



СОЮЗ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 11 (75)
Ноябрь, 2014 г.

Газета Союза юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства»,
Общественного объединения «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей»,
Общества с дополнительной ответственностью «Центр поддержки предпринимательства «Центр XXI век»

ПРИВЕТСТВУЕМ УЧАСТНИКОВ ВСЕМИРНОЙ НЕДЕЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛАРУСИ!

17-23 ноября в Беларуси проходит Всемирная неделя предпринимательства. Организаторы Недели: группа компаний BEL.BIZ, Агентство «Бизнес-новости» Doingbusiness.by, СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства». Генеральный партнер недели – Агентство США по международному развитию. Поддержку оказывают: Белорусский Народный Банк, Ассоциация европейского бизнеса, ЕБРР, ПРООН, компания MAPS.ME.

Тематика ключевого события недели — IV Международного форума предпринимательства – охватит вопросы построения предпринимательской экономики, финансирования малого и среднего бизнеса, развития инновационных продуктов и лидерства. Форум прошел 18 ноября в отеле «Ренессанс Минск».

Гостей форума приветствовали Посол Великобритании Брюс Бакнелл и Временный Поверенный в делах США в Республике Беларусь Скотт Роланд. Великобритания была инициатором недели в 2006 году, а США взяли на себя роль координатора недели во всем мире.

Основными спикерами этого дня

европейской, американской и белорусской стартап-среды. В рамках конференции состоятся выступления лидеров мирового рынка высоких технологий и иностранных стартап-сообществ, презентации историй успеха. Перед участниками конференции выступят предприниматели и венчурные инвесторы из США и Европы — Max Gurvits (TeresCapital), M i l a Kiryakow

(BridgeBank, Silicon Valley), Vitaly Golomb, (CCCfund), Oliver Kempkings (Skolkovo), Юрий Гурский (Беларусь) и многие другие.

День завершится вручением Национальной Премии Ментор года и финалом стартап-соревнования BEL.BIZBattle.

«Уникальность спикеров и разнообразие форматов позволят участникам недели не только ознакомиться с мировым опытом в сфере предпринимательства, но и получить вдохновение и найти поддержку для внедрения в жизнь новых проектов. Мы ожидаем, что каждый участник недели получит что-то лично для себя – новые знания, контакты, связи и новый импульс для построения или развития своего бизнеса», - отметила Татьяна Маринич, глава группы компаний BEL.BIZ и соорганизатор Всемирной недели предпринимательства в Беларуси.

17 ноября в 150 странах мира стартовала Всемирная неделя предпринимательства. Самые знаковые фигуры международного бизнеса уделяют свое время, ресурсы и энергию, чтобы вдохновить предпринимателей всего мира

воёвывать глобальные рынки, но внутри Беларуси не созданы условия для прозрачности и публичной доступности финансовой и бизнес информации.

В стране появляются международные бренды, но лишь немногие белорусские компании

проблем, но разовьем в себе то, что очень долго в нас пытались приглушить – это стремление быть собственником своего дела и слова, открытость и желание достойно конкурировать на глобальных рынках инноваций.

Мы живем в эпоху, когда мы

ОБРАЩЕНИЕ

К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ БЕЛАРУСИ

на новые бизнес-проекты. В течение этих 7 дней британец Ричард Бренсон и американец Стив Возняк посетят 20 стран мира, чтобы поддержать предпринимателей с инновационными идеями.

Что значит Всемирная неделя предпринимательства для Беларуси? Почему современным белорусским бизнесменам важно в ней участвовать?

История белорусского предпринимательства очень коротка. Всего за 20 лет в Беларуси появились свои истории успеха и неудач.

Бизнес-сообщество Беларуси добилось того, что зарегистрировать компанию сейчас можно за один день. С другой стороны, наш бизнес-климат далеко не идеален.

Белорусские технологические бренды Viber и Wargaming известны во всем мире, но до сих пор мы отстаем в применении информационных технологий в бизнесе.

Белорусские компании за-

выстраивают корпоративную культуру, способную конкурировать с мировыми лидерами.

Мы спорим о противоречивой экономической политике в многополярном мире, но не всегда понимаем, как работать на глобальном рынке.

За успехами, которыми мы гордимся, стоят лидеры и инновации. То, что является преградой, мы можем преодолеть, применяя собственный и мировой опыт. Всемирная неделя предпринимательства как раз и есть та площадка, которая знакомит с лидерами белорусского бизнеса и показывает лучшие международные практики.

В ключевом событии недели - Международном Форуме предпринимательства - принимают участие 500 белорусских бизнесменов со всех регионов. Мы обсуждаем такие острые темы, как публичность бизнеса, инновации в производстве, эффективные бизнес-модели, примеры построения успешных брендов, баланс бизнеса и личной жизни.

И пусть мы не решим всех

можем поверить, что изменить мир реально. Успех в наших руках. Может быть, ни один из белорусских бизнесменов не обладает ресурсами Ричарда Бренсона и Стива Возняка, но наши внутренние ресурсы и стремление к лидерству равноценны.

Мы рады, что молодое поколение глобальных технологических предпринимателей – стартапов - это осознано. Они видят мир возможностей, а не преград. Лучшие из них покажут себя на Международной стартап-конференции 21-23 ноября.

Мероприятия Всемирной недели предпринимательства доступны для всех, кто стремится развиваться, устанавливать контакты и быть лидером. Ждем встреч с лидерами сегодняшнего и завтрашнего дня каждый день на этой неделе. Программа Недели доступна на сайте.

**ОРГКОМИТЕТ
ВСЕМИРНОЙ НЕДЕЛИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В БЕЛАРУСИ**

GEW
соединяет экспертов
мирового класса
с лидерами бизнеса
в Беларуси

стали: Министр экономики Республики Беларусь Николай Снопков, директор ИПМ Павел Данейко, директор по маркетингу группы компаний ALUTECH Владимир Рыбаков, глава Белорусского народного банка Константин Церетели, представитель Google в Беларуси Наталья Коробко, профессор IE бизнес-школы (Испания) Фернандо Кортинес, эксперт по дизайн мышлению SAP (Германия) Тобиас Джоест, а также представители международных финансовых организаций ЕБРР и IFC, других ведущих компаний Беларуси.

Неделя завершится Стартап конференцией, которая пройдет 22 ноября в бизнес-клубе IMAGURU. Конференция соберет на одной площадке передовых представителей

RENAISSANCE HOTEL | IMAGURU STARTUP HUB

ПАРТНЕРЫ: USAID, RENAISSANCE

17-23 НОЯБРЯ
GEW.BY

ВСЕМИРНАЯ НЕДЕЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛАРУСИ

Bel.biz | БЕЛБЕЗ | БЕЛБЕЗ

Дорогие кредиты – вот что больше всего тревожит простого белорусского предпринимателя. В Центре по развитию микрофинансирования малого и среднего бизнеса при СЮЛ «РКП» подчеркивают, что эта проблема является следствием другой проблемы: неразвитого финансового рынка. По мнению специалистов Центра, решение обеих проблем можно ускорить, если воспользоваться мировым опытом по созданию небанковского некоммерческого сектора микрофинансирования. По нашей просьбе, об этом рассказывает руководитель Центра Иван Гордиевский.

Малый бизнес, как известно, в основном работает с «быстрыми» деньгами. Здесь необходимо действовать стремительно: нашёл партнера, который готов заключить сделку, обеспечил оперативное финансирование, получил прибыль. Однако, не секрет, что в этой простой цепочке второе звено, почти всегда является слабым. Обращаясь в банк: кредитная история положительная, а деньги «оперативно» не приходят. Причина: банки, как правило, требуют представить пакет документов, подготовка которого занимает много времени. Нередко случается, что положительный ответ банк даёт, а потребность в этом кредите уже отпала.

ДАВАЙТЕ ГОВОРИТЬ ПРЯМО:

- банки действуют нерасторопно, условия предоставления кредитов жесткие, а малый бизнес, что называется, ноги кормят. Именно по этой причине в мировой практике давно используется обеспечение малого бизнеса заёмными средствами через небанковский некоммерческий сектор микрофинансирования. Изучив зарубежный опыт, специалисты нашего Центра по развитию микрофинансирования малого и среднего бизнеса подготовили проект программы под названием «Развитие микрофинансирования малого и среднего бизнеса в рамках публично-частного партнерства с использованием системы потребительских кооперативов финансовой взаимопомощи».

