



СОЮЗ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

№ 12 (64)

Декабрь, 2013 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»

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К РАЗРАБОТКЕ

«НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ - 2014»!

«БРЭНД ГОДА – 2013»

Назовём лучшие брэнды вместе!

22-24 января 2014 года состоятся Заключительные события Профессионального конкурса «БРЭНД ГОДА- 2013»: Закрытый и Открытый дни работы Международного жюри, конференции ADVANCEDBRANDING и САММИТДИРЕКТОРОВ, а также Торжественная заключительная церемония награждения победителей в Профессиональных и Потребительских номинациях, Почётных номинациях «Социально ответственный брэнд» и «Брэнд-персона». Инициатор мероприятия: партнерское предприятие Минского столичного союза предпринимателей и работодателей – ЦСБТ «САТИО».

Как правило, в январе мы задаём ритм предстоящему году и с новыми силами берёмся за новые дела и проекты. Начало года — это самое время назвать лучшие БРЭНДЫ, действующие на территории Беларуси, а также посетить важнейшие бизнес-события для директоров и маркетологов — Международную брэнд-конференцию ADVANCEDBRANDING и САММИТ ДИРЕКТОРОВ.

Дни заключительных событий Профессионального конкурса



БРЭНД ГОДА, как всегда, будут насыщенными, интересными и эффективными: новые знакомства, опыт лучших брэндов, увлекательные доклады и мастер-классы и, конечно, теплая атмосфера.

Соб. инф.

СЮЛ «РКП». Проекты

Межрегиональное сотрудничество только дополняет межгосударственную интеграцию

В минском издательстве «Бизнесофсет» при поддержке Посольства Российской Федерации в Республике Беларусь вышел в свет сборник интервью «Единое экономическое пространство: интеграция регионов» (составители: Б.Залесский, М.Вальковский, А.Мостовой), основу которого составили опубликованные в 2013 году в белорусских газетах «Рэспубліка» и «Союз предпринимателей» размышления глав российских регионов по наиболее важному вопросу развития двустороннего белорусско-российского и трехстороннего белорусско-российско-казахстанского регионального сотрудничества в рамках Единого экономического пространства Беларуси, России и Казахстана.

ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ИНТЕГРАЦИЯ РЕГИОНОВ



Информационно-интеграционный проект

В издании отмечается, что на уровне двусторонних отношений межгосударственное и межрегиональное взаимодействие Беларуси и России достигло высокого уровня: в 2012 году товарооборот между двумя странами составил 44 миллиарда долларов. И теперь,

используя этот опыт двустороннего белорусско-российского межрегионального сотрудничества, ставится задача задействовать трехсторонние региональные возможности с целью подъема индустриального облика Беларуси, России и Казахстана в продвижении интеграционных процессов на постсоветском пространстве на пути к созданию Евразийского экономического союза, намеченному на начало 2015 года. По мнению Чрезвычайного и Полномочного Посла Российской Федерации в Республике Беларусь Александра Сурикова, «чтобы добиться признания интеграционных процессов в обществе, необходимо сделать так, чтобы общество было информированным об этих процессах». Появление данной книги – еще один конкретный шаг на пути к формированию единого информационного пространства республик бывшего Советского Союза.

«Национальная платформа бизнеса Беларуси» – это главный ориентир белорусского делового сообщества в работе по защите прав и представлению интересов предпринимателей. Вот уже несколько лет она является дорожной картой белорусского бизнеса в деятельности по улучшению делового климата страны, сигнализирующей чиновникам и зарубежным партнерам о проблемах и потребностях предпринимательства Беларуси.



XV АССАМБЛЕЯ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ БЕЛАРУСИ

5 МАРТА 2014 ГОДА, г. МИНСК

БЕЛОРУССКОЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО ПРИГЛАШАЕТ ВАС К ОБСУЖДЕНИЮ ПРОЕКТА «НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ-2014»



5 марта 2014 года

г. Минск

www.rce.by
www.allminsk.biz

Генеральный информационный партнер:
информационно-аналитическое агентство
«БИЗНЕС НОВОСТИ»
WWW.DOINGBUSINESS.BY



- В программе:
- предложения представителей бизнеса по совершенствованию делового климата (налогообложение, административные процедуры, контрольно-проверочная деятельность, развитие добросовестной конкуренции, конкурентоспособность предприятий, отраслевое и секторальное развитие бизнеса);
 - деятельность предприятий в условиях Единого экономического пространства - ЕАЭС;
 - реализация Программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на 2014-2015 годы;
 - развитие государственно-частного партнерства.

ДАВАЙТЕ ВМЕСТЕ СОЗДАВАТЬ ДОРОЖНУЮ КАРТУ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА - «НПББ-2014»!

Уважаемые читатели, как мы уже сообщали, белорусское бизнес-сообщество приступило к разработке «Национальной платформы бизнеса Беларуси - 2014». Как и предыдущие выпуски, «НПББ-2014» будет подготовлена с учетом всех конструктивных замечаний и предложений, поступивших в Рабочую группу и Координационный совет по развитию, продвижению и реализации Платформы. Заключительный этап обсуждения начнется после того, как проект Платформы будет представлен широкой общественности в ходе XV-й Ассамблеи деловых кругов Беларуси, которая состоится 5 марта 2014 года, в г. Минске.

«Национальная платформа бизнеса Беларуси» – это главный ориентир белорусского делового сообщества в работе по защите прав и представлению интересов предпринимателей. Вот уже несколько лет она является дорожной картой белорусского бизнеса в деятельности по улучшению делового климата страны, сигнализирующей чиновникам и зарубежным партнерам о проблемах и потребностях предпринимательства Беларуси.

Представляя собою максимально полный сборник предложений по улучшению бизнес-климата в стране, Платформа выражает консолидированную позицию делового сообщества

по вопросам развития частного бизнеса и улучшения делового климата Беларуси. За семь лет действия она ускорила развитие механизмов продвижения конструктивных предложений по экономической либерализации, направленных на улучшение делового климата и условий ведения бизнеса в Беларуси.

Для того, чтобы «НПББ-2014», как и её предшественницы, принесла значимую пользу, в ней вновь необходимо в максимальной степени полно мере представить позицию, потребности и интересы бизнеса Беларуси. Вы можете внести свой вклад в Платформу, приняв участие в любом этапе работы над ней (см. стр.4).

Уважаемые предприниматели, учредители, руководители и специалисты предприятий, представители предпринимательских союзов, отраслевых ассоциаций, научных кругов, все, кому небезразлично будущее нашей страны: присоединяйтесь к созданию «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2014»! Давайте вместе создавать Платформу, реализация которой позволит приблизить Беларусь будущего: экономически эффективную, бизнес ориентированную, экологически устойчивую и социально сбалансированную.

Развитие темы:
стр. 2, 3, 4, 5.

Адреса для ваших предложений, идей, аргументов:

220033, г. Минск, ул. Серафимовича, к. 104;

e-mail platforma@allminsk.biz Надпись в поле «тема»:

«Предложения в НПББ-2014»

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К РАЗРАБОТКЕ «НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ - 2014»

Владимир Карягин, Председатель Координационного Совета по развитию, продвижению и реализации «Национальной платформы бизнеса Беларуси»: **«ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ПЛАТФОРМЫ: УЛУЧШЕНИЕ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА БЕЛАРУСИ»**



На протяжении последних восьми лет, в конце осени, предпринимательское сообщество начинает разработку ежегодного выпуска «Национальной платформы бизнеса Беларуси». Как эта работа идёт нынче? - с этого вопроса началось наше интервью с Председателем Президиума СЮЛ «РКП», Председателем ОО «МССПР» Владимиром Карягиным.

В нынешнем году работа над Платформой стартовала в ходе заседания Совета Минского столичного союза предпринимателей и работодателей 21-го ноября. Члены Совета сформулировали концептуальные подходы к созданию «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2014», определили приоритетные направления «НПББ-2014». 10-го декабря состоялось 23-е республиканское селекторное совещание с участием руководителей и специалистов региональных предпринимательских объединений, отраслевых ассоциаций, Центров поддержки предпринимательства и других структур, входящих в состав СЮЛ «РКП», на котором был составлен план действий по разработке «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2014». Предложения, поступившие от членов ОО «МССПР» и представителей СЮЛ «РКП», были рассмотрены на совместном заседании Рабочей группы и Координационного Совета по созданию, продвижению и реализации Платформы, которое состоялось также 10-го декабря.

Подготовка «Платформы-2014» будет проводиться по схеме, выработанной за предыдущие годы?

Безусловно, будет использоваться опыт, приобретенный ранее, однако плюс к нему мы внедрим наработки

и рекомендации, предоставленные нам международными экспертами в ходе обучения на семинаре-тренинге, состоявшемся со 2-го по 6-е декабря в шведской столице, городе Стокгольме. В частности, уже в ходе разработки проекта Платформы будут определены ответственные за продвижение и выполнение тех или иных предложений по улучшению делового климата. В каждой бизнес-ассоциации, входящей в состав СЮЛ «РКП», будет создана рабочая группа по разработке «НПББ-2014», представитель которой станет членом Координационного совета по развитию, продвижению и реализации Платформы.

