СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 3 (43)
Март, 2012 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»

XIII АССАМБЛЕЯ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ БЕЛАРУСИ:
ПРОЕКТ «НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ-2012» ПРИНЯТ ЗА ОСНОВУ

29 февраля 2012 года в Минске состоялась XIII Ассамблея деловых кругов Беларуси «К модернизации - вместе», в ходе которой был представлен проект «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012». Участники предпринимательского форума единогласно проголосовали за резолюцию о принятии проекта за основу Платформы. 22 марта, на заключительном совместном заседании Координационного совета и Редакционной комиссии по доработке «Платформы-2012», принят окончательный вариант сборника деловых предложений. В него вошли все конструктивные мнения по улучшению делового климата, прозвучавшие в ходе Ассамблеи, а также предложения, поступившие в текст Платформы в марте.

XIII Ассамблея деловых кругов Беларуси традиционно организована по инициативе ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей», СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства», при поддержке Совета по развитию предпринимательства Республики Беларусь. В ней приняли участие предприниматели, учредители, руководители предприятий, представители 53 отраслевых и региональных бизнес-ассоциаций, объединений промышленников и предпринимателей, представители научного экономического сообщества, всех ветвей власти, экономические советники зарубежных дипмиссий в Беларуси. Всего в мероприятии участвовали 353 человека. Во время регистрации участников Ассамблеи был проведен социологический опрос. Согласно его результатам, 91,6 процента опрошенных уверены, что конструктивное сотрудничество бизнеса и власти способно улучшить экономическую ситуацию в стране, около половины полагают, что кризис еще далеко не преодолен. Перед открытием форума состоялась пресс-конференция с участием 37 журналистов из 34 СМИ.

Ассамблею открыли председатель Президиума СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства», председатель ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» Владимир Карягин и заместитель председателя Совета по развитию предпринимательства Республики Беларусь Мечислав Витковский.

В ходе предпринимательского форума были проанализированы конкретные предложения по совершенствованию делового климата в Республике Беларусь в таких сферах, как налогообложение, административные процедуры, контрольно-проверочная деятельность, конкурентоспособность предприятий, отраслевое и секторальное развитие бизнеса, изложенные в проекте «Платформы-2012», обсуждено текущее состояние дел в предпринимательстве, рассмотрен ход выполнения Директивы № 4. Большое внимание в выступлениях было уделено вопросам, связанным с деятельностью предприятий в условиях Единого экономического пространства, оценкой иностранными партнерами условий работы в Республике Беларусь, возможностью улучшения позиции Беларуси в международных рейтингах, развитием государственно-частного партнерства. Участники ассамблеи определили дальнейшие совместные действия по развитию, продвижению и реализации «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012».

В целях усиления потенциала делового сообщества в диалоге бизнеса и власти участники Ассамблеи призвали всех предпринимателей, руководителей и учредителей предприятий Республики Беларусь вступать в ряды региональных, отраслевых и республиканских бизнес - ассоциаций, укреплять их материальные, организационные, информационные ресурсы и экспертные возможности.

Участники ассамблеи приняли решение обратиться к руководителям органов государственной власти и управления Республики Беларусь с предложением учитывать изложенные в «Национальной платформе бизнеса Беларуси – 2012» предложения делового сообщества при разработке планов, программ и законодательных актов, направленных на реализацию положений Директивы Президента Республики Беларусь №4, либерализацию экономики и обеспечение конкурентоспособности отечественных субъектов хозяйствования.

Участники Ассамблеи призвали также все органы государственной власти и управления Республики Беларусь усовершенствовать регламенты общественно-консультативных и экспертных советов, а также Советов по развитию предпринимательства, использовать их как площадки для общественного обсуждения принимаемых нормативных правовых документов, государственных программ и проектов.

Фотоотчет: XIII Ассамблея деловых кругов Беларуси.

АДАПТАЦИЯ К УСЛОВИЯМ ЕЭП - ОДНА ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЗАДАЧ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Выступая с докладом «Анализ выполнения Директивы Президента РБ №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» от 31 декабря 2010 года и Национальной платформы бизнеса Беларуси-2011; ожидания предпринимателей по развитию диалога бизнеса и власти в 2012 году», Владимир Карягин отметил, что самые важные положения Директивы №4, ради которых она, в общем-то, и разрабатывалась, в 2011 году не были реализованы, несмотря на то, что минувший год был объявлен в Беларуси годом предприимчивости.

«Немногим более года назад Президент подписал выработанную властями вместе с нами директиву №4 “О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь”. Затем было издано постановление Совета министров, содержавшее перечень мероприятий, которые необходимо было выполнить в 2011 году. К сожалению, за прошедший год разработанные в рамках Директивы №4 программы были выполнены в лучшем случае на 50%», - подчеркнул Владимир Карягин.

Перечисляя мероприятия, которые правительство не смогло реализовать в 2011 году, Владимир Карягин, в частности, сказал, что не появилась возможность покупать металлопродукцию малыми партиями вне биржевых торгов. Не принят ряд документов, касающихся вопросов обращения и использования государственного имущества. Аналогично до настоящего времени не приняты изменения в Указ № 518, касающийся вопросов аренды.

Нет изменений и в области создания законодательной базы для спонсорства, поэтому, несмотря на то, что предпринимателям поступают предложения и просьбы о спонсорстве, они не могут на них реагировать. Не принят также законодательный акт, который бы упрощал процедуру получения международной технической помощи. Пока не приняты изменения в Указ № 510, касающийся вопросов контрольной деятельности. Проект соответствующего документа разработан, но далее дело не пошло.

Не введен и мораторий на конфискацию имущества, не находящегося в собственности лица, совершившего административное правонарушение.

Представители малого и среднего бизнеса и индивидуальные предприниматели ожидали выполнения положения Директивы о начале продажи в собственность арендуемого ими имущества. Однако эта возможность до сих пор жестко блокируется чиновниками и руководителями госпредприятий. Аналогичная ситуация сложилась и в отношении земельных участков. Хотя Указы Президента, регулирующие отношения в области строительства, изъятия и предоставления земельных участков, были приняты еще в 2011 году, полноценный рынок земли в стране так и не появился. При этом прошлый год стал годом серьезных испытаний для бизнес-сообщества. По некоторым оценкам, в результате потрясений на финансовом и товарных рынках отечественный бизнес потерял более 60% своих активов.

Позитивным шагом навстречу белорусскому бизнесу стало снижение налоговой нагрузки и, в частности, ликвидация местных налогов. Позитивно восприняло бизнес-сообщество и снижение ставки налога на прибыль с 24 до 18 процентов, а также уменьшение ставки единого налога. Однако сегодня назрела концепция налоговой реформы по формуле “15-15-15”, в соответствии с которой ставки налога на добавленную стоимость, налога на прибыль и социального налога должны равняться 15 процентам.

По методике Всемирного банка, совокупная налоговая ставка, то есть отношение всех уплачиваемых компанией налогов к ее валовой прибыли, в Беларуси в 2011 году составила 62,8% против 80,4% в 2010-м. Но в то же время этот показатель в Казахстане составляет 28,6%, в России - 46,9%. Именно с учетом “фактора ЕЭП” представители деловых кругов ожидают в нынешнем году значительного потепления бизнес-климата. Иначе шансов выстоять в конкуренции практически не будет, - подчеркнул руководитель ведущих бизнес-ассоциаций страны.

Продолжение на стр.3-4

ООО «БЕЛЭРУДИТ», ИПА «РЕГИСТР» УЧАТ РАБОТАТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Мой стаж работы финансовым директором - более 30 лет. Однако, несмотря на столь впечатляющую цифру, в связи с постоянным изменением требований действующего законодательства у меня порой возникает ряд вопросов, поиск ответов на которые занимает много времени, сил и терпения. С каждым днём возрастает необходимость следить за новинками в нормативных документах, а также читать комментарии разработчиков. Неоценимую услугу в решении этой проблемы мне и моим коллегам оказывают партнерские предприятия Минского столичного союза предпринимателей и работодателей – ООО «Белэрудит» и ИПА «Регистр».

В частности, у сотрудников финансовых служб был период, когда они испытывали трудности в методике учёта курсовых разниц, в вопросах взыскания дебиторской задолженности в белорусских рублях и валюте, многое было непонятным в изменении порядка регулирования внешнеторговых операций. Партнеры ОО «МССПиР» организовали для нас рабочую встречу, которую, без преувеличения, можно сравнить с подарком судьбы: разработчики нормативных актов и специалисты - практики ВХС, Национального банка, Хозяйственного Суда г. Минска, Генеральной Прокуратуры и Комитета Государственного Контроля провели для представителей финансовых служб настоящий мастер-класс.

Для меня, как человека, не имеющего юридического образования, очень важен алгоритм урегулирования споров до обращения в суд и порядок обращения в хозяйственный суд с исками о взыскании дебиторской задолженности. Приехала на эту рабочую встречу, рассчитывая услышать диалоги в формате «вопрос-ответ». Однако слушателей ждал настоящий информационный подарок. Ответы были понятными, полными, объемными, юридически грамотными, с конкретными практическими рекомендациями. В компании единомышленников-коллег я не испытывала неловкости от того, что не юрист. Более того, пригодились мои знания, опыт бухгалтера и финансиста для уточнения некоторых моментов. Благодаря этой встрече я стала спокойно работать с международными договорами в условиях инфляции и нестабильности валютного курса.

Конференцию для руководителей, финансовых работников, руководителей и юристов частных предприятий вспоминаю с особенной благодарностью. Антикризисные рекомендации по финансово-хозяйственной деятельности юридических лиц были даны объёмно, с подробным алгоритмом действий в практике, со ссылкой на последние нормативные документы. Компетентно и в доброжелательной форме об ошибках и нарушениях говорили специалисты контрольно-ревизионных служб и мастера своего дела, которые по долгу службы выполняют Государственную Программу по профилактике и предупреждению правонарушений и финансовых преступлений. Специалист Генеральной Прокуратуры поделился практикой привлечения к административной ответственности руководителей, субъектов хозяйствования и должностных лиц, которые отклоняются от норм таможенного и налогового законодательства. Каждый внимательно слушал выступления специалистов Высшего Хозяйственного Суда о выявлении ошибок при обращениях финансовых директоров и главных бухгалтеров в Суды разных инстанций при взыскании дебиторской задолженности и долгов по платежам в валюте при ВЭД.

