едва стемнеет. Захватив лук и стрелы, прячась, пошел отец за Рабигой, которая и привела его на таинственную поляну...

Хан спрятался в кустах, а тут вдруг в небо взмыла стая лебедей. Выхватил он стрелу, натянул тетиву и выстрелил в самую большую и красивую птицу. Упала та замертво. И тут увидел хан, что это его дочь. Горю отца не было предела, залился он горючими слезами, только дочь уже не вернуть. И обрвалось на этом месте озеро холодной водой, – чистое, как девичьи слезы, и глубокое, как горе отца. И люди стали называть озеро именем Рабиги.

ХРИСТИАНСКАЯ ЛЕГЕНДА О СВЯТОМ КЛЮЧЕ

Однажды из здешней церкви пропала почитаемая всеми икона. Вскоре татарская девушка, проходившая мимо близлежащего озера, увидела плавающую на поверхности воды икону «русского Бога», как говорила она сама. Девушка взяла грабли, и икона сама подплыла к ней. Ее водворили на место, но ночью она пропала опять, и снова та девушка увидела ее посреди озера. Но в этот раз икона не далась ей

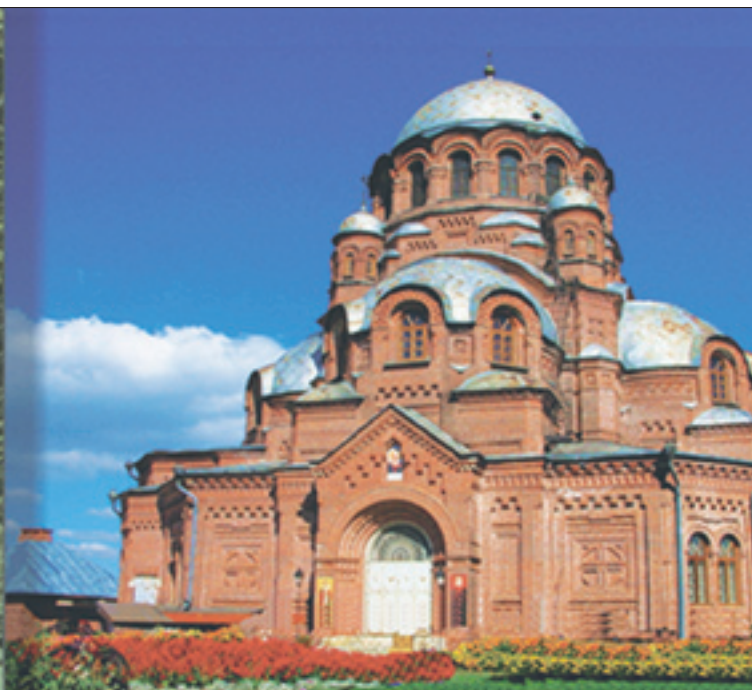
в руки, и внезапно услышала она голос: «Если желаешь меня поимать, прими христианство. Тогда я сама вновь приду к тебе в руки и больше из церкви не исчезну». Девушка приняла христианство и до самой смерти почиталась местным населением как святая. Похоронили ее на склоне горы, из-под которой забил ключ. И любой скажет, что ключ – это слезы той святой, которые проливает она над грехами рода человеческого...

ЛЕГЕНДА В ПЕРЕСКАЗЕ ЭТНОГРАФА МУХТАРА КУДАЕВА

«Дело было так: много лет великий правитель держал в секрете удивительный артефакт, который достался ему от самого Атиллы, переходя от одного прямого наследника к другому. Это была золотая чаша, которая придавала силы своему владельцу и оберегала его от дурного глаза и недостойных вождей поступков. За чашей давно и упорно охотились сильные мира

сего. Не давала она покоя и царю воинственных хазар, который время от времени насылал свои летучие войска на пограничные территории, пытаясь пробиться к столице Великой Булгарии. Почувствовав приближение смерти, престарелый балтавар решил передать чашу своему сыну Кодрагу, который должен был захоронить ее от злых глаз в далеких вассальных землях Кубрата. В дороге с братом отправился и Батбай.

Охранять их было поручено ближайшему родственнику балтавара Балкыр-хану. Но в дороге их уже поджидал большой вражеский отряд. Отбиваясь, Кодраг выманил нападавших в степные просторы и ушел на Волгу. Батбай принял бой с оставшимся войском, прикрывая Балкыра, который унес золотую чашу в горы. Там он ее и захоронил. Гонцы передали, что артефакт надежно запрятан под скалой, которая похожа на клык».



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ФОНД ВОЗРОЖДЕНИЯ ПАМЯТНИКОВ ИСТОРИИ И КУЛЬТУРЫ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Банковские реквизиты:

Некоммерческая организация «Республиканский фонд
возрождения памятников истории и культуры Республики
Татарстан»

ИНН 1655069125 КПП 165501001

Расчетный счет 40703810600000000153

в ЗАО «Татсоцбанк» г.Казань БИК 049205703

КОР/СЧЕТ 301018105000000000703

Расчетный счет 40603810200020000245

в ОАО АКБАРС БАНК

БИК 049205805

КОР/СЧЕТ 301018100000000000805

Назначение платежа:

добровольный благотворительный взнос НДС не облагается.

Адрес: 420111, г.Казань, ул. Чкаловского, д. 18/23

Тел. (8-43) 292-20-27, 292-20-56, 292-25-51, 292-25-40