Представляя предыдущие выпуски «Национальной платформы бизнеса Беларуси», предпринимательское сообщество Беларуси обозначало в качестве одной из важнейших целей создание площадки для диалога между бизнесом, властью и гражданским обществом. На каком этапе находится достижение этой цели?

Главная цель – это улучшение делового климата Беларуси, обеспечение условий для развития частного бизнеса и отечественной экономики в целом. Необходимым инструментом для её достижения является диалоговая площадка между государством, предпринимателями и гражданским обществом, созданию которой и служит Платформа. После обсуждения на предпринимательских форумах брошюра с текстом Платформа вручается каждому высшему должностному лицу страны во всех ветвях власти. Поэтому власть точно знает, какие системные меры предлагает бизнес для того, чтобы улучшить деловой климат в стране. Кроме того, мы направляем представителям

ПРИНЯТЫ:

- Директива №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь»;
- ряд нормативных документов о доступности технических нормативных актов;
- новый Закон «Об экономической несостоятельности (банкротстве)». Закон во многом систематизировал ранее действовавшие нормы законодательства об экономической несостоятельности (банкротстве);
- Закон «О третейских судах» - сформирована система разрешения споров и разногласий между субъектами хозяйствования без участия государства. (При ОО «МССПР» создан и действует третейский суд).

«НПББ» - В ДЕЙСТВИИ: ПОЗИТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, РЕГУЛИРУЮЩЕМ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В 2007 – 2013 гг.

• основные результаты •

ПРЕКРАЩЕНО:

- внесудебная конфискация имущества и товаров. Теперь конфискация имущества и товаров возможна только по решению суда.

УПРОЩЕНО:

- процедуры регистрации бизнеса. Процедура регистрации бизнеса действует по заявительному принципу.
- процедуры ликвидации бизнеса - принята норма признания задолженности безнадежным долгом.

РАЗРЕШЕНО:

- перевод первых этажей многоэтажных жилых домов, многоквартирных, блокированных жилых домов, хозяйственных построек возле них в нежилые помещения;
- приоритетная продажа арендаторам арендуемых ими помещений, (зданий, сооружений и других объектов), если они арендуют их более 3-х лет.

власти проект Платформы, чтобы все властные структуры имели возможность участвовать в подготовке Платформы еще на стадии её обсуждения.

Можно ли говорить о том, что за время, минувшее с выпуска первой Платформы, взаимоотношения власти и бизнеса изменились?

Позитивные изменения во взаимоотношениях между бизнесом властью произошли, и очень заметные. Представители бизнес-сообщества входят в состав рабочих групп, созданных при министерствах и ведомствах. На наши предложения поступают конкретные ответы, в том числе и из тех органов, из которых раньше не поступали. Нередко к нам обращаются с просьбой подготовить предложения по совершенствованию какой-либо сферы. То есть пришло понимание того, что

ОТМЕНЕНО:

- институт «Золотой акции».
- обязательность соблюдения единой тарифной сетки.
- привязка арендной платы к евро.
- госрегулирование арендной платы за места в негосударственных торговых центрах и на рынках.
- обязательное согласование ассортиментного перечня товаров.
- обязательность установления лимита остатка денежных средств в кассе предприятия.
- обязательность указания в договорах и товарно-транспортных накладных целей приобретения товара.
- государственное регулирование цен для всех субъектов хозяйствования.

«НПББ» - В ДЕЙСТВИИ:

ПОЗИТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, РЕГУЛИРУЮЩЕМ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В 2007 – 2013 гг.

• основные результаты •

ДОСТИГНУТЫ:

- позитивные изменения в работе контрольных и надзорных органов, в частности, сокращено количество и упорядочено проведение проверок, ограничено количество плановых проверок.

ВВЕДЕННЫ:

- запрет на проведение проверок первые 2 года после регистрации предприятия.
- запрет на внесение изменений в нормативно-правовые акты задним числом, в том числе по величине арендных ставок, тарифов, налогов, сборов и других платежей.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРАВО:

- Субъектам хозяйствования: зачислять на свой валютный счет наличную выручку от оптовой продажи товаров в Российской Федерации и в Казахстане.
- Индивидуальным предприни-

в деловом сообществе есть деятельные и ответственные люди, грамотные эксперты, заинтересованные в развитии нашей экономики, в повышении конкурентоспособности страны. В результате многолетнего профессионального общения возникло и доверие, и новое восприятие наших предложений.

Как бизнес-сообщество оценивает темпы реализации «Национальной платформы бизнеса Беларуси»?

Целый ряд предложений, сформулированных в предыдущих выпусках Платформы, реализован на законодательном уровне (Примечание редакции: см. «НПББ» - в действии», стр.2, 3). Это способствовало стимулированию деловой инициативы, содействовало улучшению бизнес-климата в нашей стране. Это заслуживает высокой оценки.

мателям, частным нотариусам, адвокатам и ремесленникам: в период ухода за ребенком в возрасте до трёх лет либо приостановить свою профессиональную деятельность, оформив в соответствии с законодательством социальный отпуск с выплатой пособия в полном размере, либо продолжить осуществление соответствующей деятельности и получать пособие в размере 50 процентов.

ЕЖЕГОДНО СОВЕРШЕНСТВУЕТСЯ КООП:

минимизируются размеры штрафов, введена такая мера, как предупреждение, по многим статьям отменен нижний предел штрафных санкций.

ВНОСИТСЯ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ОБОСНОВАННЫЕ РИСКИ»

в Уголовный Кодекс Республики Беларусь и Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях.

ОБЪЯВЛЕНА АМНИСТИЯ лиц, отбывающих наказания за экономические преступления, санкции по которым не соответствуют общественной опасности деяний, - в Законе Республики Беларусь от 09.07.2012 «Об амнистии некоторых категорий лиц, совершивших преступления».

НЕУКЛОННО СОКРАЩАЕТСЯ количество лицензируемых видов деятельности.

Развитие темы «О совершенствовании налоговой системы» см. стр. 3.

Однако, серьезных проблем всё еще существует немало, поэтому поле деятельности для экспертов бизнес-сообщества остаётся широким. В республике требуется многое осуществить для развития частного бизнеса и его интеграции в международное экономическое пространство. Все основные меры, которые необходимо предпринять в этом направлении, предстоит указать в «Национальной платформе бизнеса Беларуси-2014». Мы приглашаем к участию в этой работе каждого гражданина Беларуси, которому есть, что сказать и что предложить для развития частного сектора экономики и для развития белорусской экономики в целом. Все конструктивные мнения, идеи будут обязательно учтены.

Вопросы задавала Любовь СВЕТЛАНОВА



Состояние налоговой системы всегда находилось в центре внимания экспертного бизнес-сообщества

В «НПББ-2006, 2007. Бизнес за партнерство и ответственность» - было подчеркнуто, что налоговое законодательство в Беларуси является нестабильным, сложным и противоречивым.

ЧТО ПРЕДЛАГАЛО БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО: 1. Упрощение налоговой системы, консолидация налогов и сборов:

- 1.1. Отмена всех налогов, взимаемых в процентах к фонду оплаты труда... 1.2. Объединение в один платеж всех налогов с прибыли; 1.3. Отмена отчислений в инновационные фонды... 1.4. Отмена налога на недвижимость... 1.5. Отмена налога на услуги; 1.6. Упрощение порядка уплаты экологического налога; 1.7. Отмена ограничений отнесения ряда расходов на себестоимость; 1.8. Переход на плоскую шкалу подоходного налога...

ства Беларуси. По нашей просьбе, член Межведомственной рабочей группы при Министерстве финансов по изучению проблемных вопросов в области бухгалтерского учёта, созданной по распоряжению Премьер-министра Республики Беларусь, эксперт Консультационного совета при Министерстве по налогам и сборам Республики Беларусь Анатолий Гольдберг предоставил для наших читателей материалы о ходе и результатах работы по снижению налоговой нагрузки, проводившейся в рамках «Национальной платформы бизнеса Беларуси», начиная с 2006 года.

2. Снижение общей налоговой нагрузки, создание условий для стимулирования инвестиций и инноваций: 2.1. Отмена оборотных налогов;

- 2.2. Отмена налогов с продаж; 2.3. Снижение ставки налога на недвижимость для юридических лиц; 2.4. Снижение уровня налогов на дивиденды до уровня не выше, чем в РФ (9%); 2.5. Разрешение юридическим лицам закупать мелкие партии товара, сырья, комплектующих в РФ за наличный расчёт с последующей оплатой НДС в бюджет РБ; 2.6. Снижение нормативов отчислений на социальное страхование и обязательное страхование от несчастных случаев; 2.7. Отмена особых налоговых режимов и льгот для любых секторов и предприятий, т. е. обеспечение выполнения конституционного положения о равенстве условий хозяйствования; 2.8. Снижение общей налого-

- вой нагрузки до уровня не более 30 % ВВП; 3. Упрощение бухгалтерского учета, сокращение документооборота, переход на международные стандарты бухгалтерской отчетности: 3.1. Пересмотр принципов упрощенной системы налогообложения для субъектов малого и среднего бизнеса; 3.2. Введение электронной системы предоставления налоговой отчетности; 3.3. Увеличение периода представления отчетности по налогам и уплаты налогов до одного раза в квартал; 3.4. Введение электронной системы предоставления статистической отчетности и сокращение её объёмов; 3.5. Введение в Налоговый кодекс нормы, трактующей все

противоречия налогового законодательства в пользу налогоплательщика; 3.6. Сокращение сроков хранения бухгалтерских документов после проверки. В «НПББ-2006, 2007» также предлагалось создать рабочую группу по разработке принципиально нового налогового законодательства, половина участников которой должна состоять из представителей бизнес-сообщества.