В ЧЁМ СУТЬ ПРОГРАММЫ?

Суть заключается в том, чтобы сформировать в нашей стране структуру кредитных кооперативов финансовой взаимопомощи. Для этого целесообразно в каждой области создать при общественных объединениях предпринимателей по базовому кооперативу. Все базовые кооперативы - объединить в кооператив второго уровня и возложить на него функцию Республиканской Ассоциации некоммерческих микрофинансовых организаций. Эта структура будет заниматься аккумуляцией и перераспределением финансовых ресурсов. Кооператив второго уровня ежемесячно будет проводить мониторинг финансового состояния базовых кооперативов по методике Всемирного совета кредитных союзов и предоставлять инфор-

мацию Наблюдательному совету.

Непосредственно обеспечивать выполнение программы будут сотрудники базовых кооперативов в каждом из областных центров и в г.Минске, а также сотрудники, работающие на удаленных рабочих местах - в районах (регионах) страны, на базе действующих Центров поддержки предпринимательства.

Роль координирующего органа будет выполнять Наблюдательный Совет, созданный при СЮЛ «РКП». В его состав будут приглашены представители Национального Банка, Министерства экономики, Министерства финансов, областных бизнес ассоциаций. Наблюдательный Совет будет осуществлять контроль за работой системы ПКФВ. Это станет гарантией, что полученные на развитие микрофинансирования малого и среднего предпринимательства государственные или иностранные заемные средства будут находиться под пристальным наблюдением профессионалов.

КООПЕРАТИВЫ

БАНКАМ НЕ КОНКУРЕНТЫ

Кооперативы финансовой взаимопомощи не являются конкурентами банков. Они выступают их партнерами и представляют важный элемент финансовой системы страны в целом. Потребительские кооперативы финансовой взаимопомощи являются единственной в Республике Беларусь некоммерческой финансовой структурой.

Практика работы за прошедшие десять лет показала неэффективность кооперативов с небольшим количеством участников. Такие кооперативы не выполняют социальную функцию некоммерческой организации, превращаясь в семейные, карманные, «пирамиды» и т.д. Вот по-

чему авторы проекта убеждены, что потребительские кооперативы финансовой взаимопомощи должны быть объединены в общую систему, и нести ответственность перед своими участниками и государством.

Важным звеном этой системы будет Общество взаимного финансирования ПК ОВФ «Столичный клуб бизнеса», а также «Учебный центр по микрофинансированию». Эти структуры уже созданы и успешно работают.

При кооперативе второго уровня необходимо сформировать гарантийный фонд, который

обеспечили бы динамичное, цивилизованное развитие микрофинансирования.

Важно, чтобы требования к микрофинансовым организациям были абсолютно четкими, однозначными, прозрачными и понятными. Кроме того, необходимо, чтобы каждый участник кредитного кооператива имел детальное представление о своих правах, о принципах и механизмах деятельности организации, о том, каким образом и на какие цели используется полученная некоммерческой организацией прибыль.



Иван Гордиевский,
руководитель Центра

**по развитию микрофинансирования
малого и среднего бизнеса СЮЛ «РКП»:**

«В БЕЛАРУСИ НЕОБХОДИМО СОЗДАТЬ СИСТЕМУ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ ФИНАНСОВОЙ ВЗАИМОПОМОЩИ»

По инициативе предпринимательского сообщества созданы и работают четыре потребительских кооператива финансовой взаимопомощи.

1. ПКФВ «Столичный клуб взаимопомощи», г.Минск, учредители – члены ОО «Минского столичного союза предпринимателей и работодателей», срок работы – 10 лет, 2100 участников (физические лица).

2. ПКФВ «Союз кредит», г.Брест, учредители – члены ОО «Союз предпринимателей Брестской области», срок работы 6 лет, 180 участников (физические лица).

3. ПКФВ «Надежность и доверие», г.Витебск, учредители- члены ОО «Ассоциация нанимателей и предпринимателей Витебской области», г.Витебск, срок работы – 4года, 174 участника (физические лица).

4. ПК ОВК «Столичный клуб бизнеса», г. Минск, учредители –юридические лица и ИП, срок работы - 4 года, 40 участников (юридические лица).

Инициативные группы созданы при региональных объединениях предпринимателей в городах Гродно, Могилев, Гомель.

будет обслуживать участников ПКФВ внутри системы.

Для обеспечения финансовой составляющей программы в проекте сформулирована такая мера, как открытие правительством кредитной линии в одном из банков под половину ставки рефинансирования. Пополнение фонда взаимопомощи – это единственная финансовая ниша, где мы рассчитываем на поддержку государства. В таких направлениях, как организационное развитие, проведение обучения по стандартам всемирного совета кредитных союзов, специалистов, которые будут работать в новой организации, мы рассчитываем на собственные силы, а также на поддержку грантодателей.

БЕЗ СБОЕВ

Для того, чтобы Программа работала без сбоев, необходимо принять меры на законодательном уровне. Введение единой отчетности, единых требований к участникам микрофинансового рынка, ограничений по максимальным значениям ставок по привлеченным и выдаваемым займам, усиление роли правления, наблюдательного совета, – вот те меры, которые

ПРОДВИГАЕМ

ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ

Проект Программы «Развитие микрофинансирования малого и среднего бизнеса в рамках публично-частного партнерства с использованием системы потребительских кооперативов финансовой взаимопомощи» обсужден и проанализирован в региональных объединениях предпринимателей. Все региональные предпринимательские союзы поддержали инициативу СЮЛ «РКП» и готовы участвовать в реализации программы.

Проект программы направлен в Администрацию Президента РБ, Национальный Банк Республики Беларусь, Министерство экономики РБ, Министерство финансов РБ, Совет по развитию предпринимательства при Президенте РБ, Минский городской исполнительный комитет, областные исполнительные комитеты.

С 1 января 2015 года вступает в действие Указ Президента №325 от 30.06.2014 года «О деятельности микрофинансовых организаций».

Авторы проекта Программы «Развитие микрофинансирования малого и среднего бизнеса в рамках публично-частного партнерства с использованием системы потребительских кооперативов финансовой взаимопомощи» отмечают, что Указ даёт возможность построить с помощью государства систему кредитных кооперативов, которая будет соответствовать мировым образцам. Жизнеспособность такой системы доказана в Республике Польша: на этапе зарождения кредитного движения здесь было создано около 1000 кредитных союзов. Сейчас в Польше работают 59 кредитных союзов. Все они объединены в ассоциацию, которая выполняет функции кооператива второго уровня и имеет свой страховой фонд.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА ПОВЫСИТСЯ В РАЗЫ

К каким результатам приведёт успешная реализация программы «Развитие микрофинансирования малого и среднего бизнеса в рамках публично-частного партнерства с использованием системы потребительских кооперативов финансовой взаимопомощи»? Перечислим главные:

- Малый бизнес Беларуси, получив «зеленый свет» в финансовой сфере, наконец-то, полностью задействует все свои ресурсы: производственные, интеллектуальные, технологические, организационные. Это в разы поднимет национальную деловую культуру: Трудолюбие, Инициативность, Предприимчивость, Ответственность, Достижения.

- Увеличится вклад малого бизнеса в ВВП страны.

- Поднимутся налоговые поступления.

- Вырастет экономическое благополучие Беларуси.

- «Кредитные союзы» Беларуси станут национальным микрофинансовым брэндом страны.



В ЕДИНСТВЕ – НАША СИЛА!
**“АССОЦИАЦИЯ
НАНИМАТЕЛЕЙ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ”
ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ**

Государственный таможенный комитет Республики Беларусь вышел на завершающий этап в реализации проекта международной технической помощи «Строительство и оснащение оборудованием пограничного пункта пропуска «Григоровщина» на границе Республики Беларусь с Латвийской Республикой: внедрение технологии неинтрузивного досмотра».