Остаётся пожелать, чтобы эти правовые уроки для экономистов, бухгалтеров и руководителей, не имеющих юридического образования, а также для юристов стали регулярными. От имени постоянных участников конференций, семинаров и рабочих встреч по юридическим и финансовым вопросам я обращаюсь к ООО «БелЭрудит» с рекомендацией включить в план проведение конференций для финансистов, бухгалтеров, юристов и руководителей и осветить в них следующие вопросы:

- законность финансовых проверок, ареста и конфискации имущества;
- изменения в административной и уголовной ответственности юридических лиц в 2012 году;
- Итоги финансовых проверок 2011 года Комитетом Государственного Контроля;
- Изменения в обращении с государственным имуществом;
- Нарушения в расходовании государственных средств. Должностные преступления;
- Законность расчетов с партнёрами и персоналом.

Светлана ТКАЧЕНКО,
финансовый директор
ООО «Ксен-Бел».

Примечание редакции: информацию о мероприятиях, организуемых партнерскими предприятиями Союза, ООО «Белэрудит» и ИПА «Регистр» смотрите на www.allminsk.biz

ЗАО «МОБИЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ». ПОМОЖЕТ ВАШЕМУ ПРЕДПРИЯТИЮ УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ

– В качестве лизингодателя Вы выбрали компанию «Мобильный лизинг». Что повлияло на этот выбор?

– Оперативность и разумный подход специалистов этой компании при анализе моего бизнеса.

– Почему Вы отдали предпочтение такому варианту решения проблемы, как использование механизма лизинга для продажи/приобретения оборудования?

– Потому что для производственного предприятия лизинг – очень привлекательный вариант. Есть возможность согласовать индивидуальный график платежей для клиента с учетом его особенностей. Использование двух вариантов лизинга значительно расширяет возможности для маневра в развитии бизнеса.

– Каков результат внедрения/использования лизинговых услуг?

– Сохранение собственных оборотных средств и, как следствие, – максимизация прибыли в конкретном периоде, ускоренный переход на следующую ступень развития производства.

– Что, на Ваш взгляд, является главным преимуществом лизинговых услуг?

– Гибкость графика платежей.

– Кому бы Вы могли порекомендовать решения, предложенные компанией «Мобильный лизинг»?

– Руководителям и владельцам частных предприятий, которые намерены сделать свой бизнес высокоприбыльным и стабильным.

На вопросы пресс-центра ОО «МССПиР» отвечал Михаил ЮРИНОК, директор ООО «Люверс»

ИП АНАСТАСИЯ ПЕЧЕНКО. ИЗДАЁТ ХОРОШУЮ ЛИТЕРАТУРУ

Общеизвестно, что его величество случай подчас может сыграть серьезную роль. Нечто подобное произошло с нашими героями. Первый счастливый случай свел студентку 4 курса БНТУ Анастасию Печенко с Потаповым Валерием Павловичем, который, выйдя на пенсию, посвящал время науке. Возникла идея: совместно заняться издательской и полиграфической деятельностью. Полтора года ушло на то, чтобы получить лицензию на издание художественной литературы. Второй счастливый случай свел этот деловой и творческий дуэт с председателем ОО «МССПиР» Владимиром Карягиным и первым вице-председателем Союза Виктором Маргеловым. Познакомил их бывший генеральный директор ПО «Интеграл» Петр Гойденко. Благодаря этому, было издано 8 повестей. Их тут же закупила централизованная система детских библиотек г. Минска в количестве 200 экземпляров. Вырученных денег могло хватить на один поход в ресторан. Но издатели вошли во вкус. И в результате централизованная система государственных публичных библиотек г. Минска приобрела 320 экземпляров этих книг.

Тем временем Анастасия Печенко вступила в ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей». «Локомотив», состоящий из двух человек, стал набирать обороты. Приобрели в кредит цифровое печатное оборудование и начали сотрудничать с библиотеками Беларуси. Процесс шел медленно, но верно.

Валерий Потапов ежемесячно выпускал от трех до шести книг. И нет ничего удивительного, что работники библиотек стали обращать внимание на продукцию ИП Печенко, которая постоянно пополняла рынок книжными новинками хорошего качества по достаточно приемлемым ценам.

Последние четыре года этой совместной деятельности включают участие в Днях белорусской письменности, международных книжных выставках-ярмарках, выставках в публичных библиотеках, работу с авторами, создание портала poesia.by. И чем выше поднималась эта группа, тем становилось трудней. Если бы не моральная поддержка, оказываемая Минским столичным союзом предпринимателей и работодателей, то еще неизвестно, чем бы закончилась эта затея, ведь вначале не признавали творчество Валерия Потапова. Аргумент: много пишет — значит, плохо пишет. По принципу: мы это не читали, но считаем, что это плохо. Но нашлись люди, в том числе и в Союзе писателей, которые прочитали и стихи, и прозу, и публицистику, а прочитав, признали. Постепенно общественное мнение изменялось в позитивную сторону.

В нынешнем феврале ИП Анастасия Печенко приняла участие в XIX Минской международной книжной выставке-ярмарке, расположив свою продукцию на стенде Республиканской конфедерации предпринимательства и Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, который находился по соседству со стендами США и Израиля. Стенд посещали и писатели и читатели. Знатоки с удивлением отмечали, что Валерий Потапов смог за шесть лет написать и издать 210 книг, а Анастасия Печенко выпустить не только эти книги, но и 14 своих книг, а также более 50-ти книг других авторов.

Ирина ОРЛОВА, читатель.

Фотоотчет: XIII Ассамблея деловых кругов Беларуси.

ИЗМЕРЕНИЕ ИНДЕКСА ДЕЛОВОГО ОПТИМИЗМА. ВПЕРВЫЕ В БЕЛАРУСИ

Директор Центра социальных и политических исследований БГУ, доктор социологических наук Давид Ротман, информируя участников XIII Ассамблеи деловых кругов Беларуси о работе по измерению индекса делового оптимизма, сообщил, что индекс будет рассчитан путем опроса 500 представителей белорусского бизнеса - индивидуальных предпринимателей, руководителей частных предприятий, лидеров бизнес-союзов.

Целью опроса не является сбор экономической статистики о финансовом положении субъектов хозяйствования. Исследователей будет интересовать субъективное восприятие предпринимателями делового климата в стране, экономические ожидания бизнес-сообщества. Именно благодаря субъективности индексы делового оптимизма обладают сильными предсказывающими свойствами и заметно кореллируют с основными параметрами макроэкономических циклов. Такие индексы регулярно публикуются в США, Великобритании и Германии, где соответствующие социологические измерения проводятся национальными бизнес-ассоциациями. Индекс делового оптимизма может сообщать о возможном экономическом спаде, а его растущие показатели способны поднять доверие к национальной экономике, в том числе влиять на укрепление курса национальной валюты. Индекс делового оптимизма будет измеряться в Беларуси один раз в полгода, с обновляющейся выборкой для сохранения репрезентативности. Инициатором этого социологического исследования является СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства».

Поздравляем!

ИТОГИ КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ ГОРОД (РАЙОН) И ОБЛАСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ-2012»

Заместитель председателя Молодечненского райисполкома Олег Хлебовец - с врученными наградами.

В ходе XIII Ассамблеи деловых кругов Беларуси были объявлены итоги конкурса «Лучший город (район) и область для бизнеса Беларуси – 2012». Победителями признаны:

*** Гомельская область.**

*** Наровлянский район - среди районов с населением до 50 тыс. человек.**

*** Молодечненский район - среди городов (районов) с населением свыше 50 тыс. человек).**

*** Фрунзенский район г. Минска - среди столичных районов.**

Жюри конкурса признало, что в этих административных образованиях созданы наилучшие условия в Беларуси для ведения малого и среднего бизнеса в 2012 году. Поздравляем победителей!

Начало на стр.1 Продолжение на стр.3

Будь в курсе!

НИЧТО НЕ ОБХОДИТСЯ БИЗНЕСУ ТАК ДОРОГО, КАК ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ К ОСНОВАМ БЕЗОПАСНОСТИ САМОГО БИЗНЕСА

В современных условиях успех бизнеса в значительной мере зависит от степени его защищенности. Проблемы экономической безопасности предприятия приходится решать не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде. Руководитель предприятия любой формы собственности вынужден практически ежедневно принимать ряд решений и искать ответы на десятки вопросов, касающихся сферы экономической безопасности бизнеса. Что же такое экономическая безопасность в бизнесе и как её обеспечить? Читайте об этом в материале, подготовленном специалистами партнерского предприятия Союза – ООО «СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА».

Под экономической безопасностью понимают совокупность мероприятий - организационных, правовых, режимных, технических, информационных, - направленных на достижение достаточного уровня безопасности от воздействия различных угроз внутренней и внешней среды. Экономическая безопасность бизнеса, сокращенно ЭБ, — один из основных элементов современного менеджмента предприятия. От эффективности организации экономической безопасности в значительной степени зависит успех деятельности предприятия в целом. Еще не так давно к числу наиболее распространенных причин нарушения стабильной деятельности предприятия относили пожары и хищения материальных ценностей. Сегодня же, все чаще приходится сталкиваться с мошенничеством, причем как ни печально это звучит, со стороны персонала компаний, с недобросовестной конкуренцией, коррумпированностью чиновников и некоторых топменеджеров, посягательствами на коммерческую тайну и интеллектуальную собственность. Недостаточно высокая эффективность государственных органов по защите законных прав кредиторов вынуждает владельцев бизнеса уделять вопросам обеспечения безопасности все более серьезное внимание.

Вместе с «лихими 90-ми», ушел в прошлое и приоритет силовых методов в обеспечении безопасности собственного дела. Владельцы бизнеса все чаще стараются анализировать разрозненную информацию о намеченных и проводимых сделках, контрагентах, экономической ситуации, и на основе проведенного анализа просчитать возникающие риски.

В настоящее время выделяют несколько основных методов обеспечения экономической безопасности бизнеса: организационно-правовые; инженерно-технические; информационно-технологические; морально-психологические; специальные.

Необходимо отметить, что к важнейшим задачам обеспечения экономической безопасности бизнеса, относятся:

- оценка внутренних и внешних угроз безопасности бизнеса, предприятия, проекта, контракта и т.д.;

- проведение делового маркетинга;

- подготовка информационно-аналитических материалов о рынках, проектах, контрактах, партнерах;

- проверка деловой репутации и платежеспособности контрагентов и партнеров;

- предотвращение угроз и противоправных действий со стороны недобросовестных конкурентов;

- проверка благонадежности персонала;

- проведение деловых переговоров с дебиторами, минимизация дебиторской задолженности;

- при необходимости обеспечение физической защиты объектов и топ-менеджмента;

- взаимодействие с правоохранительными и надзорными органами;

- защита конфиденциальной информации и др.