КАК ОТРЕАГИРОВАЛА ВЛАСТЬ:

В процессе реализации положений Платформы 2006/2007 на этапе подготовки Закона о бюджете на 2007 года были отменены все налоги, взимаемые в процентах к фонду оплаты труда.

«НПББ» 2006-2013:

ПОЗИТИВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

• основные результаты •

- 1. Отменена обязательность соблюдения единой тарифной сетки. 2. Отменены оборотные налоги с выручки. 3. Был введен запрет внесения изменений в нормативно-правовые акты задним числом, в том числе по величине арендных ставок, тарифов, налогов, сборов и других платежей. 4. Отменено государственное регулирование цен для всех субъектов хозяйствования. 5. Отменена обязательность установления лимита остатка денежных средств в кассе предприятия. 6. Отменена обязательность указания в договорах и товарно-транспортных накладных целей приобретения товара.

- 7. Предоставлено право субъектам хозяйствования зачислять на свой валютный счет наличную выручку от оптовой продажи товаров в Российской Федерации и в Казахстане. 8. Снижение налоговой нагрузки на экономику. В 2013 году снижение нагрузки почувствовали субъекты малого бизнеса, применяющие упрощенную систему налогообложения (УСН), для которых второй год подряд уменьшаются ставки налога, а также пересмотрены критерии выручки и численности, при которых они смогут не уплачивать НДС и не вести бухгалтерский учет. 9. Улучшение структуры налоговой системы. За последние 5 лет в Республике Беларусь отменено 26 налогов и сборов, 34 самостоятельных сбора и платы включены в состав государственной пошлины.

- 10. Совершенствование налогового администрирования. Пересмотрена периодичность уплаты налогов, сокращено количество подаваемых налоговых деклараций, отменены авансовые платежи по НДС и акцизам, введено электронное декларирование. По налогу на добавленную стоимость сняты ограничения для экспортеров для получения вычета в полном объеме (благодаря переходу на уплату налогов по методу начисления). Для экспортеров в 2013 году упростился порядок подтверждения экспорта в страны Таможенного союза. Белорусские экспортеры для подтверждения нулевой ставки по НДС представляют заявления не на бумажном носителе, а в электронном виде. 11. Переход исчисления и уплаты подоходного налога на 12 процентную шкалу. Снижение ставки уплаты налога на дивиденды до 12 процентов.

В Совете Министров Республики Беларусь была создана Рабочая группа по упрощению налоговой системы под руководством вице-преьера А. В. Кобякова. В ее состав вошли представители власти и бизнес-сообщества.

Рабочая группа по упрощению налоговой системы под руководством вице-преьера А. В. Кобякова поддержала предложение бизнес-сообщества, сформулированное в «НПББ-2006, 2007», по отмене налогов с продаж.

Рабочая группа по упрощению налоговой системы под руководством вице-преьера А. В. Кобякова дала поручение Министерству торговли внести предложение по существенному сокращению количества плательщиков в инновационный фонд Министерства торговли.

Поддержано предложение Платформы отменить налог на недвижимость с активной части основных фондов. Данный вопрос обсуждался в ходе принятия закона о бюджете на 2008 год. Достигнуто улучшение в уплате экологического налога, налога на услуги.

Цитата:

«Глубокая налоговая реформа является одним из приоритетов стратегии национального развития Беларуси.

Это – вопрос безопасности и выживания страны» «НПББ-2006, 2007.

Бизнес за партнерство и ответственность»



В «НПББ-2008. Партнерство во имя будущего» было отмечено, что в 2007 году большинство мер по системному упрощению налоговой системы и снижению налоговой нагрузки, предложенных в

первом выпуске Платформы, поэтому, несмотря на отдельные успехи по улучшению налоговой системы, она остается одним из самых больших препятствий для развития бизнеса и повышения конкурентоспособности. Во втором выпуске Платформы были сформулированы 26 шагов, необходимых для осуществления СИСТЕМНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ.

Анализируя ход выполнения «НПББ-2008», бизнес-эксперты отметили, что в налоговую систему были внесены существенные изменения.

С 1 января 2009 года введен порядок предоставления налоговой отчетности в электронном виде. Законом «О бюджете Республики Беларусь на 2009 год» введена плоская ставка подоходного налога с физических лиц, равная двенадцати процентам, уменьшена ставка налога с розничных продаж импортных товаров с 15 до 5 процентов, сокращена налоговая база для налога на недвижимость, снижена ставка сбора в с/х фонд с 2 до 1 процента от выручки, уменьшена с 5 до 3 процентов ставка налога на приобретение автомо-

билейных транспортных средств. Правительство заявило о намерении в 2009 году отменить налог с продаж и налог на услуги, оборотный с/х налог, налог на приобретение автомобильных транспортных средств, мелкие местные налоги, а также принять меры по переходу на добровольный порядок сертификации. «НПББ-2010. Новый курс бизнеса и власти»: обозначила шесть приоритетных направлений в реформировании делового климата страны. Глава «Сокращение налоговой нагрузки и реформирование бухгалтерского

учета» содержала 23 предложения «НПББ-2011. Время конкретных дел»: обозначила шесть приоритетных направлений в реформировании делового климата страны. Глава «Налоговая система и бухгалтерский учет» содержала 19 предложений.

«НПББ-2012. К модернизации – вместе»: обозначила шесть приоритетных направлений в реформировании делового климата страны. Глава «Оптимизация регуляторного и налогового бремени» содержала 77 предложений, 23 из них направлены на снижение налогов. «НПББ-2013. К модернизации – вместе»: обозначила шесть приоритетных направлений в реформировании делового климата страны. Глава «Регуляторная оптимизация» содержала 49 предложений, 19 из них направлены на снижение налогов.



УЧАСТВУЙТЕ В РАЗРАБОТКЕ «НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ-2014»!



В 2006-м году предпринимательству Беларуси исполнилось двадцать лет. Именно в этом, юбилейном году, деловым сообществом была разработана «Национальная платформа Беларуси» - первая в истории страны.

Работа по созданию Платформы началась в марте 2005 года – по инициативе общественного объединения «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей». Материалами для научно-аналитического обеспечения Платформы послужили результаты социологических исследований Исследовательского центра ИПМ, НИЦ Мизеса АЦ «Стратегия», аналитический отчет Международной финансовой Корпорации IFC, «Страновой меморандум» Всемирного банка.

Инициативу по созданию Платформы поддержали региональные бизнес-ассоциации из Брестской, Витебской, Гомельской, Гродненской, Могилевской областей. Бизнес-эксперты этих предпринимательских союзов приняли участие в разработке анкеты, которая рассылалась предпринимателям, учредителям, руководителям и специалистам частных предприятий страны. Свыше тысячи человек прислали письменные ответы на анкету, обозначив в ней семь самых важных факторов социально-экономического прогресса Беларуси из предложенных двадцати, в порядке их приоритетности. Всего в составлении проекта Платформы приня-

«НПББ-2008»

«ПАРТНЕРСТВО И СОЛИДАРНОСТЬ ВО ИМЯ БУДУЩЕГО»



29 января 2008, г. Минск, Дворец Республики. Участники Республиканской конференции «О проблемах развития предпринимательства и улучшения бизнес-климата в Республике Беларусь» обсуждают проект «НПББ-2008. Партнерство и солидарность во имя будущего».

В Платформе «НПББ-2008. Партнерство и солидарность во имя будущего» было сформулиро-

Приоритетные направления «Платформы-2006,2007» в реформировании делового климата страны:

1. Защита прав собственности и развитие рыночных институтов;
2. Налоги и их администрирование;
3. Лицензирование и система выдачи разрешений;
4. Проверки, штрафы и наказания;
5. Регистрация и ликвидация бизнеса;
6. Доступ к информации и открытость государства.

«НПББ-2006, 2007»

«БИЗНЕС ЗА ПАРТНЕРСТВО И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

ли участие более 20 тысяч человек. Первый проект «Платформы-2006, 2007» был представлен 27 марта 2006 года на конференции «20 лет предпринимательству Беларуси: от кооперативов к Национальной платформе бизнеса Беларуси». Для доработки проекта потребовалось полгода. Второй вариант проекта «Платформы-2006, 2007» был представлен 28 сентября в ходе Республиканской предпринимательской конференции на тему «О перспективах и условиях развития предпринимательства Рес-

1. Совместные заседания Рабочей группы по созданию Платформы и Координационного Совета по разработке, развитию и реализации Платформы

Участники первого совместного заседания Рабочей группы по созданию Платформы и Координационного Совета по разработке, развитию и реализации Платформы, намечают план действий по разработке проекта Платформы на предстоящий год. На последующих заседаниях анализируются предложения по улучшению делового климата, поступающие от предпринимателей, директоров, учредителей, специалистов частных предприятий, чиновников, научных сотрудников, журналистов, представителей дипломатического корпуса.