«Технология неинтрузивного досмотра»

Открытие нового инспекционно-досмотрового комплекса планируется осуществить до конца 2014 года. В связи с этим члены общественного объединения «Ассоциация нанимателей и предпринимателей Витебской области», ООО «АНП», 14 ноября приняли участие в семинаре, состоявшемся в административном здании Витебской таможни. Представители Витебской таможни проинформировали предпринимателей, владельцев и руководителей частных предприятий по ряду актуальных направлений.

Информация о преимуществах применения технологии неинтрузивного досмотра при прохождении границы размещена на веб-сайте Государственного таможенного комитета Республики Беларусь.
www.gtk.gov.by

Управление экономики Витебского горисполкома сообщает:

В целях расширения сотрудничества, установления контактов, налаживания взаимных поставок оборудования, продукции, кооперационных производственных связей между Витебской областью и Северо-Западным административным округом г. Москвы Управление экономики Витебского горисполкома предлагает ознакомиться с информацией о предприятиях СЗАО г. Москвы и производимой ими продукции. В случае заинтересованности в установлении контактов обращайтесь с предложениями в Управление экономики Витебского горисполкома.

2014: ГОД ФРАНЧАЙЗИНГА В БЕЛАРУСИ

Именно так позиционировалось одно из приоритетных направлений деятельности Республиканской конфедерации предпринимательства и Минского столичного союза предпринимателей и работодателей при открытии 14 ноября, в помещении гостиницы «Пекин», в г. Минске главного мероприятия проекта Евросоюза «Создание сети сотрудничества в сфере франчайзинга в Литовско-Латвийско-Белорусском приграничном регионе».

Наша газета уже сообщала читателям о реализации данного проекта (ЛЛВ-2-168), официально зарегистрированного в нашей стране, финансируемого Европейским союзом по программе трансграничного сотрудничества Литва-Латвия-Беларусь в рамках Европейского инструмента добрососедства и партнерства. Объединив усилия, организационный, интеллектуальный и деловой опыт, партнеры по реализации проекта – Литовская конфедерация бизнес-работодателей,

Университет Латвии (Латвия) и СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» (Беларусь) провели в ноябре месяце в трех государствах-соседах, по очереди, в едином формате, главное проектное мероприятие, в котором уникально сочетались практическая конференция, выставка франшиз, а также переговоры франчайзеров и франчайзи. В г. Минске его участниками стали 217 руководителей и специалистов предприятий, индивидуальных предпринимателей и будущих бизнесменов, намеренных открыть свое дело по модели франчайзинга. В деловом событии 14 ноября участвовали также представители Министерства экономики, Минторга, Министерства спорта и туризма, ряда других экономических ведомств, местных органов власти и управления, высших учебных заведений, Белорусской торгово-промышленной палаты. Интерес к мероприятию проявили журналисты из семи органов печати и электронных средств массовой информации.

— **Нина Григорьевна, на каких принципах построена работа ООО «АНП» Витебской области?**

— Один из принципов, который пропагандируем и, можно сказать, проповедуем мы и соответственно организации, ставшие членами нашей ассоциации, заключается в том, чтобы стремиться к максимальному соблюдению законодательства. При этом, конечно, мы отдаем себе отчет в том, что нормы законодательства в силу различных причин могут вовсе не отвечать интересам бизнеса. Но это другая сторона медали: если

продолжает формироваться наша бизнес-ассоциация, это абсолютная свобода членства. Никто никого никогда специально не агитирует вступать в Ассоциацию. Точно так же, как никто никому не обещает того, что членство в Ассоциации станет панацеей от всех бед и решением проблем. На вопрос, что конкретно дает членство в Ассоциации, мы всегда открыто и с улыбкой говорим: «Ничего, кроме общения с такими же бизнесменами и предпринимателями — содержательного, интересного, профессионального». Как



ВОПРОС-ОТВЕТ

Нина Лукьянова, исполнительный директор ООО «АНП» Витебской области: «ЕСЛИ НЕ НРАВИТСЯ ТА ИЛИ ИНАЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ НОРМА, АРГУМЕНТИРОВАННО ДОНЕСИТЕ СВОЮ ПОЗИЦИЮ ДО ЗАКОНОДАТЕЛЕЙ»

бизнесу не нравится та или иная законодательная норма, нужно стараться ее изменить, донести свою аргументированную позицию до законодателя. Но работать следует в рамках действующего законодательства. Это, пожалуй, основной принцип работы.

Второй принцип, в соответствии с которым формировалась и

говорится, в каждой шутке есть доля шутки, но и прежде, и сейчас региональная Ассоциация может предложить своим членам то, что сами члены в нее привнесли: интересные деловые идеи, предложения в отношении того, как содействовать реализации инициатив местного бизнеса и, главное, понимание того, что вместе мы можем

значительно больше, чем каждый из нас в отдельности. Но если член Ассоциации попадает в сложную ситуацию, то на помощь ему мобилируются все силы: к решению проблемы подключаются представители аналогичного бизнеса, консультанты, свою роль играют контакты с органами власти и т.д.

**Вопросы задавал
Вячеслав Скимн**

БЛАГОДАРНОСТЬ БИЗНЕС-ЭКСПЕРТАМ

Совет и исполнительная дирекция ООО «АНП» Витебской области выражают благодарность бизнес-экспертам Елене Емельяновой и Маргарите Новосельцевой за разработку взвешенных, компетентных, конструктивных предложений, направленных на совершенствование законодательства, регулирующего развитие предпринимательства.

Все предложения, способствующие улучшению бизнес-климата республики, после анализа в экспертном совете СЮЛ «РКП», направлены в соответствующие государственные органы власти и управления республики и регионов.

**ОО «АНП». ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ.
E-MAIL: VITEBSK-ANP@TUT.BY; ТЕЛ.: (+375212) 37-36-13**

СПАСИБО ВСЕМ, КТО ОТКЛИКНЕТСЯ

ОО «АНП» Витебской области совместно с Благотворительным Фондом духовного возрождения проводят акцию «От сердца к сердцу. Украинская боль». Участвуя в акции, вы можете помочь семьям украинских беженцев и переселенцев справиться со сложнейшими проблемами и пережить трудное время. Имена и контакты семей с детьми с Украины размещены на веб-сайте бизнес-ассоциации.

ШТРИХИ К ПОРТРЕТУ СОБЫТИЯ

Алгоритм мероприятия: преимущества франчайзинга, его перспективы в Беларуси, роль бизнес-ассоциаций в продвижении этой бизнес-модели в нашей стране, - был задан уже при его открытии, во вступительных выступлениях председателя Президиума Республиканской конфедерации предпринимательства Владимира Карягина и Ольги Леонтьевой руководителя Ассоциации франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг», члена СЮЛ «РКП» и партнера Конфедерации по проведению проектных мероприятий в Беларуси.

В последующих презентациях экспертов, имеющих практический международный опыт работы на рынках франчайзинга, затрагивались приоритетные вопросы развития рынка франчайзинга, в том числе – применительно к Беларуси. Управляющий партнер Литовской франчайзинговой консультационной компании «Advanced Advice» Илья Малкин, обосновывая роль создания и покупки франшизы как платформы для быстрого и рентабельного развития бизнеса, уделил особое внимание главным способам и оптимальным механизмам становления успешного франчайзера и

результативного франчайзи. Старший юрист компании «Петерка и Партнеры» Дмитрий Зикрацкий посвятил свое выступление юридическим аспектам франчайзинга.

Рассматривались позитивные практики франчайзинговых отношений в Беларуси. О них говорили представитель Retail – франчайзера «Родная сторона» Алексей Аксенов и Евгений Корнев – генеральный директор туристического агентства «Роза ветров», которое приобрело франшизу и уже более полутора лет успешно развивает свой бизнес по данной модели.

Характерной чертой практической конференции стали активная дискуссия, неформальное общение с выступающими экспертами и специалистами, в том числе – посредством вопросов, заданных в зале, и кулуарных консультаций. Регламент мероприятия удачно предусмотрел получасовые перерывы после каждого презентационного выступления, во время которых каждый участник делового события смог посетить стенды ставки франшиз «FRANCHISE HUB EXPO-2014» и провести переговоры с ее экспонентами – 25 франчайзерами из разных стран мира: Испании, Канады, США, Литвы, Латвии, Швейцарии, России и других государств. На выставочном стенде СЮЛ «Республиканская

конфедерация предпринимательства» были представлены материалы о деятельности этого предпринимательского объединения в сфере адвокаты, реализации «Национальной платформы бизнеса Беларуси» и улучшения делового климата в стране, способствующей и развитию франчайзинга. Экспозиция Ассоциации «Белфранчайзинг» ориентировала ее посетителей по практическим аспектам покупки франшиз и функционирования рынка франчайзинга в Беларуси.