Наличие многочисленных факторов, несущих в себе угрозы экономической безопасности предприятия, делает актуальным вопрос о создании системы мониторинга с целью заблаговременного предупреждения опасности и принятия необходимых мер по защите бизнеса.

Мировая практика свидетельствует, что для обеспечения безопасной работы компании, необходимо создание системы комплексной защиты. Типовых рецептов для этого не существует.

Обеспечение экономической безопасности компании начинается с поиска ответа на вопрос: **кому поручить решение этой важной задачи?** Вот тут-то и встает выбор между двумя стратегиями.

Создание собственной службы безопасности на предприятии.

Создание собственной службы безопасности (СБ) начинается с выбора ключевой фигуры — руководителя, которому можно доверить практически всю информацию о фирме, ее деятельности, сильных и слабых сторонах, возможностях и потенциальных угрозах. Сосредоточение конфиденциальной информации в узком кругу внутренней СБ, то есть в рамках своего предприятия, — это безусловный приоритет первой стратегии. Подбор руководителя СБ представляет собой весьма сложную задачу. Человек на этом посту должен соответствовать ряду специфических требований. Во-первых, в настоящее время недостаточно, чтобы он был выходцем из силовых структур и имел там хорошие контакты. В ряде случаев это может нести в себе и угрозы для бизнеса (искусственное создание внешних проблем и демонстрация своих способностей по их решению). Во-вторых, руководитель СБ, должен быть знаком с маркетингом, экономическими аспектами работы предприятия, источниками экономической информации. Необходимость проведения аналитической работы с целью выявления и оценки рисков бизнеса, предполагает наличие у руководителя СБ качеств аналитика и маркетолога. Ведь самую высокую доходность приносят наиболее рискованные сделки, а риск невозможно оценить без знания специфики и динамики рынка, потребительского спроса, позиций партнеров и конкурентов, влияния факторов законодательства и др. Руководитель СБ должен владеть современными методами делового маркетинга или, иными словами, экономической разведки, и уметь организовать ее проведение в интересах фирмы в рамках действующего законодательства. Наличие у руководителя СБ вышеперечисленных качеств дает возможность, в случае необходимости, организовать контроль работы сотрудников предприятия (маркетологов, менеджеров по продажам, логистов, бухгалтеров, юристов и других) с целью оценки их действий в интересах фирмы, а также оценки внутренних факторов риска. Кроме того, желательно, чтобы он располагал формальными и неформальными контактами с ведущими специалистами в соответствующих областях.

Руководитель СБ постоянно использует информацию как важный компонент для решения задач экономической безопасности предприятия. Проведение информационно-аналитической работы предполагает необходимость создания и постоянного обновления собственных информационных ресурсов. Не каждое предприятие, особенно малого и среднего бизнеса, способно организовать процесс сбора данных из различных источников. Однако не следует забывать, что у данной концепции, при явных положительных моментах, имеются свои недостатки. Существует некий барьер создания эффективной собственной службы безопасности. Помимо зарплаты персонала, это затраты, связанные с приобретением необходимых информационных ресурсов. Нужно также помнить о том, что собственная СБ — это обоюдоострое оружие. Оно может быть использовано как во благо фирмы, так и (при определенных обстоятельствах) во вред. Например, в случае возникновения внутреннего конфликта, когда руководитель СБ становится не на сторону собственника бизнеса; работа руководителя СБ не в интересах фирмы(коррупционная составляющая). Чем больше полномочий у сотрудника, чем более важный пост он занимает, чем большим объемом информации он обладает, тем больше у него возможностей и соблазнов нанести ущерб предприятию. С целью исключения данных факторов, целесообразно участие руководителя СБ в программах лояльности предприятия (достойная заработная плата, премирование за решение важных задач, предоставление социального пакета и др.). К тому же оплата труда руководителя СБ и других сотрудников данного подразделения — это лишь незначительная часть затрат на обеспечение безопасности. Ведь для эффективной деятельности СБ необходима достоверная информация о конкурентах, партнерах, поставщиках, потребителях, обстановке в регионе. И хотя около 90% сведений можно получить в ходе анализа информации из открытых источников, остаются еще 10%, требующие дополнительных расходов.

При отсутствии внутренней СБ, решение задач по обеспечению экономической безопасности предприятия можно возложить на специализированные консалтинговые фирмы, предоставляющие услуги в данной области.

Передача функций обеспечения ЭБ предприятия в аутсорсинг

Обеспечение безопасности предприятия может осуществляться внешними организациями, профессионально специализирующимися в данной области, в форме абонентского обслуживания или оказания разовых услуг. Такую организацию работ сегодня называют аутсорсингом. Несмотря на то, что консалтинговый сектор в сфере обеспечения безопасности бизнеса сегодня достаточно широк, руководители многих предприятий все еще стремятся работать и вести бизнес по старинке, и самостоятельно решать возникающие проблемы, в том числе и в области безопасности бизнеса. Сегодня белорусские фирмы по предоставлению информационно-консультационных услуг в области безопасности бизнеса предлагают аутсорсинг по обеспечению всего комплекса экономической безопасности, что очень выгодно для собственника, так как последний может получить все в одном месте (принцип одного окна). Наряду с консалтинговыми фирмами, свои услуги по урегулированию правовых вопросов активно предлагают юридические фирмы. Финансовые стороны работы предприятия могут решить независимые финансовые консультанты, аудиторы. Однако их привлечение для комплексного обеспечения ЭБ содержит очень серьезную угрозу, связанную с возможной утечкой конфиденциальной информации. Чем больше внешних структур обслуживает предприятие, тем выше этот риск. Чем больше людей и организаций посвящены в дела компании, тем труднее контролировать защиту безопасности, и тем выше вероятность ее нежелательного распространения. В стремлении обеспечить ЭБ, частью которой является и защита информации, заказчик открывает свои секреты не одному партнеру, а нескольким. Такое сотрудничество — немногим менее рискованная ситуация, чем нелояльность или чрезмерная дороговизна собственной компетентной службы безопасности. Тогда у собственника бизнеса возникает вопрос: а можно ли сосредоточить все аспекты безопасности своего бизнеса в руках одного партнера? Ответ здесь будет один, конечно же – да. Но это должен быть проверенный и надежный партнер, с положительной репутацией и опытом работы в области обеспечения безопасности бизнеса. Однако и в данном аспекте есть индивидуальные особенности. Услуги аутсорсинга носят индивидуальный характер, что гарантирует дополнительную защиту информации о вас и вашей компании. Если экономическая безопасность предприятия — это его иммунная система, то предоставление индивидуальных услуг по обеспечению безопасности — это своего рода «врачебная тайна». Известно, что именно соблюдение конфиденциальности является одним из уязвимых мест аутсорсинга. И хотя достоинств у этого механизма сотрудничества больше, чем недостатков, защита коммерческой тайны остается под вопросом, а снижение этого риска — одним из главных факторов успеха партнеров по аутсорсингу.

Опыт западных стран и России показывает, что в ближайшее время в Беларуси аутсорсинг обретет закономерную популярность. Вопрос лишь в том, как и с кем строить аутсорсинговое сотрудничество?

Фотоотчет: XIII Ассамблея деловых кругов Беларуси.

УЧАСТНИКИ ТРИНАДЦАТОЙ АССАМБЛЕИ ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ ВЫСТУПИТЬ С ОБРАЩЕНИЯМИ В АДРЕС ЕС

В соответствии с резолюцией XIII Ассамблеи деловых кругов Беларуси принято решение обратиться к Евразийской экономической комиссии, руководящим органам Содружества Независимых Государств, Правительствам Российской Федерации и Казахстана с просьбой учитывать точку зрения и предложения белорусского делового сообщества при разработке законодательной базы в области экономического сотрудничества и экономической интеграции.

Участники Ассамблеи также приняли решение выступить с обращением к Международным экономическим организациям, Европейскому парламенту, Европейской экономической комиссии, Совету Европы, к Правительствам, Парламентам и бизнес-ассоциациям европейских стран о том, чтобы они изучили предложения делового сообщества Республики Беларусь, сформулированные в «Национальной платформе бизнеса Беларуси – 2012», а также оказали максимальное содействие Беларуси в развитии международной экономической интеграции, освоении международного опыта развития рыночной инфраструктуры, институтов свободного развития рынка и антимонопольной практики, поддержали развитие малого и среднего частного бизнеса в Республике Беларусь.

СИСТЕМНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

- стало ключевой идеей выступлений участников Тринадцатой Ассамблеи деловых кругов Беларуси. Мысль о небходимости системного взаимодействия бизнеса и власти прозвучала в докладах, с которыми выступили:

- руководитель Исследовательского центра Мизеса АЦ «Стратегия» Ярослав Романчук: «Новый внешний контекст экономики Беларуси в 2012 году. Опасности и возможности»;

- начальник Управления по надзору за исполнением законодательства и законности правовых актов Генеральной Прокуратуры Республики Беларусь Павел Родионов: «Проблемы исполнения законодательства в сфере экономики»;

- начальник Главного экспертно-правового управления Комитета государственного контроля Василий Герасимов: «Совершенствование контрольной (надзорной) деятельности: основные проблемы и пути их решения»;

- руководитель Аналитического центра «Стратегия» Леонид Заико: «2012 год – новые вызовы белорусскому бизнесу»;

- член Совета Ассоциации нанимателей и предпринимателей Витебской области, начальник филиала ЗАО «Белорусская сеть телекоммуникаций БеСТ», г. Витебск Станислав Ляховский: «Составляющие экономического благополучия Республики Беларусь глазами бизнеса Витебской области»;

- директор УП «Семейная компания» Антон Болточко (г.Минск).

- Глава Крестьянского хозяйства “Барауля В.А.” Василий Барауля: “О необходимости проведения земельной реформы в Республике Беларусь с введением частной собственности на землю как залога инвестиций”.

- Генеральный секретарь Польско-Белорусской торгово-промышленной палаты Казимеж Здуновски: «Экономическое сотрудничество – путь к благосостоянию народа».

В формате «Свободный микрофон» выступили индивидуальные предприниматели Анатолий Змитрович (г.Минск) и Евгения Бочурная (г.Новополоцк), руководитель Коворкинг-центра «Швейный офис» (г.Брест) Наталья Андрейко, Председатель Белорусского общества оценщиков Николай Трифонов (г.Минск), директор УП «Семейная компания» Антон Болточко.