Декабрь, январь.

2. Размещение проекта «НПББ» в специальном выпуске газеты «Союз предпринимателей»

Проект Платформы публикуется в специальном выпуске газеты «Союз предпринимателей», который печатается тиражом 10 тыс. экземпляров.

Февраль.

3. Республиканская селекторная пресс-конференция.

Проект Национальной платформы бизнеса Беларуси представляется белорусским

публики Беларусь до 2010 года». В «НПББ-2006, 2007» было сформулировано пятьдесят одно предложение по улучшению делового климата Беларуси.

От имени делового сообщества ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» предъявил «НПББ-2006, 2007» к участию в конкурсе «Брэнд года». Решением жюри Платформа была удостоена Диплома победителя и Золотой медали в номинации «Социально ответственный бренд».

СМИ в ходе республиканской селекторной пресс-конференции.

Февраль.

4. Первая кампания «От двери – к двери, от сердца – к сердцу»

Специальный выпуск газеты «Союз предпринимателей», в котором размещен

ЭТАПЫ РАБОТЫ НАД ПЛАТФОРМОЙ

проект Платформы, вручается предпринимателям, учредителям, руководителям частных предприятий, членам предпринимательских объединений, отраслевым бизнес-ассоциациям, руководителям министерств и ведомств, местных органов власти, членам Национального собрания РБ, представителям гражданского общества. Работу по распространению газеты проводят волонтеры.

Февраль.

5. Выпуск брошюры

Проект Платформы публикуется в брошюре.

Февраль.

6. Ассамблея деловых кругов Республики Беларусь

Проект Платформы представляется широкой общественности в ходе Республиканской ассамблеи деловых кругов, которая проводится в г. Минске.

низаций и свидетельствах предпринимателей виды деятельности, в том числе лицензируемые, уведомлять регистрирующей и налоговый орган об изменении предмета деятельности бизнеса. Были и другие улучшения. В их числе новый порядок регистрации и ликвидации предприятий (Декрет № 1 от 16 января 2009), приостановление проверок, сокращение списка товаров, не подлежащих сертификации, планы по отмене лицензирования розничной торговли и либерализации цен. В рамках усиления защиты и представления интересов малого бизнеса были внесены предложения бизнес-сообщества в проект закона «О поддержке малого и среднего частного бизнеса». В сентябре 2008 года многие кандидаты в депутаты Палаты Представителей Национального Собрания получили предложения бизнес-сообщества по модернизации законодательной базы в направлении создания благоприятного делового климата.



4 марта 2009 года, г. Минск. Президиум X-ой Республиканской ассамблеи деловых кругов (слева направо): председатель СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства» В.Е. Маргелов, министр юстиции Республики Беларусь В.Г. Голованов, генеральный прокурор Республики Беларусь Г.А. Василевич, председатель ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» В.Н. Карягин, председатель Совета по предпринимательству Республики Беларусь, председатель Национального статистического комитета Республики Беларусь В.И. Зиновский, председатель Постоянной комиссии по промышленности, топливно-энергетическому комплексу, транспорту, связи и предпринимательству Палаты представителей Национального Собрания Республики Беларусь С.А. Семашко, председатель Белорусской научно-промышленной ассоциации Н.А. Стрельцов, председатель Белорусского Бизнес-союза предпринимателей и нанимателей им. Кунявского Г.П. Бадей, заместитель министра экономики Республики Беларусь А.Н. Тур, директор Департамента по предпринимательству Министерства экономики Республики Беларусь А.А. Лихачевский

«НПББ-2009»

«ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА – ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. АЛЬТЕРНАТИВЫ НЕТ!»

Конец февраля или начало марта.

7. Вторая кампания «От двери – к двери, от сердца – к сердцу»

Окончательный вариант «НПББ», составленный с учетом предложений, поступивших от участников Ассамблеи деловых кругов Беларуси, а также предложений, поступивших в Координационный совет по развитию, продвижению и реализации Платформы в течение двух недель после ассамблеи, публикуется в газете «Союз предпринимателей» и в брошюре. Издания вручаются высшим должностным лицам всех ветвей власти.

Март-Май.

Сбор и анализ предложений в «НПББ».

Координационный Совет по развитию, продвижению и реализации Платформы принимает и анализирует предложения по улучшению делового климата, поступающие от предпринимателей, директоров, учредителей, специалистов частных предприятий, чиновников, научных сотрудников, журналистов, представителей дипломатического корпуса. Всем конструктивные мысли, идеи, аргументы, инициативы учитываются при составлении «Национальной платформы бизнеса Беларуси».

В ТЕЧЕНИЕ ГОДА

В «НПББ-2009. Выход из кризиса – через развитие предпринимательства. Альтернативы нет!» вошли 145 предложений от бизнес-сообщества, направленных на улучшение делового климата в стране.

Все предложения, указанные в Национальной платформе бизнеса Беларуси, были взаимосвязаны, носили комплексный характер. Имелся целый ряд предложений, без осуществления которых реализация других инициатив дала бы неполный результат и привела к деформации системности изменений. В Платформе было подчеркнуто, что реализация предложений Платформы необходимо осуществлять также взаимосвязано, последовательно, с активным участием представителей делового сообщества и экспертов. Самыми неотложными и важными в этой связи были названы следующие проблемы:

1. Отмена государственного регулирования цен;
2. Включение механизмов саморегулирования рынка;
3. Сокращение количества и уменьшение размера налогов;
4. Уменьшение штрафов;
5. Упрощение документооборота;
6. Снятие ограничений на зарплату;
7. Противодействие монополистическим практикам;
8. Ускорение приватизации;
9. Уменьшение арендных платежей;
10. Упрощение сертификации;
11. Уменьшение отчислений в ФСЗН;
12. Улучшение кредитной политики.

Из 145 предложений Платформы в течение года были выполнены 62.

«НПББ-2009» - удостоена Диплома и Золотой Медали конкурса «Брэнд года-2009» в номинации «Социально-ответственный бренд», в категории «Социальное партнерство».



Приоритетные направления «Платформы-2009»:

1. Развитие конкуренции и противодействие монополистическим практикам;
2. Повышение конкурентоспособности бизнеса, эффективности государства, частно-государственное партнерство;
3. Обеспечение прозрачности государства и развитие социальной ответственности бизнеса, противодействие коррупции;
4. Упрощение налогов и их администрирования, бухгалтерского учета и сокращение документооборота;
5. Улучшение доступа к информации, обеспечение открытости государства.

Предложения в проект «НПББ-2014» направляйте по адресу: platforma@allminsk.biz

Приоритетные направления «Платформы-2010»:

1. Реализация прав собственности и развитие рыночных институтов;
2. Расширение пространства для частной инициативы;
3. Повышение конкурентоспособности бизнеса и государства;
4. Партнерство и доверие бизнеса и власти;
5. Сокращение налоговой нагрузки и реформирование бухгалтерского учета;
6. Открытость государства. Облегчение доступа к качественной информации и знаниям.

К моменту выпуска «Платформы-2010», начиная с 2007 года, полное и частичное внедрение более 150 предложений Платформ разных лет позволило сократить административное бремя на бизнес примерно на 5% ВВП, сохранить более 70 тысяч рабочих мест, создать не менее 20 тысяч новых и привлечь в страну дополнительно более \$300 млн. иностранных инвестиций. Снятие многих административных барьеров, сокращение процедур, упрощение документооборота, снижение отчетности, безусловно, способствовало значительному повышению конкурентоспособности белорусского бизнеса.

В «НПББ-2010» были представлены 117 предложений по улучшению делового климата.

Проект «НПББ-2010» был представлен в г. Минске, в ходе Республиканской ассамблеи деловых кругов 10 марта 2010 года.

Предложения «НПББ-2010» активно обсуждались с прави-

тельством более чем на 10 тематических диалоговых площадках. Представители бизнес-ассоциаций отстаивали свою точку зрения в работе тематических рабочих групп, на заседаниях министерств и Совета Министров. Из 117 предложений НПББ-2010 более пятидесяти было реализовано в Директиве № 4 и в других актах законодательства.

По оценкам экспертов, данные законодательные изменения позволили бизнесу сократить прямые и косвенные издержки примерно на 200 миллионов долларов в год. Эти ресурсы остались в распоряжении коммерческих организаций и позволили им стабилизировать свое финансовое положение и повысить конкурентоспособность.

Анализируя итоги выполнения «НПББ-2010», бизнес-эксперты отмечали нерешенность фундаментальных проблем: в стране по-прежнему нестабильным остается законодательство, регулирующее бизнес. Сохраняется



10 марта 2010, г. Минск. XI Ассамблея деловых кругов Республики Беларусь. Первый вице-председатель ОО «МССПР», сопредседатель СЮЛ «РКП» Виктор Маргелов анализирует проблемы белорусского бизнеса.

