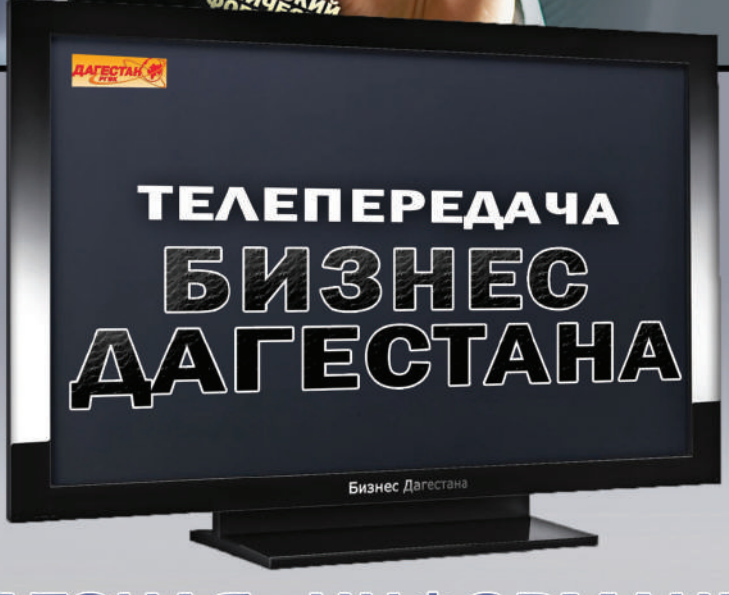


Бизнес Реклама





ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ул. Гагарина, 120, 4 этаж

тел.: 55-07-63
61-10-89

Информационный журнал
«Бизнес Дагестана»

№ 2(16) (2014)

В номере:

Событие:
(Стр. 12)



IV Саммит глав Прикаспийских государств

Свое дело:
(Стр. 34)



ДЕЛА И ПРОБЛЕМЫ ЛПХ ГАЗИХМЫ АХКУБЕКОВА

Актуальная тема:
(Стр. 20)



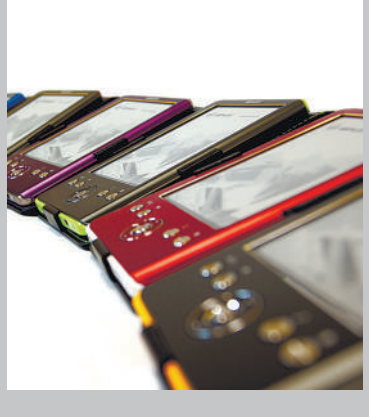
Санкциями по санкциям.

История успеха
(Стр. 84)



Правила жизни Элона Маска

Страна советов:
(Стр. 74)



Электронные книги как интернет бизнес

Автомир:
(Стр. 86)



Топ-10 автомобилей для малого бизнеса

ДРЦРП

ДАГЕСТАНСКИЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- Межрегиональный маркетинговый центр «ДАГЕСТАН-МОСКВА»
- Юридический центр «ЛЕГАТ - 05»
- Консалтинговый центр «БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»
- Учетно-бухгалтерский центр «КАСПИЙ-СТАБУС»
- Кадровое агенство «РЕКРУТ»
- Евро Инфо Консультационный центр - РД
- Дагестанское агенство развития инновационного предпринимательства
- Мобильный консультационный центр
- Центр поддержки социального предпринимательства
- Рекламно-информационный центр «БИЗНЕС -РЕКЛАМА»
- Центр оценки и экспертизы
- Центр Бизнес-Образования
- Центр интернет-технологий, интернет-портал «БИЗНЕС ДАГЕСТАНА»
- Студия «ВИДЕО - ФАКТ», телепередача «БИЗНЕС ДАГЕСТАНА»
- Издательский центр «БИЗНЕС ДАГЕСТАНА»

г. Махачкала, ул. Гагарина, 120, 4 эт., тел.: 8(800) 700-85-88

Экономика и общество

СОБЫТИЯ

Выездное совещание в Сулейман-Стальском районе стр. 7

Эмбарго на сельхозпродукцию одобрено фермерами стр. 7

Стратегии и задачи союза пчеловодов стр. 8

IV Саммит глав прикаспийских государств стр. 12

Создание и развитие социальных предприятий (ЦПСП) стр. 14

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Минторгинвест РД набирает обороты: что сделано и что еще предстоит стр. 16

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Санкциями по санкциям.

Дагестанский бизнес не заклинило стр. 20

На службе у предпринимателей стр. 22

Аграрный бизнес дагестанцев стр. 24

БИЗНЕС И РЕЛИГИЯ

Бизнес по-исламски стр. 28

Выездное совещание в Сулейман-Стальском районе

Министерство торговли, инвестиций и предпринимательства РД совместно с администрацией С.-Стальского района организовало выездное семинар-совещание для предпринимателей С.-Стальского района по актуальным вопросам развития предпринимательства.

В семинар-совещании приняли участие заместитель министра торговли, инвестиций и предпринимательства РД Ризван Курбаналиев, начальник экспертно-аналитического отдела Омар Мугутдинов, руководитель аппарата уполномоченных по защите прав предпринимателей по РД Зураб Маммадаев, президент объединения работодателей «Дагестанский союз промышленников и предпринимателей» Анварбек Кадиев, представители Минсельхозпрода РД, ОАО «Торговый дом» и иных ведомств.

На совещании Ризван Курбаналиев рассказал о состоянии малого и среднего предпринимательства в С.-Стальском и близлежащих районах, отметил проблемы и перспективы развития предпринимательства, изложил вопросы, относительно мер государственной поддержи субъектов малого и среднего предпринимательства, а также дал исчерпывающие ответы на вопросы предпринимателей.

В рамках данного мероприятия был организован выезд на завод минеральной воды «Мевер». Участники семинара посетили яблочные и сливовые сады, а также иные социально-значимые объекты района.

Развитие сельхозотрасли республики обсуждали в Москве

В Тимирязевской сельскохозяйственной академии прошла встреча вице-премьера Шарипа Ширипова со студентами и руководством академии. В частности, говорили о перспективах развития подготовки кадров в АПК. В Дагестане, только по официальным данным, животноводством занимаются почти 250 тысяч человек. Но профессиональных кадров в аграрной сфере почти нет. Для решения этой проблемы министр сельского хозяйства пригласил для работы в республику всех желающих выпускников академии. Шарип Шарипов заверил, в свою очередь, что для выпускников, готовых работать в республике, будут созданы все условия.



ЭМБАРГО НА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЮ ОДОБРЕНО ФЕРМЕРАМИ

Фермеры Хасавюртовского региона организовали круглый стол для обсуждения вопросов, связанных с эмбарго на сельхозпродукцию, ввозимую в страну. На круглый стол были приглашены фермеры-сельхозтоваропроизводители: главы ЛПХ, КФХ и индивидуальные предприниматели.



Темой для обсуждения стали вопросы повышения ответственности товаропроизводителей за качество выпускаемой продукции, роста её производительности, повышения плодородия и урожайности полей, увеличения объема конкурентноспособной продукции в большом количестве и качестве, предъявляемым требованиям современного рынка реализации.

Фермеры на свой «круглый стол» пригласили президента Ассоциации фермерско-крестьянских хозяйств (АФКОД) Дагестана, известного организатора сельскохозяйственных кооперативов, почётного фермера России Магомеда Абдурахманова.

Открыл заседания «круглого стола» руководитель межрайонного Центра развития предпринимательства, почетный фермер России Абдулатип Магомеддибиров. В связи с запретом ввоза в страну иностранной сельхозпродукции, в частности, овощей и фруктов, он призвал фермеров объединиться в свой профессиональный союз (в профсоюз предпринимателей) в целях сплочения и укрепления рядов товаропроизводителей.

Актуальной была речь известного фермера из села Сивух, главы садоводческого кооператива «Рассвет» Кара Караева. О проблемах фермеров села сетовал и фермер, его сородич, Газихма Ахкубеков, занимающийся кормопроизводством и тепличным хозяйством по выращиванию зеленых культур.

В обсуждении правовых аспектов современного рынка реализации продукции приняла участие и выступила с пояснениями исполнительный директор АФКОД Раисат Алиева.

Об успешности своего бизнеса говорил фермер из села Дзержинского Ахмедхан Парзулаев. В его крестьянском хозяйстве более двухсот овец и коз, 50 голов крупного рогатого скота.

А глава КФХ «Нектар» Асхаб Магомедов (у его пчеловодческом хозяйстве около 400 пчелосемей) сетовал, что в этом сезоне он произвёл пять тонн высококачественного, натурального мёда. «Но, – говорит фермер, – есть проблема с реализацией произведенной продукции. Может быть, с принятием постановления на запрет ввоза в страну иностранной сельхозпродукции, действительно, выпрямится экономическое положение дел у местных фермеров. Финансовые средства, заложенные на закупку иностранной сельхозпродукции, будут направлены адресно, в фермерские хозяйства. Надеемся, что оно так и будет».

Участники «круглого стола» едины были с мнением авторитетного фермера и заверили руководителя Союза сельхозпроизводителей Магомеда Абдурахманова, что фермеры республики способны производить сельхозпродукцию лучшего качества и в большом объеме, тем самым внести свою лепту в обеспечение продовольственной безопасности России.

Анвар МОЛЛАЕВ



СТРАТЕГИИ И ЗАДАЧИ СОЮЗА ПЧЕЛОВОДОВ



Выступая на первом республиканском совещании пчеловодов, председатель Союза пчёловодов Дагестана, Почётный фермер России Абдулатип Магомеддибиров сказал:

- Хочу начать свое выступление со слов Главы Республики Рамазана Абдулатипова ***«Мой лозунг: Экономические реформы путем создания благоприятных условий тем, кто честно трудится и торгует товарами и продукцией, прежде всего, созданными своими руками, своим потом и талантом».***

Ученые многих стран, считают, что пчёлы древнейшие обитатели нашей планеты. По данным геологических раскопок, пчёлы – один из первых видов высокоразвитых общественных насекомых.

Установить, когда состоялось первое знакомство и началась тесная дружба человека с медоносной пчелой очень трудно.

Гибель пчелы повлечет за собой экологическую катастрофу. Отдает ли в этом отчет общество?

Особенно большое развитие получило пчеловодство в советское время. Советский Союз, имея сто тысяч пасек в колхозах и совхозах, 10 млн пчелинных семей, занимал первое место в мире как по количеству, так и по сбору мёда.

Главными производителями мёда и по сей день являются: Китай, Аргентина, Мексика, США, Россия.

Россия по официальной статистике выходит в первую пятёрку по численности и в десятку основных стран производителей мёда. На её долю приходится – 3,5-4 % мирового производства мёда.

В настоящее время в Республике Дагестан пчёловодством занимаются почти все 45 районов. В общественном секторе насчитывается около 30 тысяч пчелинных семей СПК, а в личном подсобном хозяйстве (ЛПХ) и КФХ более 54 тысяч. Ежегодно производства мёда в республике составляет 150-200 тонн и воска 10-12 тонн.

Пчёлы – настоящие труженики полей и садов. По научно обоснованным нормам для опыления 1 гектара сада необходимы 2 пчелиные семьи, а в республике, в которой только под садами занято более 70 тысяч гектаров, приходится менее 0,5 пчелиной семьи. Урожайность садов после пчелоопыления составляет 24-26 центнера плодов с 1 гектара. Неслучайно говорится, что «нет сада без пасеки, а плодов без пчёл». Только по этой причине можно сказать, что хозяйства республики недополучают вполне реальные десятки тысяч тонн плодов, овощей и других сельскохозяйственных культур. Говоря о перспективах дальнейшего развития пчёловодства, достаточно отметить, что продукты пчеловодства имеют большое значение как пищевые продукты, так и медикаментозные. Лечебно-профилактические свойства обеспечивают продуктам пчёловодства почётное место в медицине. Они успешно применяются при лечении ряда болезней. Пчёловодство является «поэзией сельского хозяйства», а работа на пасеке – «поэзией самого пчеловодства» - так утверждают истинные, настоящие пчёловоды.