Начало на стр.1 Продолжение на стр.4

XIII АССАМБЛЕЯ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ БЕЛАРУСИ:
ПРОЕКТ «НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ-2012» ПРИНЯТ ЗА ОСНОВУ

Продолжение. Начало на стр.1

Фотоотчет: XIII Ассамблея деловых кругов Беларуси.

Представляя проект Платформы, Виктор Маргелов подчеркнул, что кризисные явления в Беларуси не преодолены, а всего лишь обретают другой характер. «Буквально сегодня мы проводили совещание в Минске. Информация неутешительная - город Минск впервые за много лет не сумел в этом году собрать налогов, сколько планировал. Разбегаются дворники, милиционеры, врачи, госслужащие, останавливается жилищное строительство из-за отсутствия финансирования, - констатировал Виктор Маргелов. - Поэтому правильно поставленный диагноз нашей экономике - это уже половина успеха. Лично мой диагноз - состояние стабильно тяжелое. Хотя начинают раздаваться возгласы, что кризис преодолен и начинается бурный экономический рост».

Глава бизнес-союза отметил, что пришла пора принимать системные решения. По его мнению, одно лишь воздействие на экономику уже вряд ли принесет желаемый результат. Необходимо формировать системное взаимодействие бизнеса и власти. Системные отношения бизнеса и власти сегодня носят скорее эпизодический характер.

Консультативные советы не работают, многие нормативные акты, как принимались в тиши кабинетов, так и принимаются. И хотя сегодня в некоторых регионах доля налоговых поступлений от малого бизнеса превышает 50%, власти практически не занимаются их проблемами. Их заботят крупные госпредприятия. Налицо структурное несоответствие.

ПРИШЛА ПОРА ПРИНИМАТЬ СИСТЕМНЫЕ РЕШЕНИЯ

С подробным анализом положений, включенных в проект «Национальная платформа бизнеса Беларуси-2012. «К модернизации – вместе» выступил первый вице-председатель ОО «МСПиР», председатель СЮЛ «РКП» Виктор Маргелов.

Среди основных вызовов, с которыми сталкиваются предприниматели, Виктор Маргелов назвал падение покупательной способности населения, высокий риск дальнейшего роста штрафов, большую опасность попасть под неплатежи со стороны госпредприятий, развитие процесса монополизации рынка.

Госорганы заблокировали работу по выкупу арендованных площадей. Работа по снижению установленных штрафных санкций, несоразмерных нарушениям, продвигается медленно. Вопрос о разрешении найма ИП хотя бы трех работников стал уже принципиальным для обеих сторон. С проверками все еще очень непонятно, - подчеркнул Виктор Маргелов.

Руководитель отдела содействия торговле и инвестициям Посольства Польши в Беларуси, председатель Международного трэйдинг Клуба Веслав Покладек отметил в своём выступлении, что проект «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2012» точно отражает проблемы белорусской экономики.

МЫ УЧИЛИСЬ НА СВОИХ ОШИБКАХ

Как отметил выступающий, история создания, развития и продвижения Платформы очень похожа на то, что происходило в Польше в конце 80-х. «У нас также не было фондовой биржи, которая позволила бы ускорить приватизацию через народное IPO, – рассказал Веслав Покладек. – Я – государственный чиновник, но смело могу утверждать, что именно чиновники являются главным препятствием на пути к реформам. Но этот путь надо пройти. В Польше, спустя 20 лет, мы можем констатировать, что ВВП постоянно растет, по итогам 2011 года – средняя зарплата $3,5 тыс., ППИ составили более 8 миллиардов евро. Да, в первые два года начала реформ произошло снижение доходов населения. И сегодня наши экономисты говорят, что можно было сделать это менее болезненным способом. Но тогда мы учились на своих ошибках».

ФОРМИРОВАНИЕ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ - ЗАЛОГ УСПЕХА

Председатель ОО «Белорусская научно-промышленная ассоциация» Александр Швец, выступил с докладом «О роли бизнес-ассоциаций в развитии диалога бизнеса и власти».

Анализируя роль бизнес-ассоциаций в развитии диалога бизнеса и власти, лидер крупнейшего общественного объединения и одной из ведущих ассоциаций страны назвал главной проблемой отсутствие доверия между властью и бизнесом: «Ни один предприниматель не может сегодня быть уверен в том, что будет завтра, - сказал Александр Швец. - Думаю, нам вместе с правительством надо в этом направлении очень сильно работать».

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ ДОЛЖНО БЫТЬ СИСТЕМНЫМ

Правительство открыто для всех новых идей, исходящих от предпринимательского сообщества и ждёт таких идей, - сказал Заместитель Министра экономики Антон Кудасов. Напомнив, что 27 февраля 2012 года подписан Указ Президента №114 «О некоторых мерах по усилению государственного антимонопольного регулирования и контроля», Антон Кудасов подчеркнул, что бизнес должен активно пользоваться антимонопольным указом. «Название указа не должно создавать никаких иллюзий: он не о внеплановых проверках, он не означает отход от поставленных задач по упрощению контрольно-надзорной деятельности, - констатировал выступающий. – Напротив, это предоставление бизнесу инструмента для исправления конфликтных ситуаций». По мнению Заместителя Министра, указ определил те конкретные действия, которые должны выполнить все – и бизнес, и Минэкономики, и исполкомы, для того, чтобы выявить и правильно отреагировать на факты монопольного сговора или недобросовестной конкуренции. Важной особенностью указа Антон Кудасов назвал введение административной ответственности чиновников госорганов за действия или бездействие. «Впервые деятельность чиновников поставлена на одну доску с неправильными действиями фирм и компаний, - заявил он. - И за это предусмотрена жесткая ответственность. Мы пошли по мягкому пути. В России санкции гораздо жестче».

Заместитель Министра экономики Республики Беларусь Антон Кудасов, анализируя в своём докладе ход развития диалога между бизнесом и властью, заявил, что взаимодействие бизнеса и власти еще не стало вполне системным.

БЕЛАРУСИ НЕОБХОДИМО ПОСТЕПЕННО ДВИГАТЬСЯ В НАПРАВЛЕНИИ СНИЖЕНИЯ НДС, НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ, ОТЧИСЛЕНИЯ В ФСЗН ДО 15%

Председатель Белорусского союза предпринимателей Александр Калинин, выступая с докладом, отметил, что если Беларусь хочет войти в тридцатку лучших стран по условиям ведения бизнеса в рейтинге Всемирного банка и Международной финансовой корпорации, то к 2015 году налоговую нагрузку на бизнес надо сократить до 36,6% от прибыли.

Лидер одного из старейших предпринимательских объединений выразил в своём докладе мнение, что Беларуси необходимо постепенно двигаться в направлении снижения НДС, налога на прибыль, отчисления в ФСЗН до 15%, а также, наконец, поставить точку в вопросе подтверждения уплаты НДС при экспорте товаров в Россию.

Александр Калинин подчеркнул, что наши фискальные органы не хотят вести дискуссию, соглашаться на изменение подходов к подтверждению уплаты НДС при экспорте товаров в Россию. А ведь из-за неудобного механизма уплаты НДС по стране назначения бизнес теряет сотни миллионов долларов. Ряд субъектов хозяйствования были вынуждены создавать представительства в России и нести затраты на их содержание в размере 5—10% от стоимости продукции только для того, чтобы подтверждать факт уплаты НДС. Между тем российских компаний, которые зарегистрированы в Беларуси с целью подтверждения факта уплаты НДС, сегодня нет. Это только наша проблема, которая мешает нашему экспорту.

Анализируя проблему дефицита у бизнеса производственных помещений, Александр Калинин отметил, что в генплане развития Минска не предусмотрено строительство производственных помещений для частного бизнеса. Между тем, в столице уже создан ряд инновационных предприятий, готовых расширяться, но не имеющих для этого возможности. На многих предприятиях не используются огромные производственные площади в несколько тысяч квадратных метров. Многие ОАО более 50% площадей сдают в аренду и живут за счет арендаторов. Но есть ли смысл сохранять такие акционерные общества? По мнению экспертов бизнес-сообщества, будет разумнее провести анализ и преобразовать их в технопарки, предоставив производственные площади бизнесу.

ИП НЕГЛАСНО ПОДЕЛИЛИ НА КАТЕГОРИИ?

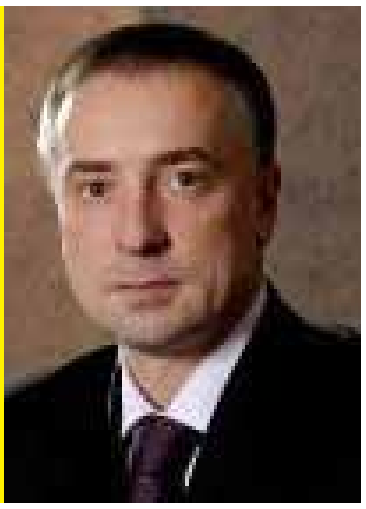
Индивидуальный предприниматель Анатолий Змитрович, выступая в формате свободного микрофона, отметил, что налоговая нагрузка на тех, кто применяет упрощенную систему налогообложения, несколько снизилась. Однако сложным остается положение у ИП - плательщиков единого налога. «Напомню, - сказал Анатолий Змитрович, - что только они среди всех категорий субъектов хозяйствования налог платят вперед, еще до получения выручки. Кроме того, с них также взимается НДС плюс доплата к единому налогу в случае превышения определенного порога выручки. В результате, по нашим оценкам, у ИП-«единщиков» налоговая нагрузка в зависимости от вида деятельности составляет 14–16% к выручке. Это самый высокий показатель по экономике. Им уже сегодня сложно выживать. А что будет, если с 1 апреля, пропорционально росту базовой величины, повысится аренда? Как воспринимать пункт 4.1 Директивы № 4, который ставит задачу планомерно снижать налоговую нагрузку на субъектов хозяйствования? Ставки налогов на прибыль и при «упрощенке» снизили, а ИП-«единщикам» — увеличили. Получается, что они остались «за бортом». Складывается впечатление, что предпринимателей негласно поделили на категории, для которых есть Директива, и для которых ее нет. Это нонсенс в правовом государстве».

Совместный информационно-интеграционный проект Посольства Российской Федерации в Республике Беларусь, Союза юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства» и газеты «Союз предпринимателей»

Тюменская область

Владимир МАЗУР:
«В рамках трехстороннего сотрудничества возможно создание совместных производств»

Тюменская область стала одним из первых российских регионов, заключивших Договор о торгово-экономическом сотрудничестве с Республикой Беларусь. Произошло это еще в 1992 году. Данный документ появился тогда для создания благоприятных условий взаимных поставок по прямым хозяйственным связям нефти, газа, продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления. Тот договор помог сохранить кооперационные и интеграционные основы для двусторонних экономических отношений Тюменской области с белорусскими регионами. А как эти отношения развиваются сегодня? Каковы возможности осуществления в рамках Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России трехстороннего межрегионального сотрудничества? На эти и ряд других вопросов газеты «Союз предпринимателей» отвечает заместитель губернатора Тюменской области Владимир МАЗУР.