Прошедшие в рамках конференции и переговоров консультации и обмен опытом, налаженные деловые контакты призваны оказать полезную помощь и практическое содействие действующим и будущим франчайзерам и франчайзи в Беларуси, всем, кто хотел бы начать свое дело по этой успешной бизнес-модели, развить свой бизнес на международном уровне, а также тем, кто ищет новые, эффективные возможности для инвестиций. Реализуя международный проект, Республиканская конфедерация предпринимательства считает также важнейшим приоритетом создание и развитие белорусской франшизы, которая могла бы не только продаваться в регионах нашей страны, но и успешно экспортироваться в другие государства, на зарубежные рынки.

Галина ИЛЬЯЩУК



Уважаемые читатели, предлагаем вам нашу небольшую спортивную викторину. Ответьте, пожалуйста, на два вопроса:

1. Что такое Марафон?
2. Чему равна марафонская дистанция?

Правильные ответы:

1. Марафон – это спортивное соревнование по бегу.
2. Марафонская дистанция составляет 42 км 195 м.

Если Ваши ответы совпали с напечатанными, значит, Вы уже готовы к участию в Марафоне - на теоретическом уровне. Осталось подготовиться на уровне практическом: подкачать мышцы, отрегулировать сердечно-сосудистую систему, приобрести нехитрое снаряжение. Для чего?

Во-первых: если человек готов к практическому участию в Марафоне, это означает, что у него – отменное здоровье. А здоровье, как известно, - это наше всё.

Во-вторых: если Вы готовы к спортивному соревнованию данного ранга, то когда-нибудь сможете принять участие в событии класса «мега-престиж»: Минском международном марафоне. Точная дата Марафона в нашей столице пока неизвестна. Но наша редакция уверена, что проведение международного марафонского забега в Беларуси – вопрос времени. Так ли это на самом деле?

За ответом мы отправились в Местный фонд поддержки и организации Минского международного марафона, где нас встретил его руководитель - Валерий Георгиевич Семченко.

- Валерий Георгиевич, понятно, что организовать международный марафонский забег – это дело сложное. Ведь Марафон требует от организаторов максимального напряжения сил. Однако, все самые знаменитые города мира проводят его регулярно. Их мэрии вместе с другими различными структурами, как государственными, так частными и общественными, вкладывают массу времени в решение «кучи-тучи» серьезных задач, предшествующих и сопутствующих проведению Марафона. Что заставляет их идти на этот шаг?

- Главная мотивация для организаторов международных марафонов, конечно же, заключается в том, чтобы привлечь к своему городу внимание мировой общественности. Чем продиктовано это желание? Прежде всего: любовью и уважением к своему городу и стране. Статус города, в котором проводится международный марафон, обеспечивает городу почет, престиж, и уважение.

Следом, как во всех серьезных делах, идет мотивация финансовая. В городскую казну при проведении международных марафонов поступают очень и очень весомые суммы, ведь бегуны и зрители из других стран, приезжают не только ради самого марафона, но и для знакомства со страной в целом. Они зака-

МИНСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРАФОН

зывают номера в гостиницах, ходят в кинотеатры и драмтеатры, музеи, рестораны, посещают магазины, художественные выставки, ярмарки. Это весьма и весьма позитивно отражается на городских бюджетах.

- А что привлекает бегунов в Марафонские состязания международного ранга? – ведь, казалось бы, отмерь себе марафонскую дистанцию от места, где живёшь, и бегай на здоровье сам по себе?

- Так может рассуждать, только тот, кто не пробежал международный Марафон. Ведь что такое марафонский забег мирового уровня? Представьте: количество участников на старте достигает тридцати тысяч человек, а иногда даже больше. Среди них и простые любители бега, и знаменитые по всей планете спортсмены. Это - атмосфера всеобщего праздника. Пробега Марафон, каждый участник наслаждается этой атмосферой. Он оказывается в среде здоровых, энергичных и позитивных людей. У него происходит подзарядка новой энергией – эмоциональной, физической, интеллектуальной.

Поговорите с марафонцами. Многие из них скажут, что после марафонского забега появилась уверенность в своих силах, потому что

повысились физическая выносливость и психологическая устойчивость, проявился ум, укрепилась дисциплина мышления. То есть человек получил реальные результаты от приобщения к здоровому образу жизни, а именно это является еще одной важнейшей причиной, под воздействием которой городские власти и различные организации стремятся к высокому марафонскому статусу для своего города. И еще: согласитесь, осознание того, что благодаря тебе твой город поднимает уровень физической культуры на всей планете, дорогого стоит.

- Валерий Георгиевич, 11 сентября 2010 года в белорусской столице проводился Пятнадцатый Минский международный марафон. На сегодняшний день он пока является последним. Почему? – ведь в знаменитых городах мира марафонские забеги проводятся ежегодно. Всей планете известны такие марафоны, как Бостонский, Нью-Йоркский, Чикагский, Лондонский – они проходят каждый год.

- Да, а еще: Роттердамский, Амстердамский, Вашингтонский, Гонолулский, Лос-Анджелесский, Римский, Парижский и другие



25-26 октября в Минске при непосредственном участии Местного фонда поддержки и организации Минского международного марафона успешно состоялся международный забег «Мой родной кут». В нем приняли участие более тысячи человек со всех уголков Беларуси. В турнире также участвовали команды из Барселоны, Москвы, Смоленска и спортсмены из Африки.

На фото: директор Местного фонда поддержки и организации Минского международного марафона Валерий Семченко дает интервью международной телекомпании «Мир». 25 октября 2014 года.

- Любители бега в Беларуси знают, что при финансовой и организационной поддержке Местного фонда поддержки и организации Минского международного марафона за последние годы проведены десятки мероприятий по различным видам спорта: оздоровительному бегу, лыжам и лыжеролле-

международного полумарафона, который состоялся совсем недавно: 14 сентября. В нем участвовали почти три с половиной тысячи бегунов. Программа, кроме полумарафонской дистанции в 21 километр, включала эстафету 4 по 4 км и корпоративный забег на 4 км. Полумарафон преодолели почти 300 человек. Четырёхкилометровый рубеж покорился почти четырём тысячам. Среди них – гости из России, Литвы и даже Венесуэлы, Эфиопии и Южной Кореи. Призовой фонд соревнований – 30 миллионов рублей. Однако, суть не в финансовой награде, ведь каждый понимает: нет ничего ценнее победы над собой.

Городские власти планируют сделать этот забег регулярным. Мэром Минска подписан указ, согласно которому полумарафон пройдет в будущем году в рамках празднования Дня города. Таким образом, один из важнейших шагов на пути к возрождению традиции проведения Минского международного марафона успешно осуществлен.

- Валерий Георгиевич, редакция нашей газеты, совместно с пресс-центром Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, сочтет за честь включиться в работу по возрождению Минского международного марафона. Мы могли бы организовать Круглый стол с участием белорусских СМИ, представителей Мингорисполкома и Министерства спорта и туризма, Клубов любителей бега, других спортивных и общественных организаций, чтобы вспомнить историю Марафона в Беларуси, проанализировать его значимость для имиджа нашей республики, обсудить перспективы. Принимаете ли Вы наше приглашение к участию в этой встрече?

- Непременно!

- Большое Вам спасибо, Валерий Георгиевич!

**Вопросы задавала
Любовь ЧЕРНЫШЁВА.**

рам, биатлону и художественной гимнастике. Жители Беларуси с удовольствием и азартом принимают в них участие. Но им интересно и важно знать: смогут ли они участвовать в спортивном мероприятии мега-уровня, Шестнадцатом Минском международном марафоне?