В 2011 году создано общественное объединение пчёловодов - Союз пчеловодов Дагестана на общественных началах. По поручению Министерства сельского хозяйства и продовольствия республики подготовили концепцию целевой программы «Развитие пчеловодства в Республике Дагестан на 2014-2016 годы».

Разрабатывает программы, планы на ближайшую перспективу, встречаемся с членами Союза пчеловодов с выездом на места, в районы, организуем встречи «за круглым столом»,

В настоящее время в Республике Дагестан пчёловодством занимаются почти все 45 районов.

Ежегодно производства мёда в республике составляет 150-200 тонн и воска 10-12 тонн.

где обсуждаются проблемы развития пчеловодства в республике, в районах и т.д. Нами проведены «круглые столы» в Хасавюрте, в Южджаге, в Белиджи. На встречи приглашаем представителей Минсельхоза, Комитета малого, среднего бизнеса и предпринимательства, после реорганизации этот орган вошёл в состав Министерства торговли, инвестиционной политики и предпринимательства. Такие мероприятия сближают нас с пчеловодами, вызывает взаимное доверие.

Сегодня приняты на учёт около 200 пчеловодов с разным количеством пчелосемей. И в настоящее время эта работа продолжается, идет паспортизация пчеловодов, пчелохозяйств.

У пчеловодов республики немало проблем. Так, к примеру, в 2012-2013 годы государством не оказано ни одному пчеловоду финансовой помощи, хотя в этом они очень нуждаются.

Мы в последние годы приняли активные участия в конференциях, съездах, форумах фермеров, владельцев личных подсобных хозяйств, пчеловодов республиканского и российского уровня.

На IV Международном съезде пчеловодов вместе со мной приняли участия еще три наших представителя: Абакарова Муслимат, Магомедов Абдусамад.

Приняли также активное участие во всех ярмарках-выставках, организованных Минсельхозом республики и ДАГЭКСПО. Оказали благотворительную помощь детским домам республики, спецшколам-интернатам, обществам инвалидов и другим организациям в социальной сфере.

В их числе: Махачкалинский Дом ребенка, которому 2 раза оказана помощь - по 50 кг мёда, Кизлярский Дом ветеранов – 40 кг, Кизлярская школа-интернат – 30 кг, Каспийский Детский дом – 40кг, Избербашский детский дом инвалидов – 50 кг, Избербашский детский дом – 2 раза по 30 кг, Кизилюртовский дом малоимущих семей, сирот и инвалидов – 100 кг, Хасавюртовская районная спецшкола- интернат для инвалидов в с. Аксай – 2 раза по 40 кг, Хасавюртовский ГКЦ социальной помощи семье и детям – 50 кг, Хасавюртовский Дом ветеранов – 2 раза по 50 кг, Хасавюртовское городское общество инвалидов – 2 раза, Каспийский Детский дом – 50 кг. Говорят в народе, что благотворительность не имеет границ, мы не забыли оказать гуманитарную помощь и соседней Чеченской Республике – Грозненскому интернату инвалидов отдали – 100 кг меда.

Оказана также помощь и в преддверии 9 мая - Дня Победы советского народа в Великой Отечественной войне и ветеранам войны, труженикам тыла и ветеранам труда селений Эндирей, Муцалаул, ветеранам спорта города Кизилюрта.

Мы успешно работаем и в плане повышения квалификации, профессиональной подготовки пчеловодов. Союзом пчеловодов отправлены наши пчеловоды на курсы повышения квалификации на базе Академии пчеловодства в городе Рыбное Рязанской области. В числе прошедших курсы повышения квалификации с получением сертификатов по направлениям: «Племенное дело в пчеловодстве», «Инструментальное осеменение пчелинных маток» Курбан Магомедов, Саитдбег Исаков, Мавлетхан Магомедов, Имам Гапуров и др. Налажены деловые отношения с данным образовательным учреждением и для дальнейшего продолжения обучения на курсах повышения квалификации и развития взаимного сотрудничества.

Проводится системная работа по изучению передового опыта пчеловодов. Лучшими пчеловодами республики зарекомендовали себя Абдусамад Магомедов из селения Манасаул Буйнакского района, Асхаб Магомедов из Хасавюртовского района, Ухуммасултан Магомедов из Мехельта Гумбетовского района, Имангусейн Катибов из Рутульского района, Тагир Ахмедов из Гергебильского района, Рамидин Жегеров из Ахтинского района, Магомед Габибулаев из Агульского района, Гасан Гаджиев из Хунзахского района, Рафаэль Гаджимурадов из С-Стальского района, Тагир Магомедов из Казбеколвского района, Сакит Шихгасанов из Дербентского района, Тагир Тагиров из Хивского района, Магомед Шамилов из Кизлярского района и многие другие.

В развитии дагестанского пчеловодства активно участвуют, внося свою огромную лепту и весомый вклад и наши славные женщины-труженицы. К ним относятся Сидрат Зайнутдинова из Аргвани, Марьям Магомедова – активно совмещает учительскую деятельность с занятием пчеловодства из Ново-Хушета. Она всё своё летнее каникулярное время проводит на природе, на пасеке с пчелами. Женщины-пчеловоды



своим добросовестным трудом заслуживают всяких похвал, почёт, уважение.

О работе передовых пчеловодов, об их опыте ведения пчелохозяйства регулярно рассказывают и пишут муниципальные и республиканские телевидения, газеты, журналы.

В их числе республиканская общественно-политическая газета «Дагестанская правда», журнал и газета «Бизнес Дагестана», ведомственная газета Министерства сельского хозяйства и продовольствия РД «Сельская жизнь Дагестана» и другие печатные издания. Активно освещает работу Союза пчеловодов в СМИ журналисты. Они глубже вникают в жизнь пчеловодов, в их дела и проблемы. Через СМИ узнают о наших делах население всей республики. После таких публикаций очень часто звонят к нам, в Союз пчеловодов и в редакции изданий, спрашивают адреса и номера телефонов пчеловодов. В наше время, как вы сами сталкиваетесь, не так-то просто купить экологи-



чески чистый, натуральный медопродукт, так как на рынках, как всем нам известно, нерадивые пчеловоды и перекупщики продают мёд с добавлением всякого рода ароматизаторов и прочих ингредиентов.

Говоря о проблемах, - подчеркнул А. Магомеддибиров, - следует отметить, что очень мало научных исследований, работ, монографий, учебных пособий, касающихся жизнедеятельности и плодовитости трутней.

В последние годы очень часто болеют насекомые. На пчёл, возможно, влияет нынешнее состояние окружающей среды, экология, изменчивая погода, климат. Ветеринарные службы республики недостаточно работают, не принимают меры, не проводят профилактических мероприятий. И пчеловоды должны своевременно извещать и передать всю информацию по болезням пчёл в ветслужбы.

Пчеловоды республики в своей деятельности сталкиваются с немалыми проблемами и по сбыту произведенной ими продукции.

Им тяжёло приходится и с сохранием и приумножением семейства своих пчёл. Министерству сельского хозяйства и продовольствия следует уделить должное внимание активному развитию пчеловодства в республике путем грантов, субсидирования деятельности пчеловодов, возмещением их произведенных затрат.

Сам глава республики в начале своего вступления в должность Президента Республики, если помните, говорил, что в его родном ауле брат и он сам имеют совместное пчелохозяйство. И он озабочен нынешним состоянием развития пчеловодства в республике.

Пчеловодам Дагестана нужна финансовая поддержка не на словах, а на деле для практического осуществления своих планов, по развитию пчеловодства. Ведь пчеловоды выполняют работу, защищая национальные интересы страны, республики. Они заслужили к себе достойного внимания. Деятельность пчёловодов должна быть поддержана Правительством, Минсельхозом, АФКОДом, Россельхозбанком, Министерством торговли, инвестиционной политике и предпринимательства и другими заинтересованными структурами.

Я надеюсь, что наш форум даст толчок нашему движению, поможет сдвинуться с мертвой точки.

Завершая свое выступление, А. Магомеддибиров заверил республиканское руководство, что пчеловоды республики сделают всё возможное, зависящее от них, внося свой посильный вклад в обеспечении продовольственной безопасности республики в целом и России.

Совещание вёл и выступил с программной речью первый заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия РД Магомед Багарчиев. В нём приняли участие и выступили заместитель председателя Союза пчеловодов, преподаватель ДГУ, общественный деятель, пчеловод Муслимат Абакарова, передовые пчеловоды Марьям Магомедова, Абдусамад Магомедов и др.

По завершению совещания пчеловодами была принята резолюция о стратегии и задачах тружеников «сладкого урожая».

Анвар МОЛЛАЕВ

Центр бизнес-образования

Организация курсов, тренингов, семинаров по обучению предпринимателей в сфере бизнеса



- **Эффективное управление**
- **Успешные продажи**
- **Деловые переговоры**
- **Деловой этикет**
- **Учет и налогообложение**

и многое другое

по завершению обучения выдается сертификат, подтверждающий прохождение данного курса

г. Махачкала, ул. Гагарина, 120, 4 этаж
тел.: 55-07-75,
e-mail.: cbo@drcrp.ru

IV Саммит глав Прикаспийских государств

Экспозиция Республики Дагестан, получившая положительную оценку официальных лиц, призвана содействовать формированию благоприятного инвестиционного имиджа Дагестана как динамично развивающегося региона, культурного, промышленного и туристического центра на Северном Кавказе

Министерство промышленности, торговли и инвестиций республики организовало выставочную экспозицию на IV Саммите глав Прикаспийских государств в Астрахани. Экспозиция расположена на территории Астраханского Кремля. Важнейшее отличие экспозиции Республики Дагестан в комплексном представлении всех отраслей экономики – промышленности, туризма, строительства, агропромышленного и топливно-энергетического комплекса. Инвестиционный паспорт республики позволил гостям ознакомиться как с проектами, которые находятся в активной стадии реализации, так и с инвестиционными площадками. Сегодня в инвестиционном портфеле республики 48 проектов на сумму 196 млрд рублей и 96 бизнес-идей на общую сумму инвестиций 185 млрд рублей. Экспозиция республики – представила Дагестана как динамично развивающийся регион Российской Федерации, она будет способствовать привлечению инвесторов в республику.

Высоко оценил содержание дагестанской экспозиции советник Президента Российской Федерации Антон Кобяков, который ознакомился с интерактивным инвестиционным паспортом республики, отметив и активные шаги республики в направлении импортозамещения - в частности, сельскохозяйственной продукции. «Сегодня я ознакомился с большим потенциалом Дагестана, о котором в стране знают немногие. Благодаря программе импортозамещения, мы узнаем вкус настоящей дагестанской мясомолочной продукции, овощей, фруктов», - подчеркнул А.Кобяков.

Председатель Правительства Республики Калмыкия Игорь Зотов, посетивший экспозицию, отметил, что в Дагестане предпринимаются деятельные меры по привлечению инвесторов. «Мы знаем, что Глава республики Рамазан Абдулатипов осуществляет активную политику с точки зрения привлечения инвестиций, подчеркивая, что Дагестан открыт для представителей бизнеса. Вы создали некую модель реализации определенных проектов, используете кластерный подход, и это - безусловно, хороший пример. Дагестан является лидером в инвестиционном направлении среди регионов СКФО. Мы смотрим на опыт соседей, берем что-то себе на вооружение, чем-то готовы поделиться. Запланированные шаги в соответствии с инвестиционным паспортом – все это правильно. В этом направлении будет успех, рост инвестиций будет ощутимым», – выразил уверенность премьер-министр. Оценивая перспективы межрегионального сотрудничества Дагестана и Калмыкии, глава Правительства соседнего региона выделил приоритетные для обеих сторон отрасли – транспортную инфраструктуру и агропромышленный комплекс. «В первую очередь, необходимо взаимодействие в транспортной сфере, так как федеральная трасса Астрахань-Кизляр проходит через Калмыкию. Совместная работа может наращиваться и в животноводстве, поскольку мы открываем большой мясокомбинат; возможно взаимодействие в плане поставки стройматериалов. Мы готовы обсуждать и другие проекты», – резюмировал Игорь Зотов.