– Торгово-экономическое сотрудничество Тюменской области и Республики Беларусь развивается достаточно неплохо. Ключевым его фактором является экспорт энергоносителей, продукции металлургии, химической и нефтехимической промышленности. Импортируем мы из Беларуси, главным образом, сельхозтехнику, транспортные средства, машиностроительное оборудование, минеральные удобрения, продукты питания и товары народного потребления. Еще в 2006 году был подписан Протокол о намерениях между Правительством Тюменской области и Министерством промышленности Республики Беларусь оказывать содействие развитию производственной кооперации и созданию совместных производств. В последующие годы стороны обсуждали вопросы создания совместных предприятий по производству молочной продукции, сборке сельскохозяйственной техники белорусского производства с учетом интересов производителей Тюменской области, а также совместные проекты в сфере торговли, агропромышленного и лесного комплексов, по внедрению энергоэффективных, энергосберегающих технологий, организации совместных выставок и ярмарок. В июле 2010 года мы конкретизировали программу поставки белорусских автобусов в Тюмень на 2011-2012 годы. И сегодня несколько автобусов «МАЗ» уже перевозят пассажиров областного центра. А спустя несколько месяцев – в сентябре 2010 года – в Тюмени начал свою деятельность лифтовой завод «СканСориум». Администрация города предоставила место для размещения этого сборочного производства. Комплектующие поставляются из Беларуси, некоторые будут изготавливаться на Заводоуковском машиностроительном заводе. Созданы дополнительные рабочие места. Работа рассчитана на долгосрочную перспективу, так как предприятие будет обеспечивать своей продукцией и соседние регионы. А в декабре 2010 года состоялось открытие сервисного центра белорусских производителей тракторов и сельскохозяйственной техники на базе «Тюменской агропромышленной лизинговой компании».

– Какие еще объекты товаропроводящей сети белорусских производителей действуют сегодня в Тюменской области?

– В Тюмени организованы центры продаж автомобилей и автобусов «МАЗ» – на базе ООО «Сибирский тракт», где имеются все условия для предпродажной подготовки техники, а также дорожно-строительной техники белорусского ОАО «Амкодор-Ударник» – на базе тюменского ООО «Атлант-Авто», которое является также официальным дилером российских автомобильных предприятий. Кроме того, на базе ОАО «Тюменьагромаш» действует склад временного хранения тракторов МТЗ, а продажа тракторной техники осуществляется на основе агентских соглашений с ОАО «Тюменьоблагропромснаб» и ООО «Сибирская экспортно-импортная компания». В области начал работать торговый дом «Белшина» по продаже резины для автотранспорта. В Омутинском районе, на базе ремонтно-механического завода создано совместное сборочное производство сельхозтехники ОАО «Бобруйскагромаш», а в Ишимском районе работает дилерский центр по реализации техники для сельского хозяйства ПО «Гомсельмаш» и Минского тракторного завода. В области также открыт ряд торговых предприятий по продаже белорусских трикотажа и одежды. Наиболее успешно работает здесь компания «Милавица-Тюмень», имеющая в нашем регионе собственную торговую сеть и торговый дом «Мангазея».

– Какие перспективы просматриваются в плане развития производственной кооперации между деловыми партнерами Тюменской области и Республики Беларусь?

– Машиностроительные предприятия ОАО «Ишимагропромснаб» и ЗАО «Тюменьоблагропромснаб» заинтересованы в заключении дилерских договоров с РУП «Бобруйскагромаш». Имеется обоюдный интерес к созданию в Тюмени совместного производства кузовов грузовых самосвалов ПО «БелавтоМАЗ» и ООО «Атлант-Авто», совместного выпуска сельхозтехники РУП «Бобруйскагромаш» на базе ОАО «Ишимский машиностроительный завод», а также к организации совместных предприятий с участием РУП «Фирменная торговля Минпрома» (Минск) для содействия реализации продукции республики и области через имеющуюся торговую сеть. Есть резервы производственной кооперации со многими тюменскими предприятиями – промышленными, легкой и пищевой промышленности. А всего в области сейчас действует 15 совместных предприятий с белорусскими партнерами. Учитывая то, что между Россией и Беларусью нет таможенных и налоговых барьеров, действуют единые тарифы на электроэнергию и железнодорожные перевозки, учитывая перспективы грядущей интеграции экономик наших государств, считаю, что подобные преимущества необходимо максимально использовать на благо обеих сторон. И в минувшем году были сделаны новые шаги по укреплению нашего взаимодействия. В частности, ОАО ДОК «Красный Октябрь» заключило договора с двумя белорусскими производителями мебели – Бобруйской мебельной фабрикой и ЗАО «Пинск-Евро-Мебель». А в Тюменский ЦУМ уже налажена поставка белорусских товаров народного потребления – холодильников, стиральных машин, телевизоров и другой бытовой техники. Кроме того, подписаны соглашения и протоколы по созданию совместных производств между: ОАО «Бобруйскагромаш» и ОАО «Гагаринскремтехпред» – по реализации и обслуживанию сельскохозяйственной техники для агропромышленного комплекса Российской Федерации; ПО «Гомсельмаш» и ОАО «Гагаринскремтехпред» – по выпуску сельскохозяйственной зерноуборочной техники.

– Какие приоритетные направления развития взаимовыгодного сотрудничества Республики Беларусь и Тюменской области видятся Вам на ближайшую перспективу?

– Первое направление – это создание системы делового сотрудничества по линии Белорусской и Тюменской торгово-промышленных палат с целью достижения качественно иного уровня системного информационного обмена, в том числе с использованием современных информационных технологий и электронных систем, выставочно-ярмарочной деятельности, координации торгового, экономического, инвестиционного сотрудничества. Во-вторых, развитие представительств белорусских предприятий-экспортеров, поиск партнеров, обмен делегациями деловых кругов, проведение целевых семинаров, конференций, круглых столов и других информационных мероприятий по линии региональных ассоциаций производителей. В-третьих, реализация взаимовыгодных проектов совместного кооперационного производства специальной техники с использованием базовых компонентов белорусского производства и возможностей местных производителей, в первую очередь автотракторного и автодорожного профиля, а также сборочных производств. Это может оказаться перспективным направлением сотрудничества, поскольку обеспечивает загрузку местных производителей, способствует созданию новых рабочих мест в регионе. В этом случае можно рассчитывать на серьезную поддержку Правительства Тюменской области и участие в крупных региональных экономических программах.

– И, наконец, какие новые краски может привнести в межрегиональное сотрудничество функционирование Таможенного союза и формирование Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России?

– В Таможенном союзе формируются единые правила игры, которые предполагают создание максимально благоприятных условий для развития белорусско-российско-казахстанского сотрудничества, в том числе по производству совместного продукта. В рамках трехстороннего взаимодействия возможно создание совместных производств, организация взаимных поставок конкурентоспособной продукции, участие в реализации совместных региональных инновационных проектов, в том числе в сфере энергоэффективности и информационных технологий.

Вопросы задавал
Борис ЗАЛЕССКИЙ.

В Международном трейдинг-клубе

Обзор и презентация

О перспективах развития Беларуси в 2012 году шел разговор на очередном заседании Международного трейдинг-клуба, состоявшемся 16 февраля в Институте парламентаризма и предпринимательства белорусской столицы.

С экономическим обзором перед дипломатами из 21 страны выступил председатель Минского столичного союза предпринимателей и работодателей Владимир Карягин. Презентацию своей продукции перед собравшимися провели руководители партнерских организаций МССПиР – ЗАО «Запагромаш», ЗАО «Меридиан», ООО «Грундфос».

Международный трейдинг-клуб был создан при Минском столичном союзе предпринимателей и работодателей в 2005 году для содействия развитию добрососедских отношений и взаимовыгодного международного экономического сотрудничества, укрепления взаимопонимания и консолидации на базе профессиональных интересов. В него входят руководители и сотрудники торгово-экономических отделов и служб зарубежных дипломатических представительств, аккредитованных в Республике Беларусь.

– На заседаниях МТК мы узнаем много полезного о международной деятельности белорусских министерств и ведомств, мероприятиях конкретных предприятий Республики Беларусь, – говорит председатель Правления МТК, Первый советник, руководитель Отдела содействия торговле и инвестициям Посольства Польши в Беларуси Веслав Покладэк. – И сами предлагаем темы будущих заседаний клуба по актуальным направлениям международного экономического сотрудничества наших стран с белорусскими партнерами.

Борис ЗАЛЕССКИЙ.

«USETEC» В КЁЛЬНЕ: ОЧЕРЕДНОЙ УСПЕХ ВТОРИЧНОГО РЫНКА ОБОРУДОВАНИЯ

Всемирная выставка подержанной техники и оборудования «USETEC-2012», завершившая в начале марта нынешнего года работу в немецком городе Кёльне, подтвердила успешные прогнозы ее организаторов, экспонентов и многочисленных гостей.

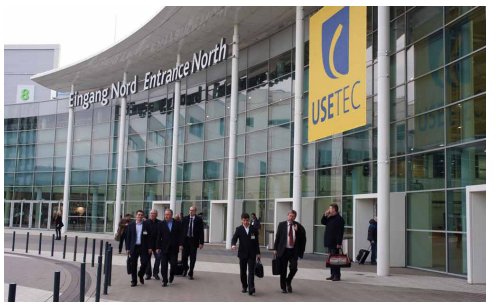
Выставку посетили 9.749 специалистов из 103 стран, которые смогли одновременно познакомиться с Международной выставкой инструмента. Особенностью «USETEC-2012» стала активная презентация бизнес-ассоциациями предложений своих членов, которые представляли на стендах, в том числе – с помощью электронных ресурсов, станки и оборудование от этих компаний. К примеру, Европейская ассоциация EAMTM экспонировала подержанные станки и оборудование, заявленные к продаже 60 членами этого предпринимательского объединения.

Посетителям «USETEC-2012» предлагался большой объем информации о вторичном рынке техники для более чем 20 отраслей производства и сферы услуг, в том числе – с помощью многочисленных каталогов и специальных периодических изданий. При этом наибольший интерес вызвало оборудование, размещенное в павильоне и на открытых площадках. Его можно было испытать в действии, убедившись в надежности последующего использования.