большое число административных барьеров и ограничений. Существующий порядок закупки сырья и энергоресурсов, аренды и кредитования дискриминирует малый частный бизнес. К сожалению, в стране до сих пор не созданы равные условия хозяйствования, а ведь именно они составляют основу развития открытого, конкурентного рынка. Большой проблемой остаются несоответствующие нарушениям штрафы. Не решена проблема проверок, которые часто превращаются в «выбивание» штрафов из предприятий.

«НПББ-2012»

«К МОДЕРНИЗАЦИИ – ВМЕСТЕ»

Приоритетные направления «Платформы-2012»:

- I. Улучшение макроэкономической среды.
- II. Демонопользация, добросовестная конкуренция в рамках ЕЭП.
- III. Расширение сферы частной инициативы и ответственности.
- IV. Оптимизация регуляторного и налогового бремени.
- V. Повышение качества корпоративного и государственного управления.
- VI. Партнерство бизнеса, общества и государства.

дарственного имущества, арендуемого более 3 лет, по их инициативе, по оценочной стоимости с рассрочкой платежа на 5 лет;

2. Несоразмерность штрафов со степенью тяжести и общественной опасности правонарушения, уровням зарплат;

3. Запрет найма индивидуальными предпринимателями до 3 работников вне зависимости от родственных связей;

4. Чрезмерность количества проверок субъектов хозяйствования, дублирование проверок одних и тех же вопросов различными контрольными и надзорными органами;

5. Установление штрафов по результатам мониторингов, исследований, проверок нефинансово-хозяйственной деятельности;

6. Высокая налоговая нагрузка в новых условиях конкуренции в рамках ЕЭП;

7. Отсутствие защиты государ-

ством субъектов хозяйствования – добросовестных приобретателей;

8. Длительное неисполнение судебных решений хозяйственных судов.

В Платформе подчеркивалось, что для успешной реализации Директивы № 4 необходим комплексный подход. Благоприятный деловой климат не создашь принятием отдельных, вырванных из общего контекста постановлений или указов. Предприниматели повсеместно сталкиваются с ситуацией, когда одни преграды на пути развития бизнеса снимаются, но другие продолжают действовать. В результате ни государство, ни бизнес не достигают своих целей. Согласованное, оперативное принятие комплексных решений, выработанных совместно бизнесом и властью, является оптимальным способом модернизации страны и развития отечественного предпринимательства.

13 марта 2013 года широкой общественности был представлен проект «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2013. Стратегия опережения». К началу предпринимательского форума увидела свет уже 6-я редакция проекта. В проекте были максимально четко и лаконично изложено обоснование 107 пунктов Платформы. На обсуждение вынесены механизмы и инструменты

Приоритетные направления «Платформы-2011»:

1. Добросовестная конкуренция и равные условия хозяйствования;
2. Права собственности и рост частного сектора;
3. Налоговая система и бухгалтерский учет;
4. Дебюрократизация и либерализация;
5. Доступ к финансам и инновационное развитие;
6. Партнерство и доверие бизнеса и власти.

«НПББ-2011»

«ВРЕМЯ КОНКРЕТНЫХ ДЕЛ»

«НПББ-2011. Время конкретных дел» констатировала, что реальная либерализация и системные реформы делового климата. Несмотря на проведенную работу по поддержке национального предпринимательства и созданию благоприятных инвестиционных условий, Беларусь ухудшила свое положение в рейтинге стран по качеству делового климата.

В «Платформе-1011» подчеркивалось: пришло время реальных дел. Правительство страны не может себе позволить небрежное отношение к национальному бизнесу. Белорусский бизнес не может позволить себе стоять в стороне от системных социально-экономических преобразований. Только объединив усилия, можно решить задачи по улучшению бизнес-климата, укреплению экономики, и в результате - построить сильную, процветающую, предпринимательскую Беларусь.

В «НПББ-2011» содержалось 104 предложения по улучшению делового климата. Проект «НПББ-2011» был представлен в Минске, в ходе XII Республиканской ассамблеи деловых кругов 2 марта 2011 года.

2011 год был объявлен годом предпринимчивости, началом реализации Директивы Президента №

реализации платформы, а также те действия, которых ждут предприниматели от различных органов госуправления.

Аналитическим обоснованием Платформы стал доклад «Состояние делового климата в Беларуси и мире на начало 2013 года». При его подготовке использовались, в частности, данные ежегодного проводимого опроса Исследовательского центра ИПМ о состоянии малого и среднего бизнеса в стране, измерение Индекса делового оптимизма, данные мониторинга Национального банка, материалы научно-исследовательских институтов при Минэкономике и Национальной академии наук, а также исследования Всемирного банка и других международных организаций.

Среди основных задач Национальной платформы бизнеса Беларуси-2013 «Стратегия опережения»: гарантия равенства условий хозяйствования государственных и частных секторов, включение малого и среднего бизнеса в процесс реструктуризации предприятий и модернизации экономики. Белорусские предприниматели выступили также за создание правовой системы, препятствующей незаконному поглощению и рейдерству в отношении предприятий.

В ходе ассамблеи принято решение обратиться к руководителям органов государственной власти и управления Республики

4 от 31.12.2010 г. Бизнес сообщество в «НПББ-2011» предупреждало власти об опасностях макроэкономической разбалансировки, высокой инфляции и девальвации. Предлагалось ускорить либерализацию и системные рыночные реформы, чтобы подготовить страну к более жесткой конкуренции в рамках ЕЭП, чтобы снизить налоговое и регуляторное бремя на малый и средний бизнес.

Бизнес сообщество особо позитивно отнеслось к принятию Указа № 72 от 25.02.2011 «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь», который существенно расширил сферу применения свободных рыночных цен. Однако, в конце года административное регулирование цен было восстановлено, что оказало негативный эффект на многие процессы.

МСБ и ИП очень ждали выполнения положения Директивы № 4 о реальной продаже в собственности арендуемого ими имущества. Аналогичная ситуация складывается по земле. В 2011 году были приняты Указы Президента, регулирующие отношения в области строительства, изъятия и предоставления земельных участков, но полноценный рынок земли так и не появился.



13 марта 2013, г. Минск. XIV Ассамблея деловых кругов Республики Беларусь. Министр экономики Республики Беларусь Николай Снопков:

«Партнерство государства и бизнеса - важное условие эффективного и устойчивого развития страны»

Беларусь с призывом учитывать изложенные в «Национальной платформе бизнеса Беларуси – 2013» 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.

Материалы 4 и 5 полосы подготовила Любовь СВЕТЛАНОВА



29 февраля 2012, г. Минск. XIII Ассамблея деловых кругов Республики Беларусь. Заместитель Министра экономики Республики Беларусь Антон Кудасов, анализирует в своём докладе ход развития диалога между бизнесом и властью.

В «НПББ-2012» подчеркивалось, что реформирование делового климата страны должно происходить с учетом признания наиболее острых проблем, нерешенность которых сводит к минимуму результаты работы по созданию благоприятной деловой среды. К ним на момент создания Платформы относились следующие:

1. Отсутствие правовых механизмов выкупа арендаторами госу-

«НПББ-2013»

«СТРАТЕГИЯ ОПЕРЕЖЕНИЯ»

Приоритетные направления «Платформы-2013»:

- I. Добросовестная конкуренция;
- II. Эффективная дебюрократизация;
- III. Регуляторная оптимизация;
- IV. Честная приватизация;
- V. Полноценная модернизация;
- VI. Ответственное партнерство.

БИЗНЕС – ЭТО СОЗДАНИЕ ОЧЕРЕДИ ИЗ КЛИЕНТОВ

Как известно, существует целый ряд формулировок, определяющих, что такое бизнес, и заголовок этой статьи отражает лишь одну из составляющих предпринимательской деятельности. Однако вряд ли кто-либо станет спорить с тем, что результативное привлечение и удержание клиентуры является важнейшим условием для успешного развития предприятия. Как превратить потенциальных клиентов в реальных? На вопрос отвечает член Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, бизнес-тренер Сергей Пикапов.



Вначале кратко обозначим ключевые звенья, которые обязательны для выполнения задачи по созданию очереди из клиентов.

Первое - **список**, который надо составить. Речь идет о списке потенциальных клиентов, которых, возможно, заинтересует ваше предложение.

Итак, список в основном готов. Начинаем использовать его, как инструмент для эффективной работы. Спрашиваем у тех, кто вошел в список: что бы вы хотели? интересные ли вам наши предложения? возможно, предложения должны быть такими или вот такими? Таким образом, проводим своеобразный социологический опрос, выявляя интересы именно тех людей, которые значатся в списке. Узнаем, интересно ли им то, что мы предлагаем, а главное: **выясняем, что им нужно**. Одновременно при этом увеличиваем сам список, собирая сведения о контактах своих клиентов. За счет этого расширяем список.

Далее **продолжаем диалог с потенциальными клиентами и выявляем проблемы**, которые их волнуют. Как правило, у каждого есть вопросы или проблемы, которые ему хотелось бы решить. Поэтому не стесняйтесь, спрашивайте, проводите анкетные опросы, используйте их в своих рассылках. И постепенно определяйте, какие потребности есть у людей, входящих в список.