Губернатор Астраханской области Александр Жилкин, делясь впечатлениями о дагестанской экспозиции, отметил, - «У вас интересный набор проектов, практически готовых к реализации. Не могу не отметить, что Дагестан в этом году показал очень высокие темпы экономического роста. Вы обошли всех, в том числе и нас. Это радует, так, как мы соседи, у нас общее пространство, позволяющее реализовать множество проектов по Каспию: по транспортному коридору, сельскому хозяйству, рекреации и т.д. Я думаю, многое из того, что здесь представлено, будет нами реализовываться совместно».

Министр промышленности, торговли и инвестиций Дагестана Юсуп Умавов, в ряду прочего, пре-





зентовал специально разработанное к празднованию 2000-летия г. Дербента приложение для смартфонов – своего рода виртуальный «гид» по достопримечательностям древнего города. Как сообщил министр промышленности, торговли и инвестиций РД Юсуп Умавов, гости дагестанской экспозиции получат наглядное представление о приоритетных проектах, разработанных в рамках Стратегии социально-экономического развития республики. «Такой интерактивный «гид» будет постоянно пополняться новыми «точками». Соответствующую программу уже сейчас можно бесплатно скачать в AppStore. Также на нашем стенде выложены красочные каталоги и информационные издания о республике». Ю. Умавов, выразил уверенность, что Дагестан предстанет на экспозиции динамично развивающимся регионом, который, вместе с тем, бережно сохраняет свои культурные традиции.

В рамках самого саммита были обсуждены актуальные вопросы совместного управления ресурсами Каспия, формирования согласованного правового режима водоема. Также подведены итоги выполнения решений предыдущих встреч в формате «прикаспийской пятерки» и намечены приоритетные векторы взаимодействия на предстоящую перспективу.

По итогам саммита подписано политическое заявление лидеров пяти стран, которое станет основой будущей Конвенции о правовом статусе Каспия – всеобъемлющего документа, закрепляющего порядок сотрудничества Прикаспийских государств по всем основным направлениям (в сфере обеспечения безопасности, в экономике, энергетике, природоохранной и других сферах).

Одним из принципиальных положений Заявления является недопущение присутствия на Каспии вооруженных сил внерегиональных держав.

Заключен ряд пятисторонних межправительственных соглашений – о сохранении и рациональном использовании биологических ресурсов Каспийского моря, о сотрудничестве в сфере предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, а также в области гидрометеорологии Каспия.



Напомним, что диалог между субъектами «каспийской пятерки» ведется на регулярной основе, в таком формате главы государств Прикаспийского региона встречались в 2002 году в Ашхабаде, в 2007 – в Тегеране, а еще через три года – в Баку.

В рамках саммита в Астрахани, помимо бизнес-форума, впервые состоится и слет молодежи Прикаспийских стран.

Зухра ХАЛИДОВА

Создание и развитие социальных предприятий (ЦПСП)

Под таким названием в Дагестанском республиканском центре развития предпринимательства (ДРЦРП) прошла конференция с участием представителей различных министерств, ведомств, организаций.
Конференция прошла под руководством Вагаба Вагабова, генерального директора Дагестанского республиканского центра развития предпринимательства (ДРЦРП).



Центр поддержки социального предпринимательства (ЦПСП) является структурным подразделением Дагестанского республиканского центра развития предпринимательства (ДРЦРП). Деятельность ЦПСП направлена на создание действенной системы мер по решению социальных проблем, созданию и повышению эффективности организаций, работающих в социальной сфере. Деятельность Центра поддерживается Министерством торговли, промышленности и инвестиций РД, которая в рамках Государственной программы развития малого и среднего предпринимательства Республики Дагестан выделяет финансовые средства.

В своем выступлении Вагаб Вагабов рассказал о мерах государственной поддержки социальных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, об актуальности сегодня развития социального предпринимательства.

«Центр развития социального предпринимательства позволит усовершенствовать имеющиеся виды поддержки социального предпринимательства и создать на территории республики систему мер, направленную на решение социальных проблем, поддержит рост качества социальных услуг на республиканском уровне, повысит эффективность организаций, работающих в социальной сфере. В настоящее время в различных областях России уже существуют успешные практики подобных Центров. В России их шесть, наш Центр седьмой. Деятельность Центра направлена на - содействие в продвижении и реализации социально-направленных проектов, поддержки социального предпринимательства и деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций; улучшение административной, информационной и правовой среды для реализации социально направленных проектов; оказание методической, консультационной и информационной поддержки социальным предпринимателям и организациям; проведение семинаров, практических и лекционных занятий по социальной тематике; взаимодействие с органами исполнительной власти», - отметил Вагаб Вагабов.

О необходимости популяризации концепции социального пред-

принимательства сказал Махач Магомедов, начальник управления по развитию малого и среднего предпринимательства Министерства торговли, промышленности, инвестиций и предпринимательства РД. Он рассказал об опыте и направлениях развития социального предпринимательства в России и за рубежом, подробно остановился на задачах и услугах ЦПСП. В частности Махач Магомедов подчеркнул, что, несмотря на то, что программа развития социального предпринимательства является одной из приоритетных, в России она задействована только на 1%. Наше министерство активно подключилось к реализации этой программы. Говоря о важности деятельности ЦПСП, Махач Магомедов разъяснил, - «Социальное предпринимательство – это, прежде всего такая предпринимательская деятельность, которая направлена на решение актуальных социальных проблем, и находится на пересечении бизнеса и благотворительности. В то же время – это коммерческая деятельность, прибыль от которой реинвестируется, а не распределяется между акционерами предприятия. Она направляется на такие острые вопросы, как социальная незащищенность, безработица, защита окружающей среды. Учитывая тот факт, что – это совершенно новый подход решения подобных задач, деятельность социального предпринимательства надо широко освещать и тиражировать».

Об основных направлениях государственной поддержки социального предпринимательства в социальной сфере рассказала участникам конференции руководитель ЦПСП Гульжан Шамхалова, - «Среди основных мер поддержки - обеспечение занятости инвалидов, матерей, имеющих детей в возрасте до 3-х лет, находящихся в трудной жизненной ситуации, а



также лиц, освобожденных из мест принудительного заключения; содействие профессиональной ориентации и трудоустройству; социальное обслуживание граждан: услуги здравоохранения, физической культуры и массового спорта, проведение занятий в детских в детских и молодежных кружках, секциях, студиях; предоставление образовательных услуг группам граждан, имеющим ограниченный доступ к образовательным услугам; содействие вовлечению в социально-активную деятельность социально незащищенных групп граждан и т.д. Одним из критериев социального предпринимательства является инновационность, то есть новаторство в решении социальной проблемы, новая комбинация ресурсов, новая услуга для региона», - отметила Шамхалова.

Председатель Дагестанской республиканской организации Всероссийского общества слепых Хавлатип Назиргаджиев говоря о проблемах социальных предприятий подчеркнул, что, - «Мы сегодня потеряли все государственные льготы. Наша задача освободить социальные предприятия от налогов. Несмотря на трудности, наши предприятия все же участвуют в некоторых конкурсах. В государственной системе много условностей, создающих сложности на пути трудоустройства социально-ориентированных граждан. В 2014г. нами создано 10 рабочих мест. На сегодняшний день на социальных предприятиях работает 60 человек».

Также на конференции были рассмотрены вопросы, касающиеся поддержки социального предпринимательства в сфере образования, здравоохранения и др. То, что, в конференции принимали участие люди неравнодушные, было видно по их активному обмену мнениями относительно проблем создания и функционирования социальных предприятий в Дагестане. Работа конференции плавно перетекла в форму круглого стола. Состоялся конструктивный диалог, завершившийся на оптимистичной ноте.

Минторгинвест РД набирает обороты: что сделано и что еще предстоит

С приходом к руководству нового министра в республике произошел заметный скачок в развитии малого и среднего предпринимательства. Наметилась тенденция роста инвестиционной привлекательности Республики Дагестан. Запущен механизм реализации приоритетных проектов, который уверенно набирает обороты. Чтобы узнать, какая работа проводится в этом направлении, мы встретились с министром торговли, инвестиций и предпринимательства РД Юсупом Умавовым



- Юсуп Джанбекович, Вы возглавляете Министерство торговли, инвестиций и предпринимательства РД с февраля 2013г. Что удалось выполнить за этот период вверенному Вам ведомству?

- Прежде всего, деятельность Министерства обеспечила планомерный рост инвестиционной стабильности региона. Так, в 2013 году инвестиции в основной капитал составили более 178 млрд. рублей; за январь-июнь 2014 года инвестиции составили более 44 млрд. рублей.

Для обеспечения роста инвестиционной привлекательности в республике внедрен Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе, разработанного Агентством стратегических инициатив по продвижению новых проектов (Стандарт АСИ). По результатам экспертизы Министерства регионального развития РФ, все 15 пунктов АСИ в Республике Дагестан являются выполненными.

В рамках реализации инвестиционных проектов в I полугодии 2014 года реализовано 3 инвестпроекта, создано 820 рабочих мест, освоено более 1,5 млрд. рублей. В текущем году планируется завершить еще 8 инвестиционных объектов на общую сумму инвестиций более 6,0 млрд. рублей.

На сегодняшний день инвестиционный портфель республики насчитывает 48 проектов на общую сумму инвестиций 196,0 млрд. рублей и 96 бизнес-идей на общую сумму инвестиций 185,5 млрд. рублей, реализация которых предполагается в приоритетных направлениях экономики.

Для эффективного использования государственного имущества, ограждения инициаторов проектов от множества рисков, связанных с эксплуатацией и содержанием инфраструктурных объектов, расположенных на территориях инвестиционных площадок Минторгинвестом создана «Управляющая компания инвестиционными площадками РД». В настоящее время данная компания приступила к управлению объектами инфраструктуры площадки «Тюбе» в Кумторкалинском районе.

Министерством сформировано 10 инвестиционных площадок, инфраструктура которых создается за счет федерального и республиканского бюджета.

На текущий период разработаны паспорта 13 районов и 3-х городов республики.

МО совместно с Минторгинвестом РД готовятся положения о муниципальной поддержке инвестпроектов. Минторгинвестом РД в 2014 году сформирован реестр из 16 инвестиционных проектов, которых необходимо обеспечить инженерной инфраструктурой. На четырех объектах (Экопродукт, Дагагрокомплекс, ЖБИ Стройдеталь, Орлиное гнездо) уже ведутся соответствующие инфраструктурные работы.

Минторгинвестом РД в рамках реализации программы взаимодействия Правительства РД с кредитными организациями подписаны кредитные договоры на общую сумму около 8,8 млрд. рублей, в том числе с начала 2013 г. по текущую дату на сумму 4,8 млрд.

- Распоряжением Правительства РД принята разработанная Минторгинвестом РД «Концеп-

ция развития торговли в Республике Дагестан на период до 2016 года». Каков оптимальный набор мер и инструментов будет реализован, в наибольшей степени способствующий решению проблем сектора торговли в сложившихся экономических условиях, в том числе мер, направленных на оказание содействия республиканским товаропроизводителям в реализации их продукции?

- Безусловно, на сегодняшний день большая работа проводится Министерством для организации эффективного продвижения продукции местных сельскохозяйственных товаропроизводителей на внутренний рынок Дагестана и субъектов Российской Федерации. С этой целью Минторгинвест РД инициировал принятие постановления Правительства Республики Дагестан «О создании открытого акционерного общества «Торговый дом «Дагестан».

Важным фактором, оказывающим влияние на развитие региона, является внешнеэкономические и международные связи. Заключены и действуют соглашения о сотрудничестве с 53 субъектами Российской Федерации и 6 иностранными государствами.