Всемирную выставку «USETEC-2012» посетили более 20 представителей делегации деловых кругов Беларуси, сформированной СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» и ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей». После выставки они продолжат работу с партнерами, опираясь на контакты налаженные в г.Кёльне. Контракт на покупку металлообрабатывающего оборудования, похоже, будет подписан в самое ближайшее время. Об этом, еще в ходе «USETEC-2012» предприятием из числа членов нашей делегации было заключено соглашение с компанией «SIEMENS». Пожелаем успеха плодотворной сделке.

Всех же, кто интересуется приобретением подержанного, бывшего в употреблении оборудования, ожидает очередная Всемирная выставка «USETEC-2013» в г.Кёльне. В будущем году она распахнет свои двери перед экспонентами и посетителями с 20 по 22 марта.

СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» и ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» получили от организатора «USETEC», компании Hess GmbH, приглашение к очередному, уже в десятый раз, с учетом прежних мероприятий под названием «ReSALE», деловому посещению этого Всемирного выставочного форума подержанной техники. Предпринимательские объединения приняли приглашение и уже сегодня начали подготовку к новому визиту в германской город Кёльн.



ДЕЛОВОЙ ВИЗИТ В НЕАПОЛЬ – НАЧАЛО ВЗАИМОВЫГОДНОГО ПАРТНЕРСТВА.

г.НЕАПОЛЬ (ИТАЛИЯ), 1 – 4 АПРЕЛЯ 2012

Двадцать представителей белорусских предприятий и организаций – членов делегации, сформированной СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» и ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей», посетят с 1 по 4 апреля нынешнего года итальянский город Неаполь, где проведут деловые встречи и переговоры. Визит организован при поддержке общественной ассоциации «BELLARUS», Почетного Консульства Республики Беларусь в г.Неаполе, руководства «Города бизнеса» – крупнейшего национального центра оптовой торговли ЧИЗ г.Нола.

Участники поездки познакомятся с инфраструктурой и деятельностью ЧИЗ, организацией оптовой и розничной торговли в «Городе бизнеса», опытом работы с клиентами, управления торговыми объектами и логистическими структурами.

Расположенный на побережье Средиземного моря, ЧИЗ занимает площадь 1 000 000 квадратных метров, из которых более половины – крытые помещения.

В «городе бизнеса», ориентированном, главным образом, на международные рынки, сосредоточены свыше тысячи предприятий и девять тысяч специалистов. Вместе с Интерпорто Кампано и Торговым центром услуг Вулкано Буоно, ЧИЗ является частью «Системы Округа», располагающей общей площадью пять миллионов квадратных метров. «Округ» представляет собой уникальное объединение, где интегрируются все стадии перевозок, сбыта и торговли. Это содействует росту и развитию предприятий, повышению их конкурентоспособности и конкурентных преимуществ. Сотрудничая между собой, каждая из составных частей «Системы Округа» выполняет, кроме того, свои, специфические функции. ЧИЗ, к примеру, отвечает за сбыт продукции. Интерпорто Кампано ведает логистикой, а Вулкано Буоно занимается обслуживанием и розничной торговлей.

Приведем лишь некоторые данные, которые характеризуют «город бизнеса»:

• ежедневное количество посещающих специалистов – 20.000;

• ежегодный оборот – 7 миллиардов евро;

• общая протяженность дорог – 15 километров, торговых витрин – 6 километров;

• на территории сосредоточено 130 представительств и офисов, 320 предприятий, специализирующихся в 100 секторах;

• гарантирован полный спектр услуг для развития бизнеса.

ЧИЗ предлагает широкий спектр услуг и развитую инфраструктуру, которая позволяет «городу бизнеса» функционировать по сути автономно, а его «мир торговли», являясь своего рода лабораторией идей и коммерческих предложений, делится на главные блоки – «миры»: «Человек», «Дом», «Школа» и «Работа». С этими новаторскими подходами и познакомятся посланцы белорусского бизнеса, которые посетят предприятия ЧИЗа.

Деловые встречи с итальянскими предпринимателями будут подготовлены на основе предварительных анкет и предложений их участников. И эти контакты, надеемся, станут первой ласточкой перспективного, взаимовыгодного сотрудничества предпринимателей обеих стран.

В блокнот делового человека

ПАРИЖСКИЙ ФОРУМ СУБКОНТРАКТАЦИИ ОТКРОЕТСЯ В НОЯБРЕ

Именно так нередко называют Международную выставку «MIDEST», которая пройдет в этом году 6 ноября во французской столице и будет работать в выставочном центре «Nord Villepinte» до 9 ноября. Организатором мероприятия традиционно выступает компания «Reed Expositions France».

Субконтрактация сегодня – признанный инструмент устойчивого экономического развития, повышения конкурентоспособности предприятий на национальном и международных рынках. Выставки и биржи субконтрактов – это специализированные мероприятия, предназначенные для развития кооперационных отношений между производственными предприятиями. Цель каждой такой выставки – предоставлять возможность Заказчикам (крупным промышленным предприятиям) ознакомить потенциальных Поставщиков со своими потребностями, техническими требованиями к заказу, условиями поставок и качеству продукции. Поставщики, в свою очередь, могут продемонстрировать заказчикам свой производственный потенциал и предложения по исполнению заказа. На выставках, выполняющих роль своего рода переговорных площадок, проходят предварительные деловые встречи с целью получения или предоставления производственного заказа.

Одной из таких площадок для налаживания контактов и развития субконтрактных отношений традиционно является парижская выставка «MIDEST», в которой участвуют компании со всех континентов, в том числе – в рамках национальных и региональных экспозиций. Девяносто два процента из них, по данным организаторов форума субконтрактации, довольны результатами своего участия.

В нынешнем году на выставке, как и прежде, будут представлены все регионы Франции. Ожидаются коллективные и фирменные экспозиции из стран Европейского союза, государств Азии, США и Канады, Южной Америки, Африки. Год от года «MIDEST» принимает все больше экспонентов и посетителей из стран СНГ.

В программе выставочной экспозиции, проектов и коммерческих предложений «MIDEST-2012» будут наиболее широко представлены: металлообработка, производство изделий из пластмасс и переработка сырья в данной отрасли, деревообработка, электроника и микротехника, переработка стекла, керамики и других материалов для промышленного производства, изготовление элементов, компонентов и аксессуаров для промышленности, индустриальный сервис и др. Это свидетельствует о расширении сферы субконтрактных отношений в Европе и мире, упрочении взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса на рынке субконтрактации.

Белорусские предприниматели трижды посещали Международную выставку «MIDEST» и были гостеприимно приняты её организаторами. При содействии Посольства Республики Беларусь во Франции они подробно познакомились с участниками выставки, посетили ряд национальных и региональных экспозиций, провели деловые встречи и переговоры, обрели полезный опыт субконтрактных отношений. В нынешнем году СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» и ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» снова получили приглашение французской стороны к участию в «MIDEST-2012» в качестве ее экспонентов и (или) посетителей. Планируется формирование делегации деловых кругов для посещения парижского форума субконтрактации. Заявки на участие важно подавать заблаговременно. Заинтересованные читатели нашей газеты могут получить об этом дополнительную информацию по тел. (017) 2982446, 2983731, а также узнать о «MIDEST-2012» на веб-сайтах: www.allminsk.biz (с августа 2012г.) или www.midest.com

ДЕЛОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ БЕЛАРУСИ И ИТАЛИИ АКТИВИЗИРУЕТСЯ

Представители Торгово-промышленной палаты итальянского города Салерно и ее специализированной компании «Интертрейд»: директор Иннокентий Орландо и представитель «Интертрейда» в г.Минске Людмила Радоман, посетили 21 марта дирекцию ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей».

В ходе встречи обсуждался будущий визит делегации итальянских бизнесменов в Республику Беларусь, который намечен на 25-29 апреля 2012 года. В рамках визита планируется проведение 26 апреля контактно-кооперационной встречи предпринимателей двух стран – в режиме двухсторонних переговоров типа B2B, организованных на основе предварительного анкетирования участников и составления «дорожной карты» переговоров. Участие во встрече для белорусских предприятий и организаций бесплатное, однако, оно предусматривается на конкурсной основе. Ожидается приезд в г.Минск не менее 15 итальянских компаний.

«Каждая итальянская компания, участник деловой миссии, – сообщил корреспонденту газеты «Союз предпринимателей» господин Орландо, – воспользуется списком мероприятий и встреч, построенных на основе требований и задач компаний и частных лиц. Мы полагаем, что участие каждой белорусской компании в этом мероприятии имеет большое значение. Также мы предоставляем возможность встречи с консультантом «Интертрейда» для организации плана встреч с итальянскими компаниями, которые заинтересуют белорусскую фирму или предпринимателя».

Торгово-промышленные палаты Италии, в том числе – в г.Салерно, – это основная институциональная система и главный канал связи между итальянскими компаниями на территории страны и за ее пределами. Действующая под эгидой Палаты компания «Интертрейд», как сообщили ее представители, оказывает итальянским предпринимателям помощь в ходе процессов интернационализации, главным образом, посредством технической помощи, организации рекламных миссий, семинаров и деловых встреч. Проведению таких встреч в Беларуси будет содействовать ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей».

На встрече в этом столичном предпринимательском объединении 21 марта партнеры определили приоритетные профили для будущих белорусско-итальянских переговоров:

• деревообработка и оборудование в этой сфере;

• строительство;

• технологические линии и оборудование для промышленного и другого производства;

• химическая отрасль, изделия из резины;

• пищевая промышленность, упаковка;

• инновационные технологии;

• торговля.

Заинтересованные белорусские промышленники и предприниматели могут, кроме того, вносить и другие предложения по сотрудничеству с итальянскими коллегами, организации переговоров и по другой тематике. Дополнительную информацию о мероприятии можно получить в редакции газеты, по тел. (017) 2982446, а также – на веб-сайте: www.allminsk.biz . Редакция поможет белорусским предприятиям в налаживании прямого контакта с компанией «Интертрейд».

Материалы полосы подготовила Галина ИЛЬЯЩУК.

Vade mecum для белорусского вкладчика

Белорусская финансовая система набухает, экономика пузырится, а чиновники хорохорятся. ВВП у нас за два первых месяца 2012 года увеличился на 3%, промышленное производство рвануло на 6,3%, а товарный экспорт за январь 2012г. по сравнению с январем 2011г. взметнулся на 90%. Умения жонглировать избранными валовыми показателями нашим распорядителям чужого (чиновникам и политикам) не занимать. Как и способности занимать на внутреннем и внешнем рынках, то есть залезать в долги. А вот ответственности за сбережения граждан, за сохранение покупательной способности оборотного капитала у АпСоНы (Администрация Президента, Совет Министров, Национальный банк) явно недостаточно. Ее дефицит существенно превышает дефицит торгового, платежного и бюджетного балансов вместе взятых.