- Вы правы: Местный фонд поддержки и организации Минского международного марафона постоянно участвует в организации различных спортивных соревнований. Читатели вашей газеты могут узнавать о датах их проведения, а также о результатах, на нашем веб-сайте: www.minsport.by Однако своей важнейшей задачей мы считаем возрождение традиции проводить Минский международный марафон по главным проспектам и улицам нашего славного города Минска. А возродив эту традицию, мы намерены бережно её сохранять. Проведение Минского международного марафона по знаменитым улицам и проспектам белорусской столицы – было, есть и будет основной целью Фонда. Точная дата проведения Шестнадцатого Минского международного марафона пока неизвестна, но наш город находится на пути к этому событию.

Доказательством этого является успешное проведение Минского

Ваше предприятие провело очередную рекламную акцию в расчете на то, что потенциальные клиенты превратятся в реальных, объемы продаж возрастут, прибыль увеличится. Однако расчет не оправдался. Более того, ряд финансово-экономических показателей ушел в минус, ведь в рекламную акцию были вложены деньги. Да, такое случается. И не только с Вами. Нулевой или даже убыточный результат получают все предприятия, которые не выполняют ряд непреложных правил. По просьбе нашей редакции, ошибочные действия, характерные для организаторов рекламных акций, анализирует член Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, руководитель партнерского предприятия Союза ООО «Рускойл Групп» Виталий КРАСУЦКИЙ.

ВАШИ РЕКЛАМНЫЕ АКЦИИ НЕ РАБОТАЮТ?

Давайте разберёмся, почему.

Рекламные акции, действительно, весьма эффективный инструмент продаж и маркетинга. Вдобавок, еще и довольно простой: нужно проставить скидки, придумать подарки, приложить это к своему продукту, который будет продаваться вместе с ними в комплекте и вуаля - все готово. Остается ждать, когда придут в магазин покупатели и раскупят товар на столь «вкусных» условиях. Так почему же ко мне на консультации и мастер-классы приходят клиенты и жалуются, что акции у них не сработали, что это далеко не самый выгодный способ продажи товара, а скорее убыточный? «Я купил дорогие подарки... Я дал

хорошие скидки... В итоге, все лежит на полках и никому не нужно!» - говорят они.

Дорогие друзья, в реальности рекламная акция может не принести результат, если не выполнять основные правила проведения подобных маркетинговых мероприятий. Это не голословное утверждение: прежде, чем сформулировать его, я провёл практические исследования. Именно так: необходимость обязательно выполнять основные правила проведения рекламных акций, выявлена и доказана на практике: в каждом конкретном случае, чтобы разобраться, почему же акция не сработала, я уточнял подробности проведения акции

у предпринимателя, спрашивал мнения у продавцов, почему покупатели не покупают. Также понаблюдал со стороны, как ведут себя продавцы с покупателями, как представлены подарки в торговых точках, что это за подарки, каким образом доносится информация про акцию целевой аудитории и т.д. Не раз, ради эксперимента, я лично проводил исследование методом «Тайного покупателя», чтобы выяснить, в чем же реальная причина отсутствия результата в ходе проведения той или иной акции.

ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО ОШИБКИ ПРИМЕРНО ОДНИ И ТЕ ЖЕ. ВОТ ОНИ:

1.

ПРОДАВЦЫ РЕШАЮТ ЗА ПОКУПАТЕЛЯ

Зачастую продавцы саботируют продажи и решают все за покупателя: стоит ему купить или нет. Это довольно стандартная ситуация, когда они высказывают свое субъективное мнение, советуют не покупать какой-либо товар из-за высокой цены и т.д. Лично я, являясь покупателем, не раз сталкивался с такой ситуацией и подмечал для себя такую тенденцию.

Правило №1

Уважаемые предприниматели, контролируйте и следите за тем, что говорит ваш продавец клиентам. Создавайте условия, при которых он просто не сможет позволять себе такие вольности и, пусть и не намеренно, но таким образом срывать вам акцию. Далеко не все продавцы могут понять суть маркетинга и конечную цель вашей акции. Им этого знать, в принципе, и не нужно. Во-первых, на объяснение вы можете потратить кучу времени. Зачем? Во-вторых, их первоочередная задача - продать.

2.

ПРОДАВЕЦ НЕ ЗНАЕТ ИЛИ ЗАБЫВАЕТ.

Это может прозвучать смешно или глупо, но, тем не менее, очень часто торговый персонал не знает или забывает о проведении той или иной акции.

В итоге, покупатель просто-напросто не знает, что идет акция, и что-то можно купить со скидкой.

Правило № 2.

В данном случае просто необходимо проводить инструктаж продавцов - донести до них, что в пределах определённого периода у вас будет действовать акция. И в обязательном порядке контролируйте выполнение всех ее условий. Готовьтесь к тому, что вы можете столкнуться с сопротивлением. Продавцам может быть стыдно или неловко что-то предлагать покупателям, оттого они не будут выполнять свои обязанности.

Понадобится немного управления и контроля с вашей стороны. И когда продажи пойдут в гору, продавцам будет гораздо проще следовать инструкциям, так как повышение продаж - выгода для всех.

3.

НЕДОСТАТОЧНО РЕКЛАМЫ, МАЛО ПИАРА

Далеко не каждый предприниматель пиарит свою акцию всеми доступными ему способами. Причем зачастую малобюджетные способы лежат прямо у нас под ногами, но мы их не замечаем и не используем. Вместо этого ограничивается скудными и незаметными вывесками на дверях или окнах магазина, распечатанных на листках формата А4 в черно-белом варианте. Иногда еще - мелким шрифтом на сайте.

Правило № 3.

Крайне необходимо приложить максимум усилий для того чтобы про вашу акцию узнало как можно больше людей.

Мы живем в век информации. Современная жизнь очень насыщена. Человек ежедневно слышит, видит, читает огромное количество всякого рода рекламы, текстов и т.д. Ежеминутно его внимание захватывает что-то новое, цепляющее. И если не выделиться из этого океана серой массы и не рассказать клиенту ярко о своей акции, он просто о ней забудет, не узнает, не запомнит ее выгоды, не акцентирует на ней внимание и т.д. В данном случае, также очень важно продумать слоган рекламного сообщения, его цветовое оформление и т.д. Нужно вызвать у человека эмоции, не оставить его равнодушным. Разместить все в правильном месте на улице, сайте и т.д. Чтобы ваша реклама была запоминающейся, предложение - «вкусным», побуждающим прийти и купить.

4.

ОТСУТСТВИЕ ТЕСТИРОВАНИЯ И ЗАМЕРОВ ВСЕХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Все, что мы делаем в своем бизнесе, нужно тестировать. Рекламная акция - не исключение.

Правило № 4

Прежде чем закупить дорогостоящие подарки, проведите пробную акцию и выясните, как реагируют на данный конкретный подарок ваши покупатели. Бизнес-то у всех разный. И только потом, основываясь на результатах данного теста, принимайте решение, стоит ли закупать подарков больше или поменять их на другие.

Не спешите с выводами и не отказывайтесь от проведения акций в будущем, если одна вдруг не сработала. Анализируйте всю статистику, замеряйте все цифры, чтобы в следующий раз исключить ошибки.

При правильном составлении программы акции, при грамотном подборе подарков и строгом контроле работы вашего торгового персонала, ваши шансы на получение результата возрастают в разы.

Правило № 5, главное:

И запомните, главное правило: ваша акция должна быть **копечно и бесконечно**. Это значит, что по завершении одной акции, должна наступать новая. Клиенты любят подарки. Поэтому заранее составляйте маркетинговый план, продумывайте все детально, до мелочей. И рекламная акция будет регулярно пополнять вашу клиентскую базу новыми контактами, а товар - распродавать.

Успехов вам в проведении ваших акций!

Дорогие читатели, включайтесь в обсуждение актуальной темы: «Рекламная акция: выгоде – да, убыткам – нет!» Расскажите на страницах нашей газеты об одной из ваших рекламных акций, которая привела предприятие к явному успеху. Пишите на адрес ООО «МССПур»: souz@allminsk.biz Пометка в поле «Тема»: «Рекламная акция – двигатель успеха».



ВИТАЛИЙ КРАСУЦКИЙ,

Член ОО «МССПур», директор ООО «Рускойл Групп»,
Генеральный директор ООО «БизКонФинанс».

Предприниматель. Владелец и собственник 3-х различных бизнесов: Консалтинг и обучение, Оптово-розничная компания, Интернет-торговля.