При поддержке Министерства экономического развития РФ оформляются паспорта проектов экспортной деятельности предприятий республики по поиску внешних рынков сбыта. Сегодня паспорта проектов 9-ти дагестанских предприятий реализуются в ряде иностранных государств, при поддержке Торговых представительств России.

Внешнеторговый оборот Республики Дагестан за 2013 год составил 745,7 млн. долларов, экспорт - 40,3 млн. долларов (5,4% от стоимости товарооборота), импорт-705,4 млн. долларов (94,6%). Наибольшим по величине товарооборот наблюдается с Азербайджаном, Ираном, Китаем и Германией.

Доля республиканского товара в экспорте составляет 5% - это мало. Надо стремиться довести эту цифру до 30%. Товарную номенклатуру экспорта в целом составляют продовольственные товары, сельхозсырье, минеральные продукты и машиностроительная продукция. Ввозятся в республику продовольственные товары, машины и оборудование, изделия из черных металлов, минеральные продукты и продукция химической промышленности. Активными участниками внешнеэкономической деятельности республики являются «Завод Дагдизель», «Завод им. Гаджиева», «Авиаагрегат», Научно-исследовательский институт «Волна», «Дагэлектроавтомат», «Дагестан Стекло-Тара», предприятие «Рычал-Су», «Чиркатинский консервный завод» и другие».

Состоялись переговоры с бразильской компанией EKT Ekologicwood Technologie S.A, предполагающей участие в реализации инвестиционного проекта. Крупная металлургическая компания «MobarakehSteelCompany», представляющая Исламскую Республику Иран, обсудила возможность организации сталелитейного производства в Дагестане и разработки медного месторождения на территории республики.

В результате визита в нашу республику делегации из Японии во главе с Фумихико Тамура, представляющую Общероссийскую общественную организацию «Опора России» в префектуре Фукуока были проведены переговоры об установлении отношений между японским бизнесом и Республикой Дагестан.

Одним из основных направлений деятельности «Опоры России» в Японии является: сотрудничество в области сельского хозяйства, медицины, автомобилестроения, нефтегазовой отрасли, в частности, проектов с участием специалистов клиники университета Кюсю, предполагающий реализацию совместного проекта «Опора Здоровье» (создание диагностических центров медицинского обследования) регионах России. В рамках встречи был подписан договор о создании совместного предприятия ООО «Дагестанэнерго» с компанией «Japan Low-Carbon Development Co. LTD.».

Республика Дагестан успешно осуществляет товарообменные операции со многими регионами России. Торгово-экономические связи Республики Дагестан наиболее активно развивались с Приволжским, Центральным, Северо-Кавказским, Уральским и Сибирским федеральными округами.

1сентября 2014 года “Торговый дом “Дагестан”, в рамках реализации меморандума об углублении интеграционных связей между республикой и краем открыл представительство в Пятигорске (Ставропольский край).

Товарооборот Республики Дагестан с субъектами Российской Федерации за 2013 год составил 35 миллиардов 044 миллиона рублей, в том числе вывоз – 10 миллиардов 240 миллионов рублей, ввоз – 24 миллиарда 804 миллиона рублей.

- Какая работа проводится Министерством по взаимодействию с федеральными финансовыми институтами?

- В ноябре 2013 года проведен расширенный семинар-совещание с экспортерами с привлечением представителей Минэкономразвития РФ, Внешэкономбанка, группы компаний Внешэкономбанка («Российское Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР), «МСП Лизинг», «Связь-банк»), и заинтересованных организаций республики. Представители федеральных структур ознакомили дагестанские предприятия с мерами государственной поддержки экспорта в России.

Сегодня Министерством рассматриваются вопросы создания на территории Республики Дагестан

филиала дочерней компании ГК «Внешэкономбанк» ОАО «ВЭБ-Лизинг».

- Важнейшее место в структуре деятельности Минторгин-

вестa РД отводится мероприятиям по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства региона. Какая работа проводится в этом секторе? Как обстоят дела с грантами?

- Одной из приоритетных задач Министетсва является - предоставить предпринимателю возможность получить предусмотренную государством поддержку в полном объеме, в том числе от Уполномоченного по защите прав предпринимателя РД. Республика Дагестан активно принимает участие в конкурсах, проводимых Министерством экономического развития Российской Федерации на условиях софинансирования по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства, и ежегодно признается победителем, привлекая средства федерального бюджета.



В 2014 году, по итогам конкурсов, проводимых Министерством экономического развития РФ, Республика Дагестан признана победителем на сумму 262,4 млн. рублей.

Повышенный интерес молодые и начинающие предприниматели проявляют к грантовой поддержке. Она оказывает существенную помощь в становлении предпринимательства, реализации и воплощении идей начинающих предпринимателей в жизнь, что в свою очередь ведет к росту регистрации граждан в качестве субъектов малого и среднего предпринимательства и увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. На оказание данной формы поддержки из республиканского бюджета в 2014 г. выделено 25 млн. рублей.

Еще одна форма поддержки предпринимателей - предоставление субсидий на компенсацию первого взноса при заключении договора лизинга оборудования. В 2014г. субъектам малого и среднего предпринимательства, работающим в сфере производства и оказания услуг, предоставлены субсидии по данному направлению на сумму 12,6 млн. рублей. К концу года планируется создать свою программу микрофинансирования фондов.

В этом году на профессиональное обучение направлены 64 безработных граждан желающих организовать предпринимательскую деятельность.

Одним из приоритетных направлений деятельности Минторгинвеста РД является создание в городах республики бизнес-инкубаторов, предоставляющих начинающим предпринимателям офисные и производственные помещения на льготных условиях и оказывающих комплекс услуг, необходимых для успешного старта бизнеса. Стоит за этим проектом Дагестанский Республиканский Центр развития предпринимательства (ДРЦРП). На сегодняшний день на территории РД создано 3 Бизнес-инкубатора: Республиканский офисный бизнес-инкубатор в Махачкале; Республиканский производственно-инновационный бизнес инкубатор «Турали»; Бизнес-инкубатор «Сулак» в Кизилюрте.

- Юсуп Джанбекович, какие меры предпринимает Минторгинвест РД в связи с введенным запретом на ввоз сельхопродукции и продовольствия из США, стран ЕС, Канады, Австралии и Норвегии? Что Вы скажете относительно мониторинга цен?

- Что касается ответных действиях на введение экономических санкций со стороны нашей страны, и принятию специальных экономических мер, то, согласно Постановлению Правительства РФ от 7 августа

2014 г. № 778, утвержден перечень продукции запрещенный на ввоз в страну, который включает: мясо, рыбу, молоко, овощи, фрукты, колбасы, сыры и творог.

Следует отметить как позитивный фактор, что в связи с запретом импортирования определенной продовольственной и сельхозпродукции на российский рынок, у местных товаропроизводителей открывается возможность выхода в крупные торговые сети, в которых ранее они не были представлены.

Минпромторгом России определены 40 наименований основных продуктов потребительской корзины, среди которых: хлеб и хлебобулочные изделия; крупы; макаронные изделия; мясо и мясные продукты; овощи; фрукты; яйца; молоко и молочная продукция. В связи с этим, на Минтор-

гинвест РД возложена функция ежедневного мониторинга цен, и обеспечение контроля ценовой политики.

Наша задача – не допустить роста цен в республике. На данный момент картина цен достаточно стабильна.

Среди обозначенных проблем - и сбыт аграрной продукции местных товаропроизводителей, которая является экологически чистой и во многом превосходит вкусовые качества зарубежных производителей, но не имеет достаточно привлекательной упаковки.

Задача Министерства изменить ситуацию так, чтобы в магазинах и супермаркетах было больше дагестанских товаров.

Минторгинвестом РД, достаточно системно выстроена работа с розничными рынками Республики Дагестан. Недавно в Минторгинвесте РД прошло заседание рабочей группы при Комиссии по анализу деятельности розничных рынков и развития торговли, в котором приняли участие представители Управления по экономической безопасности МВД, Управления Россельхознадзора по РД, УФНС по РД, Главного управления МЧС России по РД, Комитета по ветеринарии РД, Дагестанского союза потребительских обществ.

В результате совместной работы с Дагпотребсоюзом, эта организация уже сегодня готова предоставить на своих розничных рынках до 1000 мест для осуществления деятельности по продаже сельскохозяйственной продукции гражданами, ведущими крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, занимающимися садоводством, огородничеством и животноводством.

В целях организации эффективного продвижения дагестанской продукции на территории республики и за ее пределами, открыта торгово-выставочная площадка в Москве.

В 2013 году экспорт продовольственной продукции из иностранных государств в республику составил 404 миллионов долларов.

Минторгом РД с целью популяризации местной продовольственной продукции проведена работа по изданию «Каталога продовольственной продукции Республики Дагестан».

Еще не менее важное направление – это создание в Республике Дагестан оптово-продовольственных и транспортно-логистических центров: таможенно-логистический терминал «Виадук», строительство международного транспортно-логистического центра «Каспий» в Карабудахкентском районе; строительство комплексного логистического центра» ООО «АГРИКО Северный Кавказ».

В рамках реализации проекта планируется строительство в Карабудахкентском районе комплекса по приемке, расфасовке, упаковке, хранению и переработке плодоовощной продукции, а в Кизляре - строительство комплекса по приему, забою, разделке, переработке крупного и мелкого рогатого скота.

Министерство торговли, инвестиций и предпринимательства РД, продолжает активно проводить работу по всем вышеперечисленным направлениям, выявляя все новые и новые пути социально-экономического развития региона, образуя, таким образом, некую живую среду формирования и реализации предпринимательской активности региона.

Зухра ХАЛИДОВА



Санкциями по санкциям. Дагестанский бизнес не заклинило







Дружная игра иностранных государств в санкции против России, наконец, столкнулась с сопротивлением. 6 августа президент России Владимир Путин подписал указ о запрете на год импорта некоторых видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из США, Норвегии, Канады, Австралии, стран Евросоюза. Россия ударила тем же хлыстом, ответив санкциями на санкции.

В список отверженных попали различные виды мяса, фрукты, овощи, молочная продукция. По всей видимости, метла российских санкций уже начала действовать. С прилавков магазинов, как мы можем наблюдать по сообщениям из Интернета, уже начинают исчезать перечисленные продукты. Особо пессимистичные граждане предполагают, что в такой ситуации возможен возврат к продовольственному дефициту времен СССР, другие – видят возможность для оптимизации сельскохозяйственного сектора России.

В первую очередь эффект от санкций почувствовали бизнесмены, специализирующиеся на выпуске и продаже запрещенной на ввоз сельскохозяйственной продукции. В Дагестане с его высокой концентраций торговли тоже ощутили действие эмбарго.

Как санкции отразились на бизнесе, есть ли прок для страны, мы узнали в офисах крупных республиканских супермаркетов. Мы выявили настроения дагестанских предпринимателей, пообщавшись с директорами, маркетологами, товароведами супермаркетов «Зеленое яблоко», «7 Континент», «Караван» и «Пятерочка».

Начальник отдела маркетинга супермаркета «Зеленое яблоко» Сейран Фараджева сообщила, что пока они не ощущает дефицита в запрещенной на ввоз импортной продукции: «Мы успели завести достаточное количество этого товара. Пока распродаем остатки». Руководство супермаркета не видит в запрете каких-либо угроз для своего бизнеса. По словам Фараджевой, они уже нашли российских поставщиков, еще не представленных в республике.

Запастись успели все супермаркеты, на распродажу оставшейся продукции уйдет месяц или два, то есть в скором времени эти продукты просто исчезнут с полок российских магазинов, но это предпринимателей не страшит. «Санкции не стали для нас поводом к поиску новых поставщиков. Мы постоянно находимся в их поиске. Конечно, наши производители не были готовы к тому, что придется наращивать темпы производства. Надеемся, им удастся это сделать. Мы со своей стороны всегда принимаем и рады дальше принимать продукцию республиканских производителей. Тем более, что она будет пользоваться спросом у покупателей из-за коротких сроков годности, хорошего состава», – говорит директор супермаркета «7 Континет» Абдухалим Алиев в разговоре о возможности полного или частичного замещения импортной продукции отечественной, в частности дагестанской.