Когда основные проблемы удастся определить, **надо искать пути их решения, которые подходят в данной ситуации**. Вы принимаете решение, что можете предложить клиентам и, соответственно, на этом заработать. Деньги при этом могут быть небольшими, ведь пока все идет **на уровне тестирования**. При этом «всплывут» некоторые нестыковки: что-то не получится, пойдет не так, определятся «излишки» в товарном перечне...

После этого начинаем **собирать возражения**, т.е. учитывать определенные вещи, действия, товары, с которыми возникают сложности. После учета возражений, собираем и свои ответы.

Итак, все готово. **Начинаем массовые продажи**. Когда клиент приобрел ваш товар или услугу, у него появляется следующая проблема. Выявляем эту проблему и повторяем цикл. Потом идет запуск конвейера, внедрение дополнительных опций.

Вот как этот процесс выглядит на схеме:

А сейчас весь этап предварительной подготовки рассмотрим более подробно.

1. Составление списка клиентов.

Еще раз акцентируем внимание на том, что бизнес — это создание очереди из клиентов. Когда у вас эта очередь есть, можно брать предоплату за товары или услуги. И на этих авансах строить бизнес в дальнейшем.

Вы спрашиваете у людей, что с ними происходит, с какими трудностями они сталкиваются. Потом узнаете, что можете предложить клиентам. И предлагаете, помогая им решать определенные проблемы.

При этом учитывайте, что есть следующие категории потенциальных клиентов.

1. Люди, у которых есть бизнес.
2. Те, у кого бизнеса еще нет.

Как составлять список первой категории людей, у которых есть бизнес онлайн и офлайн?

Офлайн — это обычный бизнес с обычными закупками, товарами и услугами. У каждой организации есть, как правило, клиентская база, т.е. есть список клиентов, с которым можно работать.

Онлайн — это бизнес, проходящий через интернет, поэтому основную клиентуру составят ваши подписчики.

В сетевом бизнесе или MLM — все это отработано, там обычно составляются списки знакомых или «холодные» контакты. Когда есть основные списки, можно работать дальше по основным пунктам.

Что касается людей, у которых нет бизнеса, то построение их списка производится с помощью справочников и средств массовой информации. Можно вносить в список знакомых, учитывать «холодные» контакты.

2. Тестирование интереса.

Для того, чтобы лучше тестировать интерес, нужно предлагать что-то на платной основе. По методике тестирования проводим опрос, в ходе которого выясняем, что людям нужно и предлагаем им это.

Например, ваш бизнес связан с продажей ноутбуков. Есть два варианта — закупить у поставщика товар сразу и продавать. А можно составить прайс-листы с информацией о товаре. И только после того, когда вы узнаете реальный спрос на конкретную продукцию, сможете закупать ее нужными партиями, со скидкой и оптом, с целью побольше заработать.

3. Расширение списка.

Если говорить коротко, то надо регулярно пополнять клиентскую базу и контакты. Для привлечения клиентов нужно использовать как можно больше способов, и обязательно сохранять контакты, так как

ваши предложения могут заинтересовать клиента не сразу, а через какое-то время.

Процесс покупки состоит только в том случае, если в один момент совпадут три фактора:

1. наличие денег для приобретения товара;
2. товар нужен срочно или «еще вчера»;
3. данный товар у вас есть в наличии и за приемлемую цену.

4. Выявление проблемы.

Самое главное, что требуется знать, помнить и учитывать: проблемы клиентов НИКОГДА не заканчиваются. Если у вас приобрели ноутбук, то к нему потребуются программное обеспечение, техобслуживание, замена аккумуляторов, ремонт и т.д.

У вас есть списки, и вы продолжаете с ними работать, т.е. держите обратную связь с клиентами по поводу решения их проблем. Интересуетесь, во сколько они оценивают конкретную услугу.

5. Поиск решения.

Решением будет ваш товар, услуга или сервис.

6. Сбор возражений.

Вопросы клиентов о формах доставки, ценах, сервисной службе и т.д. собираем вместе и готовим ответы на них. Если у вас бизнес онлайн, то можно сделать специальный раздел. Ответы на типичные вопросы можно также записать на видео, аудио либо в текстовом формате.

7. Массовые продажи.

Для массовых продаж у вас должны быть акции, скидки либо дополнительные бонусы. Именно это способствует активизации продаж. За пару недель до старта нужно сделать рекламу, проинформировать покупателей о данных предложениях. Обязательно ввести ограничения по времени на данные акции или скидки. Если не по времени, то количеству товара либо бонусов.

8. Выявление новых проблем.

Вспомните пример с продажей ноутбуков. Все ними связанное и есть тот самый новый виток, который можно и нужно развивать.

9. Замыкание цикла.

Все начинается снова. Повторяются массовые продажи, с каждым разом ваши товары или услуги приобретают все больший спрос. А все потому, что у вас становится все больше клиентов.

10. Запуск конвейера

При запуске конвейера сотрудничать с партнерами вы будете уже в другом направлении. Например, если у вас есть онлайн бизнес и своя рассылка, значит, они должны быть и у вашего партнера. Таким образом, вы рекламируете друг друга разным клиентам.

11. Подключение дополнительных опций.

В будущем можно, к примеру, подключить свой бизнес к франчайзингу. Это когда у вас полностью налажен бизнес-процесс, и он копируется, а вам идут проценты.

В заключение напомним еще одну простую истину - **бизнес всегда стареет**. Если считаете, что направление, которым сейчас занимаетесь — вечно, то это не так. Всегда подстраивайтесь под своих клиентов, ведите с ними диалог, узнавайте у них о новых проблемах и помогайте их решать.

20 ноября состоялось очередное заседание Совета ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей».

ЗАСЕДАНИЕ СОВЕТА СОЮЗА:

сформулированы концептуальные подходы к созданию «НПББ-2014»

Члены Совета проанализировали итоги четвертого измерения Индекса делового оптимизма в предпринимательской среде Беларуси, провели мониторинг выполнения «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2013», сформулировали концептуальные подходы к созданию «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2014», определили приоритетные направления «НПББ-2014». Предложения по содержанию Платформы, поступившие от членов Совета, направлены в Рабочую группу по созданию «НПББ-2014» и в Координационный совет по созданию, развитию и реализации Платформы.

В ходе заседания состоялись выборы, по результатам которых член Совета Союза, председатель Комитета Союза по инновационному развитию Марина Лебедева единогласно избрана вице-председателем ОО «МССПиР».

В ходе заседания Председатель правления кредитного союза ПК «Консультационно-финансовый



центр «Взаимопомощь» Игорь Миккульчик проинформировал о результатах своей поездки в США, в рамках программы Community Connections, представив презентацию «Система поддержки предпринимательства в США. Программа Community Connections (Объединение сообществ), как способ изучения международных предпринимательских инициатив».

Заместитель директора партнерского предприятия Союза, ЗАО «БелХард», Борис Мамоненко сообщил о результатах разработки новой программы, осуществленной коллективом предприятия «Agent MALL%DER. Ты знаешь, где купить».

Блиц-интервью с членами Союза

Дмитрий Муравьев, директор партнерского предприятия Союза ООО «Прет-А-Порте»:

«СПАСИБО СОЮЗУ

ЗА ОПЕРАТИВНУЮ И ДЕЙСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ!»



Наше предприятие стало партнером Союза в нынешнем, 2013-м, году. Вступлению в столичную бизнес-ассоциацию предшествовал разговор с председателем Союза Владимиром Николаевичем Карягиным, состоявшийся во время выставки-ярмарки, организованной «Беллепромом». Наш бизнес на тот момент столкнулся с серьезными трудностями, узнав о которых, Владимир Николаевич дал несколько ценных советов по их решению. Через несколько дней я пришел в офис Союза и написал заявление о вступлении. Благодаря тому, что Союз проводит активную работу по защите прав и представлению интересов своих членов в органах власти, а также в контролирующих и судебных инстанциях, вскоре были предприняты конкретные меры, которые помогли ускорить решение проблем, возникших у нашего предприятия. Спасибо Союзу за оперативную и действенную поддержку.

Безусловно, самым запоминающимся мероприятием, инициатором и организатором которого выступил Союз, для меня является Четырнадцатая ассамблея деловых кругов Беларуси, которая прошла 13 марта 2013 года. Предприниматели, руководители и учредители частных предприятий, предста-

вители бизнес-ассоциаций, научных кругов, органов власти, дипломаты, журналисты собрались для того, чтобы проанализировать проект «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2013. Стратегия опережения». С интересом слушал доклад Министра экономики Николая Геннадьевича Снопкова. Запомнились слова Министра экономики о том, что взаимодействие бизнеса и власти является одним из важнейших инструментов для преодоления посткризисных явлений и создания благополучной экономики в Беларуси. Николай Снопков обратил внимание участников ассамблеи на то, что конкурентоспособность отечественных производителей возможна только при взаимном учёте интересов бизнеса и государства, а затем сказал, что Министерство экономики будет активно проводить в жизнь политику, фундаментом которой является малый и средний бизнес. Завершая доклад, он отметил, что Министерство экономики готово к сотрудничеству с бизнесом и к совместной работе над реализацией конструктивных предложений предпринимательского сообщества. На ассамблее четко прослеживалось, что Союз, совместно с другими ведущими бизнес-ассоциациями ведёт целенаправленную работу по налаживанию диалога с властью для того, чтобы деловой климат в стране улучшился.