Головная боль дорогих денег

Сегодня ситуация на валютном рынке вроде бы нормализовалась. Прошла паника растерянных вкладчиков. Не ломятся покупать валюту по любому курсу компании импортеры. Прошел шок резкого сокращения доходов (если считать их в твердой валюте). Началась реабилитация после жесткого инфляционно-девальвационного приступа.

Правительство и банки делают вид, что все у них в шоколаде. Высокими процентными ставками заманивают вкладчиков в рублевые депозиты. Не имеющие надежных инструментов сбережения люди несут в банки Br-рубли в надежде получить 30 – 50% годовых. Поэтому за январь - февраль 2012г. рублевые вклады населения увеличились на 20,5%, до Br 16,69 трлн. Люди не чувствуют подвоха и по валютным вкладам. Их объем вырос на 11% и составил 4,68 млрд. Нацбанк предлагает юридическим лицам свои ценные бумаги с весьма приличным доходом. Коммерческие банки «зализывают» раны прошлогодней девальвации и охотно поддерживают начинания Н. Ермаковой и ее товарищей. Белорусы почему-то почувствовали, что возвращается время финансовых рантье, когда можно жить на проценты. Этому способствовало развитие пирамиды МММ. Авторы этого проекта вообще обещают участникам под 70% в месяц. Тысячи белорусов «купились» на очередную утопию красивой жизни, в которой деньги можно брать из тумбочки.

Все это только одна, видимая часть финансовых отношений. Лишь только по ним нельзя судить об устойчивости финансовой системы в целом. Вслед за вопросом о депозитной ставке здравомыслящий человек задаст вопрос: «А кто будет использовать такие дорогие деньги?» К процентам вкладчика банк накрутит свой доход. На выходе получаются кредиты под 50 – 70% годовых. Это на каких товарах или услугах можно добиться такой рентабельности, чтобы использовать такие кредиты и еще при этом зарабатывать?

Белорусская официальная статистика утверждает, что у нас предприятий с рентабельностью выше 30% только около 4%. Рентабельностью продаж на большинстве товарных рынков (за исключением тех, что жестко контролирует государство) – до 10%. Получается, что под стандартные коммерческие операции предлагаемые кредиты взять нереально. «Отбить» их практически невозможно. Коммерческие операции с такой высокой доходностью возможны разве что в сфере торговли оружием, наркотиками, человеческими органами и «живым товаром». Участники этих рынков в белорусские банки за кредитами уж точно не обращаются. Поэтому все громче звучит вопрос, в том числе из банков: «Что делать с привлеченными от граждан и юридических лиц денежными ресурсами?» Не любоваться же горами наличности в надежде на финансовую стабилизацию.

Осторожно! Впереди высокие финансовые риски

Время высоких процентных ставок по депозитам заканчивается. Банки «затоварились» деньгами так, что не знают, что с ними делать. Граждане даже на жилье неохотно берут рублевые кредиты под 30 - 45% годовых. Бизнес тем более чурается таких кредитов. Хронический дефицит оборотного капитала в условиях дорогих заемных ресурсов ведет к резкому ухудшению финансового положения предприятий. Такой статус-кво долго продолжаться не может. АпСоНа может отказаться от политики дорогих денег и вернется к кредитной экспансии. Это означает, что доходность по депозитам населения резко упадет или вообще исчезнет (в зависимости от скорости работы денежного печатного станка). Значит, рублевым вкладчикам нужно регулярно мониторить следующие индикаторы. В первую очередь, речь идет об МММ. Не о финансовой пирамиде, а о денежных показателях. Первый - М1. Он включает наличные деньги и переводные депозиты. Второе М – это рублевая денежная масса (М2). Третье М – широкая денежная масса М3. Нацбанк ежемесячно публикует данные об изменении этих индикаторов. Существенное увеличение этих показателей означает увеличение финансовых рисков для рублевых вкладчиков. Так, за январь-февраль 2012 года показатель М1 чуточку сократился, а вот рублевая денежная масса увеличилась почти на 6%. Динамика денежных показателей МММ является одним из факторов замедления инфляции в начале 2012г.

Четвертый и пятый индикаторы для регулярного мониторинга – остатки задолженности по выданным кредитам и процентные ставки по ним. Одно дело – стоимость кредитов для обыкновенных коммерческих организаций, другое – на каких условиях Нацбанк и правительство кредитуют своих любимцев. Например, средняя ставка по выданным рублевым кредитам в декабре 2011 года составляла 24,5%. И это в условиях, когда было очевидно, что инфляция будет более 100%. Увеличение объема выданных кредитов при снижении их стоимости (процентных ставок) в условиях падения спроса, роста складских запасов и проблемных долгов – это знак финансовой беды.

Методика расчетов Нацбанка скрывает реальные финансовые риски

Для оценки степени финансового риска важно следить за долгами. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, размер внешнего долга и объем валюты, который необходимо для его обслуживанию в этом году – все это оказывает влияние на финансовое состояние правительства, банков и коммерческих организаций. Накопление долгов, особенно валютных, в условиях высокой вероятности очередной девальвации – не к добру. Мы вошли в 2012 год с совокупным внешним долгом более $34млрд. Это в пять раз больше, чем в 2007 году. Нацбанк подсчитал, что эта сумма составляет 62,3% ВВП. Получается, что ВВП Беларуси в 2011 году $54,62млн. Дефицит текущего счета платежного баланса Беларуси по итогам 2011 года, составил 5774,7млн. или 10,6% ВВП. По данному расчету ВВП получается $54,48млрд.

Возьмем еще один показатель для оценки долларового ВВП – дефицит внешней торговли товарами. В 2011 году он составил $3716,4млн. или, по данным Нацбанка, 6,8% ВВП. Получается ВВП в объеме $54,65млрд. Это значит, что для пересчета рублевого ВВП в долларовый Нацбанк использовал курс около Br5000 за $1. В рамках принятой Нацбанком методики оценки официального курса Br-рубля такой расчет возможен, но он едва ли отражает реальную картину на финансовом и валютном рынках Беларуси. Пересчет дефицита платежного баланса по более реалистичному курсу даже в Br 6500 за $1, дает нам 13,7% ВВП, что не намного лучше критического показателя 2010г. То же самое происходит при пересчете дефицита торгового баланса, особенно с учетом трансферта более $3млрд. России, а размер совокупного внешнего долга вдруг зашкаливает за 80%. В 2012 году нам следует ожидать резкого ухудшения нашей долговой позиции. Даже сохранение абсолютных цифр дефицита платежного и торгового балансов и совокупного долга будут означать рост финансовых рисков.

Индекс предупреждения о финансовой угрозе (ИПФУ)

Обыкновенному вкладчику сложно следить за перипетиями расчета финансовых и макроэкономических показателей. Для простоты рекомендую регулярно отслеживать не доли дефицита платежного и торгового баланса к ВВП, а абсолютные цифры. Это также поможет лучше ориентироваться в состоянии финансовой системы страны и в ответе на вопрос, что делать с рублевыми вкладами.

Для комплексной оценки финансовой угрозы предлагаю свою методику оценки рисков на

три месяца вперед по каждому из субъективно выбранных показателей. Есть факторы, которые увеличивают надежность национальной финансовой системы, а есть те, которые ее разрушают. Естественно, речь идет о субъективных оценочных суждениях, которые облечены в форму условных цифровых показателей. Результаты оценки представлены в таблице. Максимальный результат, который указывает на полную безопасность и твердую устойчивость финансовой системы Беларуси, – 120 баллов. Соответственно, показатель ожидания ее разрухи в течение ближайших трех месяцев – минус 120 баллов. Оценка на апрель – июнь 2012г. – минус 14 баллов. Это значит, что финансовая система Беларуси не вышла из зоны повышенных рисков.

Высокой остается инфляция. Вероятность девальвации по-прежнему высока, а внешнее долговое давление не позволяет расслабляться даже в контексте благоприятного спроса на нефтепродукты и транспортные средства. Показатель индикатора предупреждения о финансовой угрозе «минус 14» - это рекомендация рублевым вкладчикам быть настороже и внимательно отслеживать изменение факторов Индикатора. Не исключено, что летом нужно будет обезопасить, по крайней мере, часть рублевых вкладов валютой. Для юридических лиц показатель ИПФУ минус 14 означает, что нужно внимательно подойти к формированию цены на импортные товары, возможно даже закупить валюту сегодня для обеспечения устойчивой работы летом, если валюта нужна для текущей деятельности. Возможно, что в ближайшие три месяца выгодным будет рублевое кредитование, поскольку ставки по кредитам будут снижаться, а угроза инфляции остается достаточно высокой.

Ярослав РОМАНЧУК.

Индекс предупреждения о финансовой угрозе* (ИПФУ) в Беларуси

№	Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Уровень** угрозы на 3 месяца
1	М1 (наличные деньги, переводные депозиты), Br млрд. , на начало года	7023	8740	10719	11305	13663	20340	1
2	М2 (рублевая денежная масса), Br млрд., на начало года	12416	17765	20542	20737	26425	43355	-2
3	М3 (широкая денежная масса), Br млрд., на начало года	17506	24506	30961	38107	50260	111195	-2
4	Остатки задолженности по выданным кредитам, Br млрд., на начало года	19700	29030	44831	63724	88922	148021	1
5	Процентная ставка по рублевым кредитам (декабрь), с учетом Br-кредитов, выданных за счет Нацбанка и правительства	8,5	9,6	10,7	8,5	24,5		3
6	Просроченная кредиторская задолженность , млрд. Br, на начало года	4091	4246	5225	6076	6217	10254	-4
7	Просроченная дебиторская задолженность, Br, на начало года	3604	3883	5256	7244	7387	11614	-4
8	Дефицит текущего счета торгового баланса, в % ВВП	-6,7	-8,2	-12,6	-15,0	-10,6		-3
9	Дефицит торгового баланса, в % ВВП	-8,9	-10,1	-14,2	-16,7	-6,8		-4
10	Совокупный внешний долг, в $ млрд. на начало года	6844	12497	15154	22060	28401	34028	-6
11	Прямые иностранные инвестиции, млн. $	1805	2181	1884	1403	3986		2
12	Баланс счета операций с капиталом и финансовых операций, млн. $	2575	5290	5859	7719	4224		4
ИТОГО: показатель Индекса предупреждения о финансовой угрозе								**-14**

* под финансовой угрозой понимается риск рост инфляции, девальвация, которые сокращают реальную покупательную способность рублевых доходов, вкладов и сбережений, приводят к обесценению активов и их перераспределению к рублевым заемщикам и экспортерам, разрушают инвестиционные и бизнес-планы, а также увеличивают риски банкротства.