Переходить на ударные темпы производителям, уже рассчитавшим примерный годовой план производства, чтобы прокормить страну, будет нелегко. С другой же стороны – это возможность для расширения, возможность выйти из тени европейских коллег, зарекомендовать себя среди покупателей и укрепиться на отече-

ственном рынке. Такого мнения придерживаются и наши собеседники. «У Дагестана есть хороший сельскохозяйственный потенциал, не используемый в достаточной мере. Есть возможность заниматься земледелием, скотоводством. Но не смотря на это, мы завозим фрукты и овощи из других регионов и стран. Сейчас, например, картошка в нашу республику поставляется в основном из Египта. Мы едим чистую, красивую, аккуратную египетскую картошку, забыв о кадарской или акушинской», – сетует начальник отдела продаж сети супермаркетов «Караван» Сакинат Рзаева.

В среде наших интервьюеров есть мнение, что возможна нехватка сырной продукции, которая на российские прилавки в основном попадала из стран Евросоюза. Любителям итальянских сыров придется переходить на российские аналоги и аналоги других стран. Конечно, в скором времени уйдет и популярный в стране поставщик молочной продукции финский концерн «Valio».

Мясная продукция, по словам наших собеседников, в основном российская, за исключением некоторых видов колбасных изделий, различных нарезок. Норвежскую рыбу может заменить исландская и датская. Руководство Россельхознадзора отмечает, что они смогут возместить те объемы сельди, которые Россия ввозила из Норвегии.

Немаловажным, особенно для покупателей, остается вопрос роста цен на отечественную продукцию, который уже наблюдается. В условиях санкций российские власти будут контролировать рост цен как у поставщиков, так и в магазинах. По словам начальника отдела закупки сбытовой сети «Пятерочка» Камиля Магомедова, в супермаркете уже были представители правительства, проводили проверку цен на товары. «Цены уже поднялись на некоторую отечественную сельскохозяйственную продукцию. Возможно, еще будут дорожать. Но, мы не повысили их самостоятельно. Дело в том, что к нам уже поступило множество писем от поставщиков, заводов-производителей о подорожании. Они испытывают дефицит в сырье на производство сельскохозяйственной продукции, который тоже в свою очередь импортировался из «запрещенных» стран. Им тоже надо переходить на другое сырье. Руководство республики требует информировать о необоснованном скачке цен от поставщиков. В случае нарушения они будут принимать меры», – рассказывает Камиль Магомедов.

Письма о подорожании от поставщиков поступили и в другие супермаркеты. Сакинат Рзаева говорит, что особенно чуткие покупатели уже заметили рост цен не только в магазинах, но и на рынках.

В этой ситуации остается верить, что конечному потребителю не придется переплачивать за товар из-за искусственно завышенных цен, и государство будет продолжать контролировать эту ситуацию. В свою очередь наши собеседники утверждают, что с их стороны лишних наценок не будет.

Ответные санкции России – не угроза, а возможность для развития сельского хозяйства и предпринимательства, возможность потреблять больше качественной отечественной продукции. В этом уверены многие в нашей стране.

Амина МАГОМЕДОВА

Ответные санкции России

– не угроза, а возможность для развития сельского хозяйства и предпринимательства, возможность потреблять больше качественной отечественной продукции. В этом уверены многие в нашей стране.



На службе у предпринимателей



Фонд содействия кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Дагестан, учрежденный Правительством Дагестана в целях создания благополучных условий для развития малого и среднего бизнеса на территории Дагестан, функционирует более двух лет.

Наш Фонд, – объясняет Руслан Арсланалиевич, – создан для обеспечения равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным и финансовым ресурсам коммерческих банков, лизинговых организаций, развития системы гарантий и поручительств по обязательствам субъектов малого предпринимательства, основанных на кредитных договорах, договорах займа и лизинга, развития инфраструктуры финансирования субъектов малого предпринмательства на возвратной основе в форме кредитов, займов, лизинга машин и оборудования.

Основными нашими задачами являются: развитие системы кредитования малого и среднего предпринимательства; финансовое обеспечение программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства путем аккумулирования бюджетных средств и доходов от собственной деятельности; предоставление обеспечения по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства, основанных на кредитных договорах, (договорах займа, лизинга, банковской гарантии и т.п.) в форме поручительства; увеличение объема обеспечения по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства, основанных на кредитных договорах (договорах займа, лизинга, банковской гарантии и т.п.) в форме поручительства; максимальное удовлетворение потребностей, как малого, так и среднего бизнеса в кредитных ресурсах и оказания поддержки малому и среднему предпринимательству; стимулирование банковского обслуживания малого и среднего бизнеса благодаря системе контроля за выполнением задач, стоящих перед каждым Банком – Участником Программы.

А также формирование благоприятной внешней среды для развития предпринимательства, в том числе, формирование условий, обеспечивающих устойчивый рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства, численности занятого населения, развития малых и средних предприятий и, конечно же, обеспечение исполнения обязательств по заключенным договорам поручительства.

Что было сделано Фондом за этот период работы?

– За весь период деятельности Фондом содействия кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Дагестан (далее - Гарантийный фонд) по кредитным обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства было предоставлено 149 поручительств.

Общая сумма выданных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства под поручительство Гарантийного фонда составила – 515,5 млн. рублей. Объем предоставленных поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства составил - 253 млн. рублей, что позволило сохранить 1492 рабочих места.

Сумма исполненных Гарантийным фондом обязательств по договорам поручительства в общей сумме составляет - 3 560 000 рублей. Средства взысканные в порядке регресса выплаченные по заключенным договорам поручительства - 327 755 рублей.

Сумма предоставления кредита на одного субъекта малого и среднего предпринимательства составляет от 1 млн. рублей. Срок предоставления кредита – от одного года. Стоимость вознаграждения (комиссия) за предоставление поручительства - 2% .

Максимальный размер поручительства на одного субъекта малого и среднего предпринимательства - 20 млн.рублей. Максимальный размер ответственно-

сти фонда (сумма поручительства) по заключаемому договору поручительства составляет 70% от суммы кредита.

За период своей деятельности Гарантийный фонд предоставил поручительства предпринимателям более 30 городов и районов Республики.

Какие преимущества работы с Гарантийным фондом имеют предприниматели?

– В отличие от простого кредитора предприниматели под поручительство Гарантийного фонда имеют очевидные преимущества. Это и возможность получения кредита при отсутствии собственного достаточного обеспечения по нему, и отсутствие необходимости сбора документов для Гарантийного фонда (документы в Гарантийный фонд представляются банком из числа полученных от малого предприятия; субъект малого, среднего предпринимательства подписывает только совместную с банком заявку на предоставление поручительства Гарантийного фонда (по типовой форме) и в случае принятия положительного решения — договор поручительства (по типовой форме).

Отсутствие необходимости предоставлять дополнительное обеспечение (в отличие от банковской гарантии, когда дополнительное обеспечение предоставляется заемщиком не только банку, выдающему кредит, но и банку-гаранту).

Быстрота принятия решения о предоставлении поручительства (решение принимается в срок до 3 рабочих дней после поступления заявки на предоставление поручительства; в отличие от банковской гарантии, не требуется решения кредитного комитета).

Критерии предоставления поручительства Гарантийным фондом являются простыми и понятными (размещены на сайте Гарантийного фонда) и в целом соответствуют критериям выдачи кредита самими банками.

В отличие от банковской гарантии, при предоставлении поручительства Гарантийный фонд не проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности субъекта малого предпринимательства.

Поручительство предоставляется Гарантийным фондом на платной основе, однако в отличие от банковской гарантии (стоимость которой составляет 3% годовых от суммы банковской гарантии), стоимость поручительства Гарантийного фонда —2% годовых от суммы поручительства.



Отсутствие при предоставлении поручительства сколько-нибудь значимых ограничений по сфере деятельности субъекта малого (среднего) предпринимательства, цели кредита. Гибкий подход к обеспечению Заемщика (по кредитным договорам принимается любое обеспечение в размере не менее 30% от суммы кредита, которое будет одобрено Банком.

Есть ли преимущества работы с фондом у банков – частников программы?

– Конечно, есть. Это хорошие возможности. Первое – это возможность участия в Государственной программе развития малого и среднего предпринимательства, финансируемой за счет Федерального и Республиканского бюджетов. Второе – возможность привлечения денежных средств Гарантийного фонда во вклады депозиты. И другие: предоставление кредита малому и среднему предприятию при недостаточности у него необходимого обеспечения по кредиту; расширение клиентской базы, в том числе за счет малых и средних предприятий, обращающихся за получением государственной поддержки непосредственно в Гарантийный фонд; формирование резервов по выданному кредиту с учетом поручительства Гарантийного фонда, отнесенного к обеспечению II категории качества (Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности») и гарантированное получение от Гарантийного фонда денежных средств в счет частичного исполнения заемщиком (малым и средним предприятием) его обязательств по кредитному договору.



Если у предпринимателей возникнут вопросы. они могут обратиться по адресу:

Республика Дагестан, г. Махачкала,
ул. Гагарина 120, 4 этаж.

Тел.: 8(8722) 51-72-93;

Факс: 8(8722) 51-72-94;

E-mail: dagfsc@yandex.ru

Аграрный бизнес дагестанцев



В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты должны придерживаться принципов хозрасчета. Никто не станет финансировать убыточное предприятие продолжительное время, если компания не может соблюдать принцип самофинансирования. Поэтому в современной России независимо от отрасли организации активно занимаются предпринимательской деятельностью.

Правда, не во всех отраслях переход на рельсы бизнеса идет гладко. Особенно в сельском хозяйстве, так как даже в развитых странах считают аграрное производство не бизнесом, а образом жизни. В таких условиях с одной стороны осуществляется государственная поддержка отечественного сельского производителя, а с другой развитие бизнеса требует от участников рынка освоения новых профессий и новых инновационных подходов к своей деятельности.

Наша ниша

Как известно, для обеспечения продовольственной безопасности Дагестана и страны нужны новые подходы к организации сельскохозяйственного производства. В настоящее время вырабатываются стратегии развития целых кластеров, экономически обосновываются отраслевые программы и управленческие решения на уровне предприятий. И самое главное – не прекращается процесс поиска резервов повышения эффективности аграрного производства.

В настоящее время особое внимание необходимо уделять оптимизации разделения труда аграриев в масштабах страны. Дагестанцы могут и должны заниматься теми видами аграрного бизнеса, которые позволят выдержать конкуренцию со стороны производителей из других регионов России и экспортеров из-за рубежа. При этом нужно понимать, что эмбарго на ввоз сельскохозяйственной продукции из некоторых стран мира – защитная (ответная) мера, которая перестанет помогать отечественным производителям после стабилизации глобальных экономических отношений в мире. Даже в современных условиях «место под солнцем» дагестанским аграриям никто не станет гарантировать. За свою нишу на рынке надо ещё бороться.

Возникает вопрос: производство каких видов продукции может быть эффективным в Дагестане в условиях рыночной конкуренции?

Понятное дело, некоторые отрасли в нашей республике имеют минимальные шансы. Например, производство и переработка сахарной свеклы. Ничего плохого нет в том, что два проекта по строительству сахарных заводов остались не реализованными. Надо производить то, что выгодно с учетом природно-климатических, этнокультурных, традиционных и иных факторов.

Как известно, наиболее успешно на сегодняшний день дагестанцы – труженики села занимаются овцеводством, садоводством, виноградарством и выращиванием некоторых видов овощей. При этом в отличие от других отраслей виноградарство и виноделие спо-

собствуют формированию доходной части республиканского бюджета, а отдельные отрасли аграрного производства, наоборот, больше получает из бюджета Дагестана.