Поклонник здорового образа жизни и занятий спортом. Обладатель черного пояса по Фудокан-Шотокан каратэ-до. Бизнес-тренер. Бизнес-консультант.

Эксперт по малобюджетному маркетингу. Сторонник практической модели обучения.

Все стратегии и технологии испробовал на себе.

Личный опыт в продажах 19 лет.

Член Международной ассоциации независимых консультантов «БизКон».

Проходил обучение у многих ведущих экспертов по маркетингу, продажам, менеджменту, и личной эффективности России и мира.

Темы мастер-классов:

- «Взрывной рост прибыли. 12 стратегических приемов»
- «14 шагов к удвоению прибыли в реалиях РБ»
- «Секретные технологии увеличения продаж»
- «Удвоение продаж в несезон»
- «Как увеличить продажи на 30% в Вашем бизнесе»

Автор и ведущий тренинга: Программа комплексного развития для предпринимателей и собственников малого и среднего бизнеса «Бизнес-интенсив».

Деловой форум в г. Риге

Делегация деловых кругов Беларуси, сформированная СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» и ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» представлявшая св. 15 предприятий и организаций республики, приняла с 7 по 10 ноября 2014 года, в г. Риге участие в Белорусско-латвийском экономическом форуме, организованном совместно с Представительством СЮЛ «РКП» в Латвийской Республике.

Для участников поездки был организован специальный семинар-консультация по вопросам экономического, финансового и инвестиционного сотрудничества с Латвией и другими странами Балтии, государствами Евросоюза. В ходе визита члены делегации представили потенциальным латвийским партнерам свои деловые предложения, встретились с руководителем Представительства СЮЛ «РКП» в Латвийской Республике Андрисом Спулисом и его партнерами, познакомились с деловой инфраструктурой городов Рига и Юрмала, а в свободное, вне рабочее время – с достопримечательностями столицы Латвии.

Под таким названием в г. Бресте, в стенах Брестского государственного университета им. А.С. Пушкина, 30-31 октября прошла Международная научно-практическая конференция, организованная в рамках финансируемого Европейским Союзом проекта международной технической помощи «Создание трансграничной платформы «БИЗНЕСТРАНС» для поощрения и поддержки сотрудничества между бизнесом и научными учреждениями с целью установления более тесных взаимоотношений». Проект реализуется по Программе Трансграничного сотрудничества «Польша-Беларусь-Украина 2007-2013». Организатором конференции в г. Бресте, участие в которой приняли представители органов местной власти и управления, бизнеса, научно-педагогической общественности, в том числе – из г. Минска и других регионов Беларуси, выступила также Высшая государственная школа имени Папы Йоханна Павла II в г. Бяла Подляска (Республика Польша).

Пленарная сессия конференции открылась 30 октября тремя приветственными выступлениями. К ее участникам обратились проректор по научной работе и экономике Брестского государственного университета им. А.С. Пушкина Александр Будько и проректор Высшей государственной школы им. Папы Йоханна Павла II в г. Бяла Подляска Агнешка Смаржевска. Затем руководитель представительства программы Совместного Технического Секретариата Программы «Польша-Беларусь-Украина 2007-2013 гт.» Максим Алданов, обобщив результаты реализации ее проектов в Беларуси и Брестской области, рассказал о перспективах осуществления этой программы в нашей стране.

О главных векторах сотрудничества

Обсуждение основных вопросов тематики конференции началось с презентации проекта «БИЗНЕСТРАНС», в докладе его научного координатора с польской стороны, преподавателя кафедры

экономики и управления Высшей государственной школы им. Папы Йоханна Павла II Мариуша Пыра. Он подчеркнул, что главная цель данного проекта – создание базы для развития трансграничного сотрудничества между предпринимателями и учреждениями образования, научно-исследовательскими центрами, действующими на приграничной территории. В Польше он осуществляется в Гайновском, Семятычском, Бяльском и Влодавском поветах, а в Беларуси охватывает Брестский, Каменецкий, Пружанский и Малоритский районы.

Главными задачами реализации проекта, как отметил докладчик, являются:

- Преодоление барьеров, препятствующих сотрудничеству фирм и учебных заведений, действующих на приграничной территории;
- Развитие сотрудничества между приграничными ВУЗами и фирмами, посредством объединения их знаний и практического опыта для поддержки предпринимателей, а также решения проблем, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности на трансграничной территории;

- Создание благоприятных условий для взаимодействия между учебными заведениями-партнерами по поддержке развития трансграничного предпринимательства.

Мариуш Пыра рассказал также об осуществлении проекта в контексте проведения конференций и консультаций для предпринимателей, сообщив, что следующая подобная конференция намечена на июнь 2015 года, в польском городе Бяла Подляска.

Обзор реализации проекта, применительно к территории Беларуси, продолжился в докладе начальника отдела предпринимательства комитета экономики Брестского облисполкома Сергея Тележинского, который проинформировал собравшихся о развитии предпринимательства в Брестской области. Начальник Главного статистического управления Брестской области Георгий Хвалько представил результаты статистического исследования инновационного развития промышленных предприятий в этом регионе. Статистической тематике были посвящены и два доклада польских партнеров. Директор Статистического управления из г. Люблина, доктор экономических наук Кшиштоф Марковский про-

Предпринимательство: проблемы, приоритеты, перспективы

Этой тематике было посвящено второе, послеобеденное заседание пленарной сессии конференции. Оно началось с доклада вице-председателя ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» Галины Ильяшук на тему: «Проблемы и перспективы развития предпринимательства в Республике Беларусь. Роль бизнес-ассоциаций в развитии трансграничного сотрудничества». Докладчик, проанализировав вклад частного бизнеса в экономику страны, государственные программы и меры поддержки предпринимательства, представила собравшимся «Национальную платформу бизнеса Беларуси», механизмы и результаты ее реализации, развитие диалога бизнеса и власти в целях улучшения делового климата в стране и условий предпринимательской деятельности. Поделвшись опытом деятельности белорусских бизнес-ассоциаций в сфере трансграничного сотрудничества, Галина Ильяшук внесла предложения о перспективных направлениях взаимодействия предприниматель-

ского регулирования предпринимательской деятельности. Значимость логистики в обеспечении эффективности функционирования аграрного сектора на трансграничных территориях была обстоятельно обоснована в докладе заведующей отделом рынка Института системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси Натальи Кириенко.

Прошедшая на пленарной сессии конференции активная дискуссия и характер вопросов, заданных ее участниками докладчикам, убедительно подтвердили важность не только взаимодействия и сотрудничества между предпринимателями, их объединениями и учреждениями образования, но и необходимость постоянного информирования научно-педагогической общественности о позиции делового сообщества, проблемах и перспективах предпринимательской деятельности в Беларуси.

Работа конференции продолжилась 31 октября в пяти тематических секциях. Первая из них рассмотрела перспективные направления развития трансграничных территорий. Вторая была посвящена механизмам управления устойчивым развитием этих территорий. На третьей секции анализировалась роль

Институциональные основы трансграничного предпринимательства

анализировал в данном контексте обусловленность развития предприятий в приграничных регионах Польши, а специалист отдела анализа и статистической обработки того же Управления Анджей Якубовский представил демографическую обусловленность регионального развития на территории Еврорегиона «Буг». Проблематика Закона вертикальной интеграции как теоретического фундамента трансграничного сотрудничества и межгосударственной интеграции стала темой доклада заведующего кафедрой инновационного менеджмента Белорусского государственного университета, профессора Валерия Байнева.

ских объединений и учебных заведений по оптимизации хозяйственной деятельности на приграничных территориях.

Обсуждение этой тематики в региональном аспекте продолжилось в докладе начальника отдела Брестского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты Елены Пивник, которая представила роль Палаты как инструмента поддержки международного сотрудничества предпринимательства. Затем доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин Брестского государственного университета им. А.С. Пушкина Татьяна Шалаева рассмотрела проблематику международного договора в качестве источника пра-

логистики как фактора повышения конкурентоспособности трансграничных регионов. Участники заседания четвертой секции обсудили исторические и социальные аспекты трансграничного сотрудничества. А специальная, пятая секция предназначалась для выступлений молодых ученых и называлась «Научные стремления».