**Уровень угрозы на 3 месяца определяется по каждому фактору по шкале от «+10» - «полная безопасность, увеличение прочности и стабильности финансовой системы, до «-10» - очень высокая опасность и угроза вкладам, оборотному капиталу, стабильности внешних товарных и финансовых операций.

ФИНАНСОВЫЙ НАВИГАТОР

ДАЛЬНОВИДНЫЙ ПОДХОД – СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД

В наших предыдущих выпусках мы подробно информировали о выгодах лизинга для лизингополучателей. Но сотрудничество с лизинговой компанией может принести серьезную выгоду и поставщикам. Об особенностях взаимодействия лизинговой компании и поставщиков рассказывает маркетолог партнерского предприятия Союза, ЗАО «МОБИЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ», Марта Коронкевич.

Для лизинговой компании такой канал прихода клиентов, как рекомендация поставщика, является наиболее выгодным и удобным способом совершения сделки. По рекомендации поставщика клиенты приходят подготовленными к сделке, и в 7 случаях из 10 сделка совершается. Именно поэтому лизинговой компании так важно поддерживать партнерские отношения с поставщиками.

Однако, часто лизинговые компании при сотрудничестве с поставщиками учитывают только свои потребности, забывая о том, что нужно поставщику. Между тем, лизинговая компания должна относиться к поставщикам и как к партнерам, и как к клиентам одновременно. Только такой подход может дать положительный результат для обеих сторон.

Какие же выгоды может иметь поставщик от сотрудничества с лизинговой компанией?

• Лизинг - финансовый инструмент, с помощью которого поставщик оборудования может значительно увеличить объемы своих продаж, так как потенциальный покупатель оборудования, имея лишь 15-30 % от стоимости оборудования, с помощью лизинговой компании может приобрести оборудование за его полную стоимость.

• Лизинг влечет более интенсивное расширение клиентской базы поставщика - клиенты, для которых дорого единовременно отвлекать денежные средства, теперь могут приобрести желаемый объект. При этом поставщик осуществляет поставку без каких-либо рассрочек платежей за оборудование и нежелательных скидок или делает это более гарантированно для себя.

• Лизинг создает возможность получения дополнительных доходов на большем обороте проданной продукции. Тесное сотрудничество поставщика с лизинговой компанией позволяет продавать изъятое лизинговой компанией у лизингополучателей-неплательщиков (в случае необходимости) и возвращенного поставщику оборудования вторично, но по более низкой цене.

Кликнув этот баннер, расположенный на главной странице www.allminsk.biz, вы получите полную информацию об инструментах финансирования вашего бизнеса.

Для поставщика, как для любой компании, которая ведет бизнес, самое главное, чтобы клиенты приходили и вовремя платили, именно это и может обеспечить лизинговая компания.

К примеру, компания «Мобильный лизинг» проводит ряд мероприятий, связанных с налаживанием связей с поставщиками, целью компании является формирование долгосрочных, взаимовыгодных отношений.

Поставщики-партнеры компании «Мобильный лизинг» имеют следующие преимущества:

1. Возможность увеличить продажи на 15–25% за счет клиентов, которые не могут или не хотят приобретать технику и оборудование за собственные средства.

2. Гарантированно получать оплату от клиента. Это позволяет поставщику планировать финансовые потоки.

3. Получать дополнительный инструмент для выполнения планов продаж через совместное планирование проектов с компанией «Мобильный лизинг».

4. Увеличить клиентскую базу за счет привлечения клиентов, предпочитающих покупку в лизинг.

5. Получить дополнительные доходы за счет сервисного обслуживания переданных в лизинг объектов.

Таким образом, хорошо налаженные, доверительные отношения лизинговой компании с поставщиками выгодны обеим сторонам, так как дальновидный подход к взаимоотношениям обеспечит стабильный приход клиентов, а, следовательно, и прибыль.

ХОРОШИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРЕВРАЩАЕТ БИЗНЕС В УДОВОЛЬСТВИЕ

Блиц-интервью

РУКОВОДИТЕЛИ ПАРТНЕРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ - О СОЮЗЕ

Дорогие друзья! В августе нынешнего, 2012 года, исполняется 15 лет со дня основания ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей». В честь этой знаменательной даты пресс-центр Союза приступил к выпуску регулярных рассылок электронного бюллетеня для партнерских предприятий. Начиная с января, члены Союза получают электронные письма, в которых размещена информация о состоявшихся и предстоящих событиях в жизни нашей бизнес-ассоциации, рассказы о партнерских предприятиях, поздравления в адрес именинников. Полный текст электронных бюллетеней Вы можете прочесть здесь: http://allminsk.biz/content/view/25705/31/, а мы сегодня публикуем краткие блиц-интервью с руководителями партнерских предприятий Союза с ответами на вопросы:

1. Почему Вы вступили в Союз?
2. Самое памятное событие из жизни Союза?
3. Ваши пожеланию Союзу?

ОКСАНА СТУДЕНТ, УЧРЕДИТЕЛЬ ООО «БАРТИНТЕРСТРОЙ»

1. В Союз меня привела негативная ситуация, сложившаяся в отношениях с неблагонадежным деловым партнером. В Союзе нашему предприятию оказали поддержку: юротдел провёл консультации, пресс-центр организовал публикации в газетах «Союз предпринимателей» и «Антикризисное управление».

2. Экономическая Школа выходного дня для руководителей и владельцев частных предприятий, организованная Союзом совместно с НИЦ Мизеса АЦ «Стратегия» в июне минувшего года.

3. Проводить раз в месяц «День бизнеса», где члены Союза делились бы своими проблемами и обменивались бы опытом решения этих проблем. Это предложение я «привезла» из поездки в Израиль, где в декабре участвовала в двухнедельном международном семинаре для женщин-предпринимателей. Семинар был организован Израильским агентством международного сотрудничества «Машав» совместно с Европейской экономической комиссией ООН и Министерством иностранных дел Израиля. Спасибо Союзу за рекомендацию, которую мне дали для участия в семинаре.

ВЛАДИМИР СОХАДЗЕ, ДИРЕКТОР НПО «АЛКИД»:

1. Моему вступлению в Союз способствовало деловое общение с председателем Минского столичного союза предпринимателей и работодателей Владимиром Карягиным и директором ОДО «Центр поддержки предпринимательства «ЦЕНТР XXI ВЕК» Галиной Ильящук. Общаясь с ними я понял, что членство в столичной бизнес-ассоциации даст мне возможность общаться с коллегами и партнерами, расширять круг деловых контактов, а также участвовать в улучшении бизнес-климата в нашей стране.

2. Наиболее памятные события из жизни Союза - корпоративные вояжи и участие в создании «Национальной платформы бизнеса Беларуси»

3. Работа Союза организована толково и грамотно в непростых условиях. Желаю так же активно действовать и впредь.

АЛЕКСАНДР КАШПЕРКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРОЙМИР ГРУПП»:

1. «Причинами вступления в Союз были, прежде всего, желание общаться в кругу людей, работающих в аналогичных нашим коммерческих структурах, а так же намерение участвовать в улучшении делового климата республики. Группа компаний «СТРОЙМИР», в которой я работаю, достаточно многочисленна (18 предприятий в РБ и 5 предприятий в Украине) и многообразна по видам деятельности, но не хотелось ограничиваться общением только внутри группы. Всегда интересно узнать «А как же у них? Как работают другие, занимающиеся аналогичными видами деятельности? Какие у них проблемы и как они их решают? Какие у них достижеия, по сравнению с нашими?». Кроме того, Союз – это та сила, которая не только объединяет сообщества по различным признакам, но и защищает их интересы, что в настоящее время очень актуально.

2. Я вступил в Союз не очень давно, поэтому пока присутствовал всего на двух мероприятиях: предновогоднее заседание Столичного делового клуба директоров (СДК) по подведению итогов 2011 года, а также «Школа выходного дня», состоявшаяся 11-12 февраля в Раубичах. Помимо приобретённых знаний, я познакомился с интересными людьми и расширил свой круг общения.

3. Хочу пожелать всем членам Союза достижения поставленных целей, успехов в делах, с оптимизмом смотреть в будущее, хорошего весеннего настроения и удачи!»

Реклама

КОПИРОВАЛЬНАЯ ТЕХНИКА, ПРИНТЕРЫ, ФАКСЫ
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ и КОМПЛЕКТУЮЩИЕ по доступным ценам
ОБСЛУЖИВАНИЕ техническое и сервисное
РЕМОНТ оперативный и качественный
ЗАПРАВКА КАРТРИДЖЕЙ
ЗАМЕНА ФОТОБАРАБАНОВ
УНН 101004847
Метро "Парк Челюскинцев" "Дом Кино" М-Н/С, белое 1-эт. здание
инд. 220012, г. Минск, пер. Калинина 16 к. 121
тел/факс (017) 280-10-47, 287-30-65,
Velcom +37529 1110220, МТС +37533 341-62-61
Биолайт СЕРВИС
www.BIOLIGHT.BY
* РЕМОНТ и МОДЕРНИЗАЦИЯ
* доступные цены на КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
* техническое и сервисное ОБСЛУЖИВАНИЕ
КОМПЬЮТЕРОВ

ОДО "КОМПАНИЯ-5"
Продажа и обслуживание кассовых аппаратов и электронных весов.
Поверка 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
УНН 100017838

СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Газета зарегистрирована в Министерстве информации Республики Беларусь.
Регистрационное удостоверение № 53 выдано 2 марта 2009 года.
Редакторы - Борис ЗАЛЕССКИЙ, Любовь ЧЕРНЫШЕВА

Учредители:
Союз юридических лиц "Республиканская конфедерация предпринимательства",
Общественное объединение "Минский столичный союз предпринимателей и работодателей"
ОДО "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
Главный редактор - Галина ИЛЬЯЩУК.
Мнения авторов публикаций могут не совпадать с мнением и позицией редакции.
Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель.

ISSN 2221-1195

Отпечатано в типографии ОДО "Знамение"
г.Минск, ул. Корженевского, 14
ЛП №02330/0150475 от 25.02.2009г.
Тираж 10 000 экземпляров.
Заказ № 228
Дата выхода: 29.03.2012г.
Подписано в печать в 15.00