Между тем наша республика, занимая второе место по показателям виноградарства (после Краснодарского края), производит около 35% российского винограда. При этом на Дагестан приходится не более трети от всех площадей виноградников России.

Показатели отрасли

Определяя горизонты развития виноградарства и перспективы солнечной ягоды в Дагестане, принято брать за основу сравнения показатели середины 80-х годов прошлого столетия, когда в республике был достигнут пик экономических успехов отрасли. Не только по количественным параметрам (площадь виноградников превысила 70 тысяч га), но и по качественным показателям (валовый сбор винограда составил 380 тысяч тонн). Такие площади насаждений обеспечивались за счет ежегодных посадок новых или обновлению старых многолетних насаждений на площади до 3,5 тысячи гектаров. В итоге такой продуктивной работы в России производство винограда в среднем составляло не менее 800 тыс. тонн за год.

К сожалению, необдуманная антиалкогольная кампания политического руководства страны привела к резкому сокращению площадей под виноградниками и неудачной смене профиля деятельности крупных виноградарческих и винодельческих предприятий в Дагестане. Следует отметить, что производство солнечной ягоды по стране упало более чем в десять раз, а показатели переработки технических сортов винограда для получения виноматериалов оказались еще более катастрофическими. Например, даже с учетом принятия программ возрождения виноградарства и виноделия в настоящее время производство виноградного вина немногим превышает четверть миллиона дал. Хотя до антиалкогольной кампании в России производили 150 млн дал виноградного вина.

В Дагестане поняли необходимость формирования бизнеса за счет производства и переработки винограда. Возрождать традиции виноградарства начали в 2001 году. В республике даже приняли закон «О винограде и вине», на основании которого разрабатываются пятилетние отраслевые целевые программы. Например, правительство Дагестана в 2005 году утвердило «Программу развития виноградарства и виноделия в Республике Дагестан на 2005-2010 годы». Степень ее выполнения обсуждалось на одном из правительственных совещаний, на котором председатель Комитета по виноградарству и регулированию алкогольного рынка Дагестана проинформировал о том, что за пять лет на посадку молодых виноградников и уходу за ними до возраста плодоношения было потрачено 1 млрд 125 млн рублей. На эти средства проведена посадка виноградников на площади 9006 га или 124 тыс 916 рублей на один гектар.

За период функционирования программы (с 2001 по настоящее время) в Дагестане посажено 17,2 тысячи га новых виноградников, а бюджетные расходы на развитие отрасли за этот период составили более 1 млрд 765 млн рублей, в том числе 690 млн из федерального бюджета. На начало текущего года общая площадь виноградников в Дагестане составляет 21,5 тысячи гектаров, из которых на площади около 16 тысячи га уже получают виноград.

Между тем, запланированный ежегодный рост валового производства винограда в республике обеспечивается не каждый год. Проблемы с реализацией поставленных перед отраслью задач начались в 2008 и 2009 годах. Разумеется, недостаточно высокие показатели виноградарства иногда приходится списывать на непогоду или даже заморозки.

Внимание центра

Недавно в Общественной палате Дагестана обсуждали проект закона «О винограде и вине». Теперь хотят на федеральном уровне разработать законодательно-нормативные акты, направленные на обеспечение условий для должного развития отрасли в стране. Инициатором мероприятия выступила Комиссия Общественной палаты РФ по вопросам агропромышленного комплекса и развитию сельских территорий.

Участниками слушаний были не только представители федеральных министерств и ведомств, но и научное сообщество виноградарей и виноделов почти всех южных регионов России и Крыма.

Для поиска оптимальных путей развития отрасли в Дагестан приехали заместитель министра сельского хозяйства России Андрей Волков и помощник полномочного представителя президента страны в СКФО Владимир Кайшев. Со стороны нашей республики в слушаниях дирижировал куратор отрасли виногра-



дарства – спикер Народного собрания Хизри Шихсаидов. «К сожалению, сейчас мы имеем около 20 тысяч гектаров виноградников и производим только 136 тысяч тонн винограда в год. Мы не уделяли должного внимания этой отрасли, в связи с чем и произошел спад производства. Сегодня руководство Дагестана во главе с Рамазаном Абдулатиповым поставило перед нами задачу произвести к 2018-2019 годам 320 тысяч тонн винограда и увеличить площади для их выращивания до 40 тысяч гектаров. Это также позволит создать дополнительно 30 тысяч рабочих мест, а также направит дополнительно в бюджет республики до 2,4 млрд рублей», – высказал своё видение руководитель законодательного органа Дагестана.

При этом куратор виноградарства сказал, что для достижения намеченных задач нужна господдержка. «Мы сейчас закупаем посадочный материал из-за рубежа, тем самым отдавая свои рабочие места, свои средства чужим людям, но нам нужно от этого отходить. Нам нужно системно развивать выращивание посадочного материала в Дагестане и подключать ко всем процессам науку», – сказал он.

В свою очередь, что Дагестан является одним из важнейших регионов, производящих виноград. Поэтому «мы исходим из того, что государственная поддержка развития виноградарства и виноделия на федеральном уровне может стать стимулом для развития отдельных российских регионов, для которых эта отрасль является традиционной. Наша задача – законодательно стимулировать производителей винограда», – отметил федеральный чиновник.



Гарантии развития

Одним из участников обсуждения проблем и перспектив развития виноградарства выступил известный учёный-виноградарь профессор Дагестанского аграрного университета Марат Караев. По словам заведующего кафедрой плодоовощеводства и виноградарства университета, в Дагестане оптимальным для отрасли будет достижение площади плодоношения до 40 тыс. га, а такое в перспективе возможно при ежегодной посадке хотя бы четырех тысяч га.

По мнению учёного, виноградники в республике в основном закладываются на ровных землях, пригодных для производства зерновых и овощей. Специалист, который долгое время работал в Крыму – в одном из главных зон производства винограда еще союзного государства, не понаслышке знает преимущества использования предгорных земель под виноградники.

Относительно посадки саженцев он утверждает, что при использовании самых распространенных в России схем – 3х2 и 3х1,5 метра расходуются, соответственно, 1666 или 2220 штук посадочного материала. При этом в Дагестане гарантированно развивать виноградарство возможно, в том числе создав свой прививочный комплекс с учетом необходимости перехода от корнесобственных культур на привитые.

Конечно, проблем в отрасли предостаточно. В первую очередь они связаны с отсутствием гарантий частнику – производителю винограда. При средней урожайности солнечной ягоды в 60-65 центнеров с гектара производитель вынужден реализовать продукцию по низкой цене, которая не всегда покрывает даже себестоимость. Что может выручать производитель за продукцию с одного га? Максимум тысяч 70. И это, несмотря на то, что почти 50% затрат связаны с ручной уборкой.

Почему фермер оказался в таком положении? Специфика товара, сделав его заложником, обязывает продавать на сложившихся в Дагестане условиях. Дело в том, что виноград технических сортов нужно подвергать переработке в течение трех часов после уборки. Максимум в день уборки. Иначе в солнечной ягоде начинают происходить процессы окисления. А это также бьет по карману фермера - чем ниже сахаристость, тем ниже цена. Здесь не стоит забывать и такой факт – из-за затягивания ручного уборочного процесса приходиться начинать сезон уборки при 12-13% сахаристости, а в конкурирующем с нами регионе ждут до достижения 20-22% сахара.

Конечно, переработка винограда также дело затратное, но понять, кто в чем выигрывает несложно. Тем более, перерабатывающие предприятия Махачкалы, Дербента и Кизляра выступают в роли своего рода представителей монопсонии в своих регионах. Вдобавок к этому основные производители виноматериалов и коньяков в республике наращивают свои площади виноградников.

В настоящее время производитель винограда оказался в не совсем благоприятных условиях. Следовательно, перспективы отрасли могут быть только при создании комфортных условий для самого главного лица кластера – фермера. На всех уровнях нужно создавать условия для новых производств и, следовательно, решать социальные вопросы. Поэтому нужно всем (бизнесу и власти) работать синхронно, обеспечивая интересы всех участников нелегкого бизнеса по выращиванию и доведению до конечного потребителя солнечной ягоды и продуктов её переработки. И это в течение не только короткого периода после уборки урожая, но и круглый год.

Тайгиб МУСАЕВ

Открытое акционерное общество “ДАГФОС”

368100, РД, г. Кизилюрт, ул. Шамиля,3, тел.: 8(87234) 3-32-05, 8(988)2927766

НОВИНКА

Дикальцийфосфат - удобрительный – высококонцентрированное минеральное удобрение для всех видов почв и с/х культур

ДИКАЛЬЦИЙФОСФАТ УДОБРИТЕЛЬНЫЙ

Дикальцийфосфат удобрительный $CaHPO_4 - 2H_2O$

Содержание питательных веществ: P_2O_2 42±1% Ca-24%



Дикальцийфосфат удоб - рительный CaHPO4 - 2H2O -минеральное удобрение, отличающееся высокой концентрацией действующих веществ. Имеет сильное последействие, агротехнический эффект внесенного удобрения длится 3-4 года.

Эффективен для всех типов почв и культур, вносится под вспашку для обеспечения растений на весь период вегетации, обеспечивает рост урожайности в среднем на 20%-30% по видам сельхокультур.

СРЕДНИЕ НОРМЫ ВНЕСЕНИЯ ДЛЯ ВАЖНЕЙШИХ СЕЛЬХОЗКУЛЬТУР В КГ/ГА P_2O_2

Зерновые (озимые и яровые) ..... 40 - 80
Кукуруза на зерно..... 60 - 80
Кукуруза на силос, подсолнечник .. 50 - 90
Овощные, плодовые ..... 60 - 120
Картофель ..... 75 - 200
Бобовые культуры ..... 70 - 100
Кормовые культуры ..... 50 - 100
Лен ..... 20 - 40



368100, РД, г. Кизилюрт, ул. Шамиля,3, тел.: 8(87234) 3-32-05, 3-32-04

Бизнес по-исламски

Принципы ведения бизнеса в соответствии с Шариатом построены на соблюдении двух правил: недопустимости запретных действий (харам) и достижении богоугодного поведения путём совершения разрешённых и желательных действий (халяль)
В Коране неоднократно подчёркиваются следующие фундаментальные принципы правильного поведения в бизнесе:

- ***Свобода предпринимательской деятельности и заключения договора;***
- ***Справедливость;***
- ***Законность;***
- ***Этичное поведение управляющих и подчинённых;***
- ***Благотворительность и милосердие.***

Рассмотрим каждый принцип в отдельности.

Свобода предпринимательской деятельности

Решающим условием экономического прогресса признаётся свобода предпринимательской деятельности. Догмат о равенстве людей перед Аллахом понимается и как равенство экономических возможностей, и как свобода конкуренции. Предприниматель, владеющий капиталом, и наёмный рабочий выступают как равноправные участники рыночных отношений. Человек имеет полную свободу вести бизнес и выбирать любую деятельность в рамках, определённых Шариатом.

Согласно требованиям Ислама, все участники рыночных отношений должны руководствоваться принципом справедливого обмена. Он предполагает свободное заключение деловых соглашений, обязательность в выполнении договоров, готовность договаривающихся сторон к сотрудничеству, свободный доступ к рынку продавцов и покупателей, честность в торговле, наличие полной и достоверной информации о качестве, количестве и цене товаров. Такой подход означает запрет на спекуляцию, демпинг и монополию и, естественно, на все виды экономических преступлений, которые одинаково трактуются в законодательствах разных стран. Соблюдение этих норм становится возможным лишь при участии на рынке свободных, равноправных, информированных и ответственных лиц.

Коран запрещает любое незаконное вмешательство в права владения чужой собственностью. Мусульманину не позволено использовать какую-либо вещь, принадлежащую другому, если на то не дано разрешение её владельца. Пророк (мир ему и благословение) в последней проповеди ещё раз провозгласил неприкосновенность имущества, возведя его на один уровень с неприкосновенностью жизни и чести: «В этот день, в этот месяц, на этом месте Всевышний сделал священной и неприкосновенной жизнь, имущество и честь мусульманина до тех пор, пока вы не встретите Своего Господа».