Тезисы докладов и выступлений на конференции в г. Бресте впоследствии будут опубликованы. Уже сегодня можно говорить об одном из успешных результатов проекта трансграничного сотрудничества: создании в Брестском государственном университете им. А.С. Пушкина Центра поддержки предпринимательства.

В минском издательстве «Бизнесофсет» при поддержке Посольства Российской Федерации в Республике Беларусь и Посольства Республики Казахстан в Республике Беларусь вышел в свет сборник материалов информационно-интеграционного проекта «ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ» (составители: Б.Залесский, М.Вальковский, А.Мостовой), основу которого составили опубликованные в 2014 году в белорусских газетах «Рэспубліка» и «Союз предпринимателей» размышления руководителей российских, белорусских и казахстанских регионов по наиболее важным вопросам развития трехстороннего российско-белорусско-казахстанского регионального взаимодействия в рамках Евразийского экономического союза, который начнет функционировать с 1 января 2015 года.

В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ – РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Статистика свидетельствует, что за последние три года товарооборот России, Беларуси и Казахстана вырос практически наполовину – на 23 миллиарда долларов, составив по итогам 2013 года 66,2 миллиарда долларов. Вместе Беларусь и Казахстан вышли уже на третье место во внешнеторговом балансе с Российской Федерацией после Европейского союза и Китайской Народной Республики.

В сборнике отмечается, что интеграция – это, прежде всего, долгосрочные стабильные условия для развития экономики регионов, которые помогают создавать новые условия для повышения благополучия граждан. Вот почему именно регионы России, Беларуси и Казахстана являются основным резервом, который еще предстоит ввести в действие в ближайшие десятилетия, чтобы добиться выполнения



поставленных грандиозных задач евразийской интеграции.

Выход в свет названного сборника – это еще один конкретный шаг по формированию общего евразийского информационного пространства, которое всем своим потенциалом должно содействовать сближению регионов государств, входящих в Евразийский экономический союз, своевременно информировать жителей своих стран о наиболее интересных и актуальных событиях и интеграционных проектах, а также способствовать их скорейшей реализации.

Материалы полосы подготовила Галина ИЛЬЯШУК

Свободные люди больше удовлетворены жизнью. Свободная экономика растёт быстрее и расширяет возможности для других свобод. Это не политическая декларация. Это вывод свежего доклада «Индекс процветания 2014» авторитетного британского Института Легатум. Он основан на глубокой аналитической работе десятков исследовательских организаций по всему миру. В основе индекса процветания лежат как статистические данные, так и социологические опросы.

чественных исследований в сфере современной политэкономии. Охват стран позволяет назвать подобные исследования мировыми. Временные рамки – почти 30 лет – исключают фактор краткосрочных спекуляций. Авторитет учёных исключает фаворитизм в пользу той или иной страны. Казалось бы, вот тот мировой опыт, который нужно использовать, когда страна находится на перепутье.

социализма –, и мы так хотим.

Сам факт наличия большой доли госрасходов в этих странах ни в коем случае не делает их социалистическими. В Норвегии доля совокупных госрасходов к ВВП в 2014 г. составляет 44,3%, Дании – 55,7%, Швеции – 52,4%. Для белоруса, украинца или даже поляка трудно себе представить, что человек может добровольно отдавать в виде налогов половину зарплаты и быть удовлетворённым теми услу-

страна опередила Грецию (59-ое место), Румынию (60-ое), Россию (68-ое) и Украину (63-ое). Правда, Польша (31-ое) от нас оторвалась, а Литва (42) и Латвия (44), несмотря на «диктат» Евросоюза и НАТО, всё равно оказались выше нас.

Британские эксперты поставили нам в плюс такие факторы, как «социальный капитал» (21-ое место), образование (26) и здравоохранение (38). В факторе «социальный капитал» учитываются благотворитель-



Уроки Индекса процветания от Института Легатум

Очень убедительный мировой опыт

Учёные начали вплотную изучать влияние экономической свободы на разные финансовые, социальные, производственные процессы и явления в конце 1980-ых. Чёткая взаимосвязь свободы с увеличением экономического и социального капитала не вызывает сомнений. Свобода → материальное благополучие → рост капитализации социального капитала → увеличение спроса на гражданские свободы и культуру – такова логика развития страны, элиты которой реально хотят своей стране долгосрочного процветания.

В октябрьском докладе канадского института Фрейзера приведены убедительные цифры в пользу экономической свободы. В 25% самых свободных стран мира ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (данные 2012г.) составляет \$39899, а в 25% самых несвободных – только \$6253. Экономически свободные страны растут быстрее, а жители в них живут дольше. В 25% самых свободных стран мира продолжительность жизни 79,9 лет, а в 25% самых несвободных – 63,2%. В экономически свободной стране среднегодовой доход на душу населения у 10% самых бедных был \$11610, а на противоположном спектре – \$1358.

Перед нами пример ка-

Упорство отбеливать прошлое и извращать суть настоящего

В мировой аналитике нет рейтингов, в которых в первой двадцатке по материальному и социальному благополучию, по уровню удовлетворённости людей, комфортности старости и безопасности занимали бы страны, в которых наблюдается острый дефицит экономической свободы, частной собственности, открытой конкуренции и качественной системы государственного управления. Недоумеваю, почему же белорусские власти с таким упорством настаивают на воспроизведении модели экономики, которая нигде в мире себя не оправдала.

Да, идеологи - хардлайнеры ссылаются на «положительный» опыт «крепкого менеджера» Сталина, но воспроизвести Железный занавес и тоталитаризм в Беларуси невозможно. Сторонники такой модели управления в статью «расходы» едва ли поставят миллионы человеческих жизней. Поэтому общий баланс для них с высоты десятилетий видится позитивным.

Ещё абсурднее звучат оправдания белорусской модели ссылками на якобы скандинавский опыт государственного строительства и регулирования экономики. Мол, Швеция, Норвегия или Дания – страны победившего

гами, которые он на эти деньги от чиновников получает. В скандинавских странах живут полноценные граждане, настоящие стейкхолдеры своих государств. Культура «не укради, не обмани и прояви солидарность с ближним» - это не набор выхолощенных лозунгов, а реально действующий общественный институт.

По индексу экономической свободы - 2014 от Института Фрейзера Дания оказалась на 19-м месте, Норвегия на 30-м, Швеция – на 32-м. По индексу лёгкости ведения бизнеса Дания заняла четвертое место, Норвегия – 6-ое, а Швеция – 11-ое. В этих странах – лучшее в мире качество госуправления, полная прозрачность траты каждой бюджетной копейки, полноценная открытая политическая конкуренция и, естественно, признанные всем миром независимые суды. НИ ОДНОГО из этих факторов в Беларуси нет. Хотеть не вредно. Утопические иллюзии допустимы в среде артистического бомонда, но уж точно не уместны в качестве идейного фундамента экономической модели. Причём защитники белорусского неопланового хозяйства почему-то называют свои умозаключения научными.

53-е Беларусь – это достижение или поражение?

В Индексе экономического благополучия -2014 от Института Легатум Беларусь заняла 53-е место. Наша

надежда на других и религиозность. Большинство позитива здесь – это заслуги давно минувших дней. В двух других учитываются количественные показатели (охват средним образованием, число людей со средним и высшим образованием, гендерный фактор в образовании, число кроватей, качество воды, детская смертность, продолжительность жизни).

К оценке системы здравоохранения нужно подходить критически. Так в США на одного человека тратится, в среднем, \$8895 в год при средней продолжительности жизни в этой стране 78,7 лет. Это на 4,7 лет меньше, чем средний житель Гонконга, где расходы на здравоохранение составляют только \$2144 в год. Во Вьетнаме расходы составляют только \$233, а средняя продолжительность жизни составляет 75,6 лет. В России при затратах \$1474 на человека в год продолжительность жизни составляет всего 70,5 лет. В Беларуси примерно такая же ситуация.