Желаю Союзу удерживать высокую планку, достигнутую во всех направлениях. Пусть в его ряды вступает как можно больше активных целеустремленных предпринимателей, руководителей и учредителей предприятий. Объединяясь в предпринимательские союзы, мы тем самым помогаем укреплять экономический потенциал нашей страны в целом, а в случае необходимости, получаем оперативную и действенную помощь, необходимую для развития наших предприятий.

Комплекс неполноценности и дефицит самоуважения белорусов

В Беларуси двойное отношение к иностранцами. С одной стороны, обыкновенные белорусы с подчеркнутым гостеприимством принимают зарубежных гостей. Столы ломятся от яств. Льются сладостные речи. Поведению, одежде, словам и манерам иностранца внимаем мы, как будто перед нами цивилизационный эталон и бог-спаситель в одном флаконе.

Отношение резко меняется после того, как белорусы вовлекли иностранца в некий совместный проект и получили от него ресурсы (кредиты, инвестиции, оборудование). Первые месяцы в Беларуси проходят для иностранца, как в сказке. Редкий европеец может удержаться от соблазна «гулянки - девочки -

кие технологии. В нашей стране не размещают производство новейших моделей автомобилей, телевизоров или станков. Нам редко доверяют лицензионное производство по прорывным патентам на наукоёмкие лекарства, электронику или оборудование. Редкий серьёзный инвестор хочет связываться со страной, которая имеет скверную репутацию в сфере защиты прав собственности. У нас своих бьют, чтобы чужие боялись. «Пинскдрев», «Керамин», «Обувь-Луч», «Спартак», «Коммунарка», «Белкельме», «Минскпромстрой» - это список административно-правового произвола в отношении прав собственности частных акционеров, в том числе иностранных. Это как раз те иностранцы, которые, по мнению распорядителей чужого (политиков и чиновников), сделали своё дело - и от них можно избавиться.

Обидно, что правила инвестиционного гостеприимства у

венным иностранцам, потому что от них им нужно то, чего они не могут получить ни за какие деньги у себя в стране: дешёвые валютные ресурсы, безопасные, конфиденциальные счета, возможность спрятать откаты, купить недвижимость, приобрести активы в иностранном бизнесе, а также возможность минимизировать риски при организации закупок за рубежом.

Чтобы представлять интерес для этой группы иностранцев, белорусские распорядители чужого создают искусственно большую разницу в ценах на разные ресурсы и активы. Ценовые ножицы - излюбленный инструмент чиновников и политиков быстро стать долларовым миллионером. Когда что-то у себя в стране можно купить за условный \$1, а продать за рубеж через своих партнёров за \$5, чиновники инвестируют всю свою энергию и умственный потенциал в то, чтобы наладить такие схемы. Или

финансовые организации в выгодные инвестиционные инструменты. Задача № 3 - обеспечить, как можно дольше, такие правовые и экономические условия, которые сохраняют огромные ценные ножицы на деньги (кредиты, депозиты). Задача № 4 - обеспечить безопасный выход из денежной игры с законно заработанными ресурсами. Задача № 5 - спрятать эти ресурсы подальше от Беларуси, которая наверняка погрузится в пучину очередной инфляционно-девальвационной спирали. Задача № 6 - в условиях острого бюджетного голодания, рецессии, создать спрос на приватизацию (по бросовым ценам), заручиться политическими гарантиями и на заработанные на финансовых операциях ресурсы сккупить потенциально прибыльные, но явно недокапитализованные компании.

Сегодня Беларусь является подопытным кроликом для таких схем. Точнее говоря, страна



дымовой завесой для прикрытия денежных схем быстрого обогащения.

Уже очень скоро белорусские дельцы и их иностранные партнёры приступят к реализации

Почему мы прогибаемся перед иностранцами

водка». Его несёт по волнам плотских утех и удовольствия. Он не замечает, как ему в понтных ресторанах вместо свежего шампанского подливают вчерашнее, как ему недоливают виски, обвешивают и дерут с него три шкуры только потому, что он иностранец. В таком состоянии он теряет осторожность и воспринимает правовые отношения и институты в Беларуси так, как в своей стране. Это его грубая ошибка. Как только клиент «созрел», у белорусских партнёров включается некая «тутэйшая» система оценки справедливости. Её суть выражается известным лозунгом «делиться надо!» Мол, вы - богатые, успешные. Вам исторически повезло. Вы приехали к нам, чтобы эксплуатировать ресурсы нашей страны. Поэтому мы от вас возьмём то, что сами считаем причитающейся нам справедливой частью вашей собственности.

Иностранец на развод и «кидалово»

Понятное дело, такой подход обрекает Беларусь на инвестиционный голод. Как только иностранцы узнают правила игры в Беларуси, они стараются, как можно быстрее обезопасить свои активы и перестраховать риски. Не всем удаётся без потерь выйти из коммерческих проектов в Беларуси. В этом отчасти виноваты сами иностранцы. Их подкупает кажущаяся наивность, легковёрность и доверчивость. Поэтому они часто теряют понятие «партнёрство» и ведут себя с белорусами, как с аборигенами.

Цена высокомерия и незнания высока. По состоянию на 01.01.2013 г., Беларусь накопила прямых иностранных инвестиций всего \$1526 на душу населения. Поляки привлекли в 4 раза больше, литовцы - в 3,5 раза, эстонцы - более чем в 9 раз. К нам практически не идут высо-

нас распространяются только на этап вхождения в рынок и иногда на ситуацию успешной, прибыльной работы. Как только что-то идёт не по плану чиновников, место гостеприимства занимает пролетарское «делиться надо!» «вы же на нашей земле работаете, поэтому подчиняйтесь нашим законам». Обескураженный иностранец никак не может понять, что его могут раздеть и лишит активы по закону. Он забыл спросить, почему белорусы как-то криво смеются над фразой «да здравствует белорусский суд! Самый справедливый суд в мире!» Изучить кросс культурные различия перед тем, как начать бизнес в Беларуси, горе -инвестор не удосужился. Ему казалось, что торжественные речи чиновников, убедительные застолья с партнёрами, завораживающие улыбки сотрудников - это признаки беззаботного инвестиционного будущего.

Иностранец как инструмент для выкачивания ресурсов из страны

Есть другая категория иностранцев. Они гораздо более осторожные и богатые. Они имеют прочные позиции на финансовых рынках своих стран, вхожи в высокие кабинеты и могут решать разные политические вопросы. Такие иностранцы относятся к категории олигархов или политических предпринимателей. Они прекрасно знают, что такое бизнес по понятиям, потому что сами активно пользуются офшорами, оптимизационными схемами со своими дочками или партнёрами, расположенными в переходных странах. Они знают, как зарабатывать на разнице цен, процентных ставок, стоимости депозитов и кредитов.

Белорусские распорядители чужого не могут себе позволить относиться к ним, как к обычно-

обратная ситуация. Если что-то за рубежом стоит \$2, а у нас тот же ресурс можно продать в разы дороже, то те же чиновники приложат максимум усилий, будут использовать чудеса красноречия, чтобы быть частью этих механизмов быстрого обогащения и сохранять их, как можно дольше.

Прошли времена развала Советского Союза, когда на ценовых ножицах на потребительские товары зарабатывались первые миллионы долларов. В Беларуси пока заблокирована популярная в 1990-ых схема стремительного обогащения при проведении приватизации, когда чиновники со своими партнёрами по бизнесу сознательно занижали цену «шоколадных» активов, чтобы можно было за копейки купить то, что на рынке стоит тысячи долларов. В прошлое ушли схемы взаимозачётов и товарных расчётов за российские энергоресурсы, когда можно было на полном цикле заработать около 300% прибыли. Политически опасно долго эксплуатировать популярные среди топ распорядителей чужого схемы с разными курсами Вг-рубля в условиях глубокой девальвации.

В этой ситуации белорусские чиновники активно используют своё положение для быстрого заработка на денежном рынке. Товар под названием «деньги» стал центральной темой современных схем быстрого обогащения. Их реализация стала возможной только в тесном сотрудничестве с иностранцами.

Сегодня схема выжимания ресурсов из Беларуси проста. На Западе, в развитых странах кредиты стоят 1 - 3% годовых. В Беларуси валютные кредиты идут по 10 - 15% годовых. Рублёвые депозиты при минимальных колебаниях курса дают 45 - 50% годовых при годовой инфляции 15 - 18%. Задача № 1 - найти зарубежного партнёра, который бы обеспечил приток дешёвых денег в Беларусь. Задача № 2 - Вложить эти деньги через надёжные

превратилась в большое финансовое казино, в котором иностранцы, в партнёрстве с белорусскими инсайдерами, играют в одну игру - против белорусского народа, производителей товаров и малого бизнеса.