Особое место в Коране уделяется торговле: «...а Аллах разрешил торговлю и запретил рост» (Сура Аль-Бакара, аят 275). Подробное рассмотрение правил ведения торговли говорит не только о разрешённости, но и об одобрении честных и взаимовыгодных торговых отношений. Открытая и равноправная конкуренция должна быть основана на естественном установлении равновесия спроса и предложения. Правило свободной конкуренции, однако, не отменяет предписанные нормы достойного поведения в бизнесе. Человек должен строго следовать этическому руководству, независимо от поведения и вероисповедания партнёров или конкурентов. Запрещается наносить ущерб конкурентам приёмами, выходящими за рамки конкурентной борьбы.

Во всех сделках должна присутствовать взаимная договорённость и согласие обеих сторон. Полное согласие на сделку является условием признания её действительности: «...если это только не торговля по взаимному согласию между вами...» (Сура Ан-Ниса, аят



29). Причём взаимное согласие не должно ущемлять права одной из сторон, например, извлечением выгоды одной стороной за счёт убытков и потерь другой. Ростовщичество, азартные игры, лотереи запрещены, так как здесь налицо обогащение группы лиц без усилий и труда. Сделка должна носить честный и открытый характер.

Другими словами, законными могут быть признаны только сделки, лишённые двусмысленности и несправедливости, но не те, которые могут стать причиной использования доверия в своих интересах, например, мошенничество или умышленный обман. Это подтверждается следующими положениями Корана: «Горе обманщикам, которые, когда берут меру / причитающуюся им/ от людей, то берут её полностью, а когда измеряют или взвешивают им /людям/, то уменьшают!» (Сура Аль-Мутаффифин, аят 13).

Для того чтобы пресечь все возможные пути обмана и возникновения споров, Коран оговаривает условия заключения контрактов, которые должны быть письменно зафиксированы и, по возможности, при наличии свидетелей. Такая предосторожность оправдана и становится необходимой особенно в настоящее время, когда экономические преступления и нечестное поведение деловых людей стали частым явлением в бизнесе. В случае заключения трудового договора характер, период работы, уровень оклада должны быть чётко оговорены без каких-либо угроз и ультиматума со стороны работодателя либо наёмного работника.

Коран предостерегает от ложных обвинений, фальсификаций и подделки документов. Правдивость и праведность, которыми отличались все пророки, признаются важной добродетелью не только в деловой активности, но и во всех остальных областях деятельности человека.



Справедливость

Справедливость является стержнем божественных предписаний, а также одной из причин ниспослания коранических откровений с целью установления истины и равенства на земле. Исламу чужды формальные различия между людьми по социальному или этническому признакам, имущественному положению. Предпочтение отдаётся только тем, кто более привержен вере: «Ведь самый благородный из вас перед Богом – самый благочестивый» (Сура Аль-Худжурат, аят 13).

Требование справедливости в деловой активности проявляется в следующих принципах:

– выполнении данных обещаний и условий договора;

– точности количественных и качественных характеристик товара при продаже;

– добросовестной работе и справедливой оплате труда;

– честности и искренности отношений;

– компетентности и эффективности в работе;

– проверке коммерческой информации на достоверность.

В Коране при описании деловых отношений особое место уделяется соблюдению условий договора и данных обещаний. Не допускается нарушать обещания и заключённые договоры, даже если есть повод думать, что вторая сторона намеревается нарушить этот договор. Если такая ситуация возникает, то в данном случае необходимо уведомить партнёра о своём решении относительно расторжения контракта: «А если ты боишься от людей измены, то отбрось договор с ними согласно со справедливостью: поистине Аллах не любит изменников!» (Сура Аль-Анфаль, аят 58).

Это божественное указание призывает к справед-



ливости в деловых контактах даже в ситуации расторжения договора. Излишне говорить о той роли, которую играет доверие клиента в бизнесе любого предпринимателя. Каждый бизнесмен стремится создать хорошую репутацию, вкладывая огромные средства в создание своего брэнда и постоянно следя за поддержанием имиджа. С этой точки зрения мусульманин должен стремиться к тому, чтобы его имя было создано не одной рекламной кампанией, а стало отражением результатов его честной работы.

Этика Ислама, так же, как и общепринятая этика в сфере трудовых отношений, требует, чтобы уровень



оплаты, должностные функции и условия работы были оговорены в момент подписания трудового соглашения между работником и работодателем. Заработная плата должна быть выплачена в полной мере и без задержки: «И не удерживайте от людей того, что им принадлежит по праву...» (Сура Аш-Шуара, аят 183).

В Коране также сообщается, что в зависимости от качества и объёма работы различно вознаграждение для разных категорий работников. Таким образом, дифференцированная система оплаты труда должна стимулировать работника к увеличению производительности и предотвратить злоупотребление рабочим временем. Сам работник должен стремиться стать компетентным специалистом в своей области и эффективно выполнять работу. При отборе кандидатов на вакантную должность Ислам предписывает руководствоваться профессионализмом и заслугами кандидата, а не личными или родственными связями или, что ещё хуже, взятками. Необходимо обеспечить равноправное собеседование всем кандидатам с целью выявления наиболее компетентного работника. В процессе принятия решений Ислам рекомендует проверять достоверность любого утверждения или информации: «Не следуй тому, в чем ты не сведущ…» (Сура Аль-Исра, аят 36), а перед покупкой товара проверять его качество, дабы избежать обмана и дальнейших споров. Продолжение читайте в следующем номере.

Гульнара НУРУЛЛИНА

Открытое акционерное общество "ДАГФОС"

НИТРОАММОФОСКА
(Азофоска)

Комплексное азотно-фосфорно-калийное удобрение

Высокоэффективное, гранулированное, самое распространненное сложное минеральное удобрение, содержащее в легкоусвояемой форме три основных питательных элемента, обеспечивающих сбалансированное питание растений - азот, фосфор, калий, в связи с чем азофоска представляет собой универсальное удобрение. Повышает иммунитет растений и устойчивость их к болезням. Повышает урожайность.

Применение и дозировка

При осеннем рыхлении почвы в саду и огороде вносят 30-40 г/м2 на окультуренных и 40-50 г. на неокультуренных почвах. При перекопке грунта парников и теплиц вносят по 50-60 г. удобрений на 1 м2. Подкормка при посадке овощных культур, картофеля, плодово-ягодных культур, цветов, кустарников и многолетних цветущих растений - 25-30г/м2. Фруктовые и декоративные деревья - 40-50г.





368100, РД, г. Кизилюрт, ул. Шамиля,3, тел.: 8(87234) 3-32-05, 3-32-04

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО

ЮРИДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Легат-05



Юридическое сопровождение малого и среднего бизнеса

адрес: 367010 РД, г. Махачкала, ул. Гагарина, 120, 4-й этаж

тел.: 8(8722) 55-07-69

e-mail: Legat@drcrp.ru

сайт: www.dagbuziness.su

Герои нашего времени

СВОЕ ДЕЛО

Дела и проблемы ЛПХ Газихмы Ахкубекова стр. 34

Окна, которые дышат стр. 36

ОБРАЗОВАНИЕ

Все профессии важны, все профессии нужны стр. 38

ДЕЛА И ПРОБЛЕМЫ ЛПХ ГАЗИХМЫ АХКУБЕКОВА

Село Сивух Хасавюртовского района известно не только в республике, но и за его пределами. Оно славится своими помидорами, баклажанами и сладким, как и в народе называют, «болгарским» перцем, не говоря о других овощах и сельскохозяйственных культурах, которые возделывают здесь на протяжении десятков лет со дня переселения

Село Сивух – село славных и известных тружеников-земледельцев. С переселением на кумыкскую равнину у них шире раскрылся талант земледельца – умело, с пользой использовали каждый клочок земли, выращивали и получали самые высокие урожаи в районе по сельхозкультурам. Тогдашний сивухский колхоз «Заветы Ильича» был одним из передовых, многоотраслевых хозяйств высокой культуры земледелия не только в районе, но и в республике. Колхоз неоднократно красовался на республиканской Доске Почёта. Именно из этого колхоза вышел и наш герой Газихма Аххубеков – высококлассный и многоопытный механизатор. Газихма Аххубеков до самого развала колхоза трудился в нем. А когда колхоз оказался неплатежеспособным, начал разваливаться, многие его члены постепенно стали его покидать. Одни подались в мегаполисы, в крупные города, как Москва и Питер, другие уезжали на Север, на заработки. И Газихма не был в том числе исключением. Он несколько лет бригадирствовал на стройке в Питере. Он ведь не только высококлассный механизатор, но и отличный мастер-строитель. Летом трудился на поле, а зимой до весны уезжал на стройку – ведь семью-то надо было как-то прокормить! На стройке он зарабатывал неплохо 50-70 тысяч рублей, а иногда и больше.

А через пару лет работы на стройке по семейным обстоятельствам он вернулся домой, стал продолжать своё прежнее, колхозное занятие – выращивать овощи на товарную продукцию и на семена, получая в год два урожая: семена и мякоть сладкого перца. С развалом системы объединения «Сортсемовощей» (в основном для них выращивал семена), сумел быстро перестроиться на другое направление – перешел на выращивание зеленых культур. Он со своей супругой Калимат и дочерьми создал семейный кооператив – личное подсобное хозяйство по выращиванию зелени. Теперь семейное хозяйство круглый год в домашней теплице выщивает зелень: листовой салат, петрушку, кориандр, укроп, лук, зелень, чеснок. Огород обеспечивает семью и другими овощами: помидорами, огурцами, баклажанами, тыквой и т.д.

Семью продуктами питания обеспечивают и шесть голов крупнорогатого скота. Из них три тель-





ные коровы, домашние птицы дают каждый день свежее яйцо и экологически чистое куринное мясо, да и мелкий рогатый скот всегда спасает в нужный момент. Семья главы ЛПХ очень дружная, всегда находят взаимопонимание и поддержку друг в друге.

Сейчас семья сельхозпредпринимателя, думает, как расширить своё тепличное хозяйство. Они ещё и имеют в собственном пользовании и пай из колхоза – более гектара земли. На семейном совете решили посадить плодовый сад. Колхоз в свое время занимался садоводством, это было рентабельной отраслью. Продукцию перерабатывал на собствеенном консервном заводе.

Односельчанин Газихмы, бывший колхозный профорг, потом юрист-консульт колхоза, ныне пенсионер Кара Караев, объединив паи сельчан, на 60 гектарах посадил сад. Он получил субсидии – более трех с половиной миллионов рублей, на эти средства приобрел технику и сельхозинвентарь.

Не яркий ли пример для подражания! Теперь многие его сельчане размышляют посадить сад на пайях, отведёных для ведения сельхозработ.

При маломальской поддержке дела шли бы намного лучше, вперед - сетует глава ЛПХ. Сейчас у Газихмы, как у всех пайщиков села, болит голова: где найти средства на закладку садов. В межрайонном центре предпринимательства рассказали о структурах микрофинансирования. Сельским пайщикам мог бы посодействовать и Комитет малого, среднего бизнеса и предпринимательства, вошедший в состав Министерства торговли, инвестиций и предпринимательства РД.

Эти и другие проблемы не дают покоя начинающим предпринимателям на селе. Им нужна всемерная поддержка в их добрых начинаниях и делах.

Газихма Ахкубеков – человек-универсал. Он и механизатор высококлассный, и землепашец, и животновод. Главное, он не боится работы, берется за любое дело. Вместе с напарником арендует 60 га земли, где возделывает люцерну на сено – корм скоту. В первом же году он с первого укоса получил около 10 тысяч тюков сена хорошего качества с некоторым разнотравьем, питательным для животных, особенно, молочного стада.

Фермер сетует на нехватку сельхозтехники, средств на приобретение её, в планах расширение посевов люцерны ещё на 15 га.