По качеству экономической политики Беларусь оказалась на 93-м месте (в 2013г. было 114-ое место), по качеству госуправления – на 117-ом (было 124-ое), личным свободам – на 104-м (без изменений). Получается, что из-за отвратительного государственного управления Беларусь проедает ту подушку экономической и социальной безопасности, которую создавали наши родители и деды. Этот вывод, по сути дела, подтверждают высшие должностные лица

правительства. Премьер М. Мясникович в сердцах признался, что из-за кадровой политики только сельское хозяйство теряет Br14 триллионов в год. А. Лукашенко, А. Тозик, министры финансов регулярно дают очень критические оценки качеству кадров, системе образования и управления. А ведь по фактору «образование» Легатум дал Беларуси вполне приличную оценку.

Наступает время важных решений. Внешние обстоятельства к этому нас подталкивают. Нагромождение внутренних ошибок тоже делает статус-кво ещё более затратным. Проводить кадровую ротацию бессмысленно, потому что кадры берутся из одной обоймы. Готовить профессиональные управленческие кадры нынешняя система образования разучилась, а частных – профессионалов продолжают игнорировать.

Пришло время менять систему. Систему взаимоотношений «человек – государство», «бизнес – государство». Пора отказаться от неработающих моделей, ущербных ментальных конструкций и ничем не обоснованных страхов относительно природы свободного рынка. Исследования Института Легатум и Фрейзера не оставляют места рыночным фобиям. К сожалению, места в органах госуправления, где формулируются и принимаются решения, до сих пор лучших мировой опыт в политэкономии не усвоили.

Ярослав РОМАНЧУК



Модератор панельной дискуссии «Бизнес-модель, как основа корпоративного имиджа», спикер GEW Александр Паньков - управляющий партнер, директор, руководитель направления стратегического развития, бизнес-тренер предприятия-члена СЮЛ «РКП», Консалтинговой группы «Здесь и Сейчас»:



«ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ УСПЕХА: ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР БИЗНЕС-МОДЕЛИ»

С 17 по 23 ноября Беларусь в четвертый раз становится частью мирового предпринимательского движения, в которое вовлечены более 150-ти стран мира. Всемирная неделя предпринимательства – это не только мастер-классы именитых гостей, возможность пообщаться с бизнес-лидерами мирового уровня, участие в интереснейших дискуссиях, но и новые увлекательные мероприятия. Это - 7 дней насыщенной программы и более 30 мероприятий, каждое из которых открывает широкие перспективы для деятелей бизнеса.

На фото: GEW в Беларуси, 4-ый Международный форум предпринимательства «Лидерство. Инновации», панельная дискуссия «Доступ к финансированию малого и среднего бизнеса», 18 ноября, отель «Ренессанс Минск».

Всемирная Неделя Предпринимательства – это хороший мотивационный посыл для открытия собственного дела, а также хорошая площадка для обмена опытом между зарубежными и белорусскими партнерами. Программа недели нацелена на то, чтобы достичь самого важного: сформировать у представителей белорусского бизнеса понимание, что быть успешным можно в любой стране.

Главным инструментом в построении успеха на ближайшие десять лет станет выбор правильной бизнес-модели. Предпринимателям необходимо

разобраться с ключевыми параметрами бизнес-моделей, так как все «фишки», которые нам рассказывают о продажах, управлении персоналом, тайм-менеджменте – это хорошо, но это очень разрозненные понятия. Чтобы сложилась полная картина, нужно прорисовать саму бизнес-модель, а бизнес-модель – это способ создания ценности компании для клиента с целью извлечения прибыли.

В ходе панельной дискуссии «Бизнес-модель, как основа корпоративного имиджа», я представлю участникам восемь основных этапов построения

этой модели, а также познакомлю с наглядными примерами успешных и неуспешных бизнес-моделей на белорусском, российском и мировом рынках. В ходе дискуссии мы вместе будем выяснять, почему появляются неуспешные бизнес-модели и что необходимо сделать предпринимателю, чтобы бизнес-модель была эффективна долгие годы.



31 января 2013 года зарегистрирован Третейский суд при ОО «МССПиР».

Третейские суды являются альтернативным средством для разрешения споров в гражданском обороте, они не входят в систему государственных судов Республики Беларусь.

Третейский суд разрешает споры, возникающие между юридическими лицами, между физическими лицами, юридическими и физическими лицами. Третейский суд вправе рассматривать также споры с участием иностранных лиц и граждан.

Третейский суд принимает к рассмотрению споры при наличии третейского соглашения.

ТРЕТЕЙСКИЙ СУД ОО «МССПиР»

тел: (017) 298-24-49

ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕТЕЙСКОГО СУДА:

- Стороны не связаны местом жительства гражданина, местом нахождения юридического лица, местом нахождения недвижимости и т.д. Спор может быть рассмотрен в любом месте Республики Беларусь, то есть не обязательно, чтобы судебное разбирательство проходило по адресу, где находится третейский суд.
- Стороны вправе сами выбирать третейских судей (судью), которому больше доверяют, из списка лиц, являющихся членами данного третейского суда.
- Быстрота и экономичность рассмотрения дела - не более трёх месяцев.
- Конфиденциальность - рассмотрение спора в третейском суде является закрытым, что служит дополнительной гарантией сохранения конфиденциальности и коммерческой тайны.
- Более низкая стоимость обращения в суд - на 10 процентов меньше, чем госпошлина.
- Сторонам предоставлена возможность самим определить сроки, место и время разрешения спора.
- Отсутствие апелляционной, кассационной и надзорной инстанций. Третейские суды не имеют вышестоящих инстанций. Решение третейского суда можно обжаловать только единожды, соответственно быстрее можно добиться реального исполнения решения.

Пример третейской оговорки для включения в договор:

«Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего договора или в связи с ним, подлежат разрешению в Третейском суде ОО «МССПиР» в соответствии с его регламентом».

<http://allminsk.biz/content/view/40356/886/>

GEW: «Tax Freedom Day Belarus-2014» «День свободы от налогов в Беларуси-2014»

22 ноября, в рамках Всемирной недели предпринимательства ОО «Ассоциация нанIMATEЛЕЙ и предпринимателей» Витебской области и ОО «Дискуссионно-аналитическое сообщество «Либеральный клуб», г. Минск

проводят презентацию международного исследования и панельную дискуссию «День свободы от налогов в Беларуси-2014» - «Tax Freedom Day Belarus-2014». Исследование представляют эксперты Либерального клуба: Антон Болточко, Вадим Можейко, Никита Беляев.

Проведение исследования позволяет Беларуси войти в список стран, для которых делается расчет международного индекса Tax Freedom Day® – TFD. Этот индекс показывает, сколько дней в году вся нация работает на то, чтобы освободиться от налогового бремени государства, и одновременно напоминает гражданам, что они должны делиться частью своих личных доходов ради благополучной жизни в государстве.

Встреча состоится в г. Витебске, по адресу: ул. Правды, 8а, Витебский филиал Международного университета «МИТСО», в 305-й аудитории.

Реклама

ОО «КОМПАНИЯ-5»

Продажа и обслуживание кассовых аппаратов и электронных весов.

Проверка весов. Автоматизация торговли.

Все наши товары и услуги Вы можете посмотреть на нашем сайте:

<http://www.company-5.of.by>

тел. 292-54-32, 292-44-04,

Vel. 602-97-48, МТС 501-43-42



Учредители:

СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства»,
ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей»
ОО «Центр поддержки предпринимательства «Центр XXI век»

Редакция газеты «Союз предпринимателей»

220033, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Серафимовича, 11, к. 114.

Тел./факс: +375 17 298-24-46, 298-24-38. Тел. моб.: +375 29 572-83-64

Е-mail: news@businessnews.by www.businessnews.by

Главный редактор - Галина ИЛЬЯШУК.

Мнения авторов публикаций могут не совпадать с мнением и позицией редакции.

Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель.

ISSN 2221-1195



Отпечатано в типографии

УП «Плутос-Маркет»

г. Минск, ул. Холмогорская, 59-а

ЛП №02330-0494211

от 04.07.2000г.

Тираж 10 000 экземпляров.

Заказ №1554

Дата выхода: 19.11.2014 г.

Подписано в печать в 15.00



СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Газета зарегистрирована в Министерстве информации Республики Беларусь.

Регистрационное удостоверение № 53, выдано 2 марта 2009 года.

Редакторы - Борис ЗАЛЕССКИЙ, Любовь ЧЕРНЫШЕВА