Белорусские дельцы как разрушители своей страны

На 1.11.2013 г. в белорусских банках от нерезидентов было привлечено средств в иностранной валюте на сумму \$8113 млн. Это на \$2078 млн. (34,4%) больше, чем в начале года. Объем средств нерезидентов в Вг-рублях на 1.11.20-13 г. составил Вг891,4 млрд. Это на Вг182,4 млрд. (25,7%) больше, чем было в начале года.

Далеко не каждый иностранец решится вложить большие деньги в Беларусь, особенно в банковские операции. Это могут сделать только те, кто имеет надёжных партнёров, глубоких инсайдеров и мощную политическую крышу. Главными бенефициарами созданной в Беларуси финансовой системы и проводимой монетарной политики являются российские банки и их отдельные менеджеры. Они работают через свои структуры в нашей стране. Они привлекли к работе авторитетных белорусских управляющих, которые в недалеком прошлом были руководителями высшего звена, в том числе в Нацбанке. Белорусские управленцы из российских банков выполняют задачи № 2 и № 3. Без участия сотрудников Нацбанка, Совмина и Администрации президента их выполнение невозможно. Для отвода глаз распорядители чужого и белорусские партнёры иностранцев говорят о необходимости предоставления дешёвых кредитов для обширной программы модернизации. На самом деле, вся эта риторика про модернизацию является не чем иным, как

задачи № 4 - выходу из денежной игры и макроэкономическому обвалу. Они уже давно приготовили места, где можно надёжно спрятать ресурсы, выкачанные из белорусской экономики. Те чиновники, которые помогают иностранцам и белорусским дельцам осуществлять эти схемы, наверняка не делают это за спасибо или по святой наивности. Цинизм ситуации заключается в том, что власти пошли на резкое повышение доходов за счёт бюджета и ресурсов предприятий. Банки высокими процентными ставками заманили большую часть этих денег к себе. В конечном итоге, именно они пострадают и потеряют свои сбережения. Им в отличие от руководителей российских банков в Беларуси никто не раскроет инсайдерскую информацию относительно того, когда будет очередная девальвация или резкое снижение процентных ставок.

Официальные СМИ в очередной раз будут обвинять во всех смертных грехах Запад, иностранцев и жадный бизнес, но никакой компенсации убытков населению и бизнесу не будет. Белорусские дельцы, как и их иностранные партнёры, будут ждать возможности для выполнения задачи № 6 - приватизации всего того, что потенциально может принести прибыль.

Вполне возможно, что власти и их бизнес партнёры поменяют риторику, будут говорить о либерализации и становлении рыночных институтов. Новый виток обмана потребует новой риторики. На самом деле, Беларусь будет отдана на поругание космополитичным, циничным, жестоким дельцам без рода и племени. Несчастье нашей страны в том, что часть из них живёт в Беларуси, имеет белорусские паспорта и занимает весомые места в иерархии принятия экономических решений.

Ярослав РОМАНЧУК

В Минске состоялся Пятый экономический форум белорусских предприятий с польскими инвестициями «Минимизация предпринимательских рисков в Республике Беларусь: настоящее и перспективы». С докладом «Польско-белорусские отношения: торговля, инвестиции, предприятия с польскими инвестициями за 9 месяцев 2013 года» перед участниками форума выступил Первый Советник Посольства Республики Польша в Республике Беларусь, Руководитель Отдела содействия торговле и инвестициям Веслав ПОКЛАДЭК.

Польша



ПЯТЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ



Веслав Покладэк

В своем выступлении польский дипломат отметил, что за девять месяцев этого года товарооборот между Польшей и Беларусью составил 1,718 миллиарда долларов, что в целом соответствует уровню 2012 года. Основу польского экспорта на белорусский рынок составили изделия электро- и машиностроительной промышленности, нерельсовые средства передвижения, пластмассовые и металлургические изделия, изделия химической промышленности и продукты растительного происхождения, живые животные и продукты животноводства, а также изделия легкой промышленности. Важнейшие позиции в этом перечне заняли польские мясо, свежие яблоки и груши, автомобильные грузовые средства, тягачи, запасные части и аксессуары для моторных средств, машины и оборудование для сельского хозяйства.

Среди белорусских поставок в Польшу в 2013 году доминируют минеральные продукты, изделия химической, деревообрабатывающей, бумажной промышленности, кожа и продукты растительного происхождения. Речь здесь, в частности, идет о калийных удобрениях, сжиженном газе, нефтепродуктах, необработанных лесоматериалах, топливной древесине, изолированных проводах, смешанных минеральных удобрениях. Все эти факты позволяют Польше по итогам девяти месяцев текущего года находиться: на восьмом месте – по объему белорусского экспорта – после России, Украины, Нидерландов, Германии, Литвы, Италии и Казахстана; на пятом месте – по объему белорусского импорта – после России, Германии, Китая и Украины; на шестом месте – по объему товарооборота – после России, Украины, Германии, Нидерландов и Китая. По прогнозу, прозвучавшему в рамках данного экономического форума, товарооборот между Польшей и Беларусью в 2013 году составит два с половиной миллиарда долларов.

Что касается предприятий с польскими инвестициями в Белару-

си, то на конец 2012 года их в нашей стране было зарегистрировано 531. При этом появились 55 новых компаний, а 100 – были исключены из Единого государственного реестра юридических лиц или находились в процессе ликвидации. В минувшем году объем польских инвестиций в белорусскую экономику составил 126,8 миллионов долларов. В их числе на долю прямых иностранных инвестиций (вклады в уставные фонды и реинвестирование) пришлось 14 миллионов долларов. Эти цифры вывели Польшу среди иностранных инвесторов в Беларусь на 11-е место, а по прямым инвестициям – на седьмое. Основными областями инвестирования польской стороной стали предприятия: по производству продуктов питания, напитков и табачных изделий; оптовой и розничной торговли; по выпуску химических изделий; по производству древесины и изделий из дерева, соломы и пробки; сельского и лесного хозяйства, охоты; по выпуску резинотехнических и пластмассовых изделий.

Если говорить о региональной структуре польских инвестиций в Беларуси, то она существенно отличается от структуры инвестиций других стран, что обусловлено разными условиями, и постепенно изменяется в пользу Минска и Могилевской области. В 2012 году количество действующих фирм с участием польского капитала в отдельных белорусских регионах распределилось следующим образом: Брестская область – 223, Минск – 112, Гродненская область – 92, Могилевская область – 42, Гомельская область – 26, Могилевская область – 19, Витебская область – 17 предприятий. Иначе выглядит картина, если за основу взять существующие в Беларуси свободные экономические зоны: СЭЗ «Гродно-инвест» – 12, СЭЗ «Брест» – 9, СЭЗ «Витебск» – 4, СЭЗ «Минск» – 3, Парк высоких технологий – 1, СЭЗ «Могилев» – 1 предприятие с польскими инвестициями.

А первую десятку самых крупных польских фирм-инвесторов в Беларуси за 2012 год составили:

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.

Третейское соглашение может быть заключено как в виде отдельного документа, так включено в текст договора (третейская оговорка). Необходимо, чтобы третейское соглашение было заключено в письменной форме, но при этом его фиксация возможна и путем обмена письмами.

«Инко-Фуд» (мясная промышленность), «Черный Красный Белый» (производство плит МФ и мебели), «В-М и Ко» (неспециализированная оптовая торговля непродовольственными товарами), «Тайфун» (производство сухих бетонных смесей), «ВОКС» (производство изделий из пластмасс – сайдинга), «В.Л.С. Сад Бел» (сельское хозяйство), «Декора Ист» (производство изделий из ПВХ), «БелПольЛогистикс» (деятельность в области таможенного дела и транспорта), «Стомил Санок БР» (производство резинотехнических изделий – оконных профилей и уплотнения для окон и дверей с самоклеящейся лентой), «Первая шоколадная

компания» (производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий), «Пинскдрев-Адриана» (выпуск мебели для офисов и предприятий торговли).

И еще. В 2012 году возрос и объем белорусских инвестиций в польскую экономику, составив 21,9 миллиона долларов. В 2011 году этот показатель остановился на величине 7,1 миллиона долларов. А за три квартала 2013 года инвестиции из Беларуси в Польшу составили еще 17,8 миллионов долларов. Все эти факты говорят о прагматичном курсе сторон на поступательное развитие деловых связей.

Борис ЗАЛЕССКИЙ.

ТРЕТЕЙСКИЙ СУД

Общественного объединения

«Минский столичный союз

предпринимателей и работодателей»

г. Минск, ул. Серафимовича, д.11, к.104

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 выбрать 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/>

Реклама

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:
СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимательства»,
ОО «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
E-mail: news@businessnews.by www.businessnews.by
Главный редактор - Галина ИЛЬЯЦУК.
Мнения авторов публикаций могут не совпадать с мнением и позицией редакции.
Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель.



Отпечатано
в типографии
ОДО «Знамя»

г.Минск, ул. Корженевского, 14
ЛП №02330/0150475
от 25.02.2009г.
Тираж 5 000 экземпляров.
Заказ № 1140
Дата выхода: 23.12.2013г.
Подписано в печать в 15.00