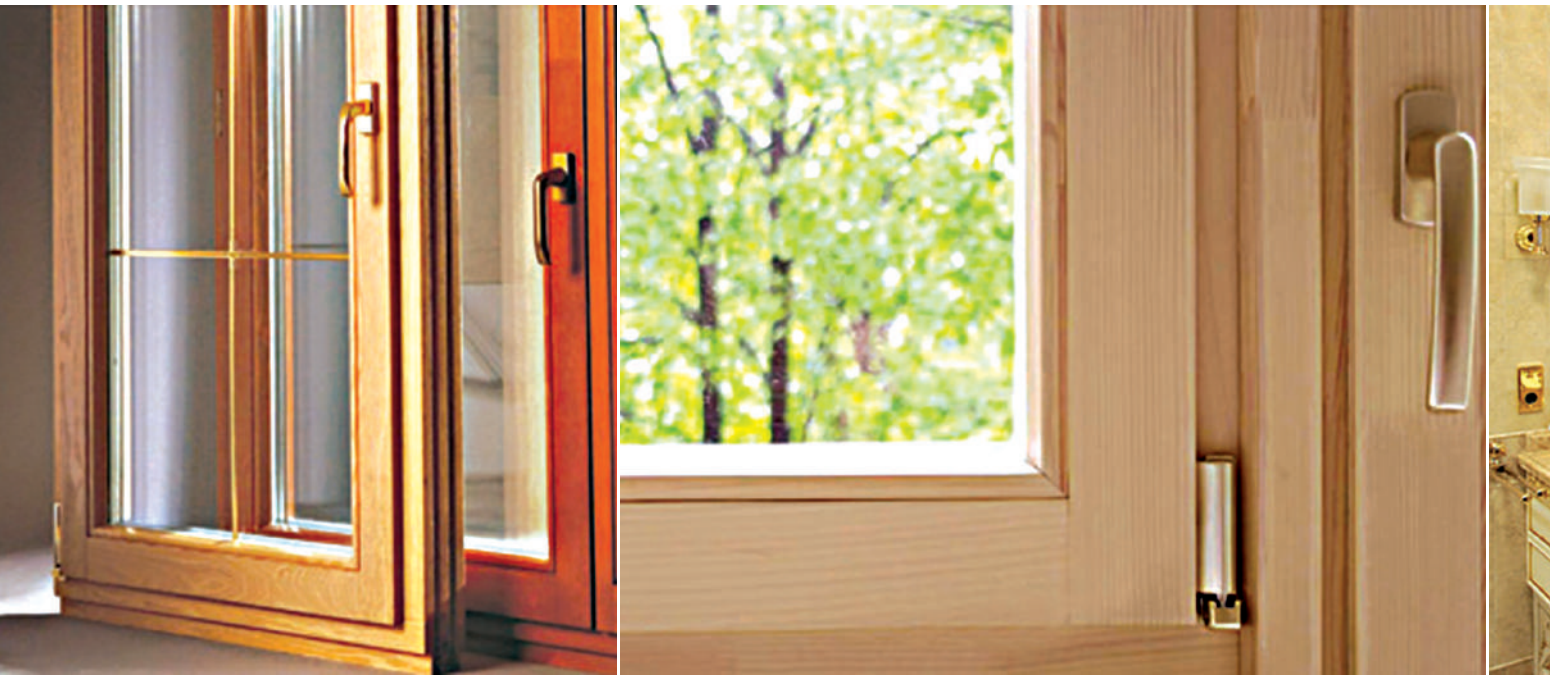
Сельские владельцы ЛПХ единственная надежда страны в обеспечении продовольственной безопасности.

Анвар МОЛЛАЕВ

СПРАВКА

Личные подсобные хозяйства (ЛПХ) – непредпринимательская деятельность гражданина и членов его семьи по производству и переработке сельскохозяйственной продукции на предоставленном (приобретенном) участке земли, как правило в сельской местности, для удовлетворения собственных нужд в продуктах питания.

Окна, которые дышат



Фирма «Корона» более пяти лет работает в сфере изготовления деревянных окон. За эти годы она зарекомендовала себя, как компания, которой можно доверять. Мы встретились с ее директором Пирбудаговым Магомедом Алишаховичем и попросили рассказать о работе фирмы

– Магомед Алишахович, основным вашим конкурентами являются фирмы, изготавливающие пластиковые окна. Это быстро, удобно и не так дорого. Каковы же преимущества деревянных окон перед ними.

– Люди обращаются к пластиковым окнам, возможно, только потому, что они дешевле. На сегодняшний день спрос на современные деревянные окна растет, так как дерево имеет ряд неоспоримых преимуществ перед пластиком. Это низкая теплопроводимость, которая позволяет человеку чувствовать себя комфортно в любое время года, и низкая звукопроводность. Для изготовления рам используется клееный брус, который обеспечивает высокую прочность оконным изделиям. Такие окна не подвергнуться деформации из-за внешних факторов, будь то влажность или перепады температуры.

Всем известно, что дерево это натуральный материал, который обеспечивает предотвращение застоя воздуха в помещении. В производстве евроокон мы используем высококачественную фурнитуру из США, Австрии, Германии, Швеции и Норвегии. В современных евроокнах особое водоотводное приспособление. Оконная конструкция с такой системой полностью защищена от влаги, особенно нижняя сторона окна, с которой связаны были частые проблемы.

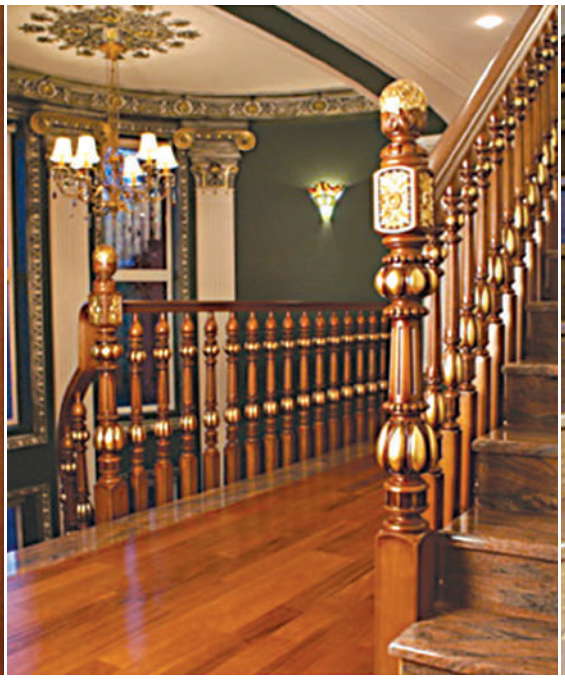
При производстве деревянных окон мы используются такие породы дерева: сосна, красное дерево, дуб, лиственница. Оконные технологии систем окрашивания используют исключительно экологически чистые акриловые краски, устойчивые к переменам температур.

Наша продукция отличается от товаров зарубежных производителей и большинства местных компаний хорошо сбалансированным соотношением цены и качества, а также привлекательным внешним видом.

– Что вы еще изготавливаете помимо окон?

– Конечно, окна – это не все наше производство. Мы изготавливаем лестницы, межкомнатные двери, раздвижные перегородки.







Лестница – один из самых привычных и необходимых предметов в нашей жизни. Сегодняшние лестницы – это прекрасный способ создать современный интерьер, а лестницы с изысканной резьбой по дереву придадут дому теплую и уютную атмосферу. Чтобы деревянная лестница гармонично вписалась в ваш интерьер и стала настоящей «короной» дома, необходимо учитывать возможности помещения. Например, при дефиците пространства подойдут винтовые лестницы. Мы предоставляем все виды лестниц: винтовые, модульные, маршевые.

Двери же – это то, на что обращают внимание ваши гости, войдя в комнату. Они способны рассказать многое о вкусах и стиле хозяина или, наоборот, об их отсутствии. Правильно выбранная дверь подчеркнет гармонию созданного в доме интерьера. Деревянные двери на заказ, произведенные в России, сегодня украшают квартиры и дома как ближнего, так и дальнего зарубежья. Фирма «Корона» имеет большой опыт работы в этой области и ориентируется, прежде всего, на запросы отечественных производителей.

Мы предлагаем своим покупателям широкий ассортимент дверей крупных российских производителей: Vivo Porte (Калининград), GreenPiant (Белоруссия) и ООО «Лидер» (Майкоп).

Выберите вы двери или раздвижные перегородки, зависит от вашего вкуса и желания. Главным преимуществом перегородок является возможность сформировать нестандартный и изящный профиль, а также использовать для их декорирования стекло больших размеров. Комфортность жилого помещения при использовании раздвижных стеклянных перегородок повышается благодаря пространственной экономии, зонированию, оригинальному дизайну. Монтаж конструкции не потребует капитальных строительных работ.

Нужно отметить, что перегородки очень удобны в эксплуатации для людей с ограниченными возможностями.

– Вы говорите о декорировании стекол, то есть вы занимаетесь и художественными витражами?

– Да. Мы делаем витражи для шкафов-купе, для дверей, для кухни. Витражи стали заказывать представители самых разнообразных слоев общества. Виды витражей, которые подойдут для украшения шкафов, дверей, отличаются разнообразием, а значит, готовая работа может удовлетворить любой вкус и финансовые возможности заказчика. Наша фирма с удовольствием изготовит для вас на заказ любое витражное изделие, независимо от стилевого решения. Мы поможем вам определиться с выбором сюжета витража, техникой и стилем исполнения.

368000,
РД, г. Хасавюрт,
Махачкалинское шоссе, 138 «А»
Магазин «Дверная мода»
Тел.: **+7 928 863 18 24**
+7 918 846 44 24
www.firma-korona.ru
e-mail: firma¬_korona@mail.ru

Все профессии важны, все профессии нужны



Государственное автономное учреждение РД «Учебно-производственный комбинат» начального профессионального образования уже более 45 лет осуществляет подготовку, переподготовку и повышение квалификации рабочих кадров массовых профессий, занятых в сфере бытовых услуг, пользующихся спросом на рынке труда.
Мы встретились с директором комбината Сатабаевой Арифой Ильмутдиновной и попросили рассказать нам о работе УПК.

– Одним из главных посылов президента Дагестана Рамазана Абдулатипова стало заявление о необходимости развития и возрождения ремесла, народных промысел и рабочих профессий. Именно этим, возрождением рабочих профессий вы и занимаетесь. Расскажите, пожалуйста, как это происходит.

– Я сама свою трудовую биографию начинала с УПК по специальности закройщик-модельер, возможно, это прозвучит не скромно, но я была в свое время одним из лучших мастеров в городе в швейном деле, затем закончила Московский технический институт бытового обслуживания (МТИ БОН). Вся моя трудовая деятельность посвящена сфере услуг, так что, я знаю об уровне профессиональной подготовки и тонкостях данного искусства на личном опыте.

Наш учебно-производственный комбинат предлагает курсы по наиболее востребованным профессиям, таким как: парикмахер женский, мужской, универсал, маникюрша, педикюрша, косметик, повышение квалификации визажист, дизайн и наращивание ногтей, свадебные вечерние прически, закройщик-модельер, портной, вышивальщица.

Располагает штатом высококвалифицированных преподавателей и мастеров производственного обучения, уровень которых подтвержден на различных конкурсах, семинарах и фестивалях как в республике, так и за её пределами. Периодически нами приглашаются специалисты из Москвы, Ростова-на-Дону, которые проводят мастер-классы. Мы сами выезжаем по обмену опытом в УПК г. Москвы и г. Ростова-на-Дону.

Материально-техническая база оснащена оборудованием, мебелью, техническими средствами в соответствии с требованиями времени. Созданы все условия для проведения полноценного учебного процесса.

Государственное автономное учреждение РД «УПК» является подведомственным учреждением Министерства торговли РД, им же и устанавливается государственное задание на исполнение государственных услуг, связанных с обучением, повышением квалификации и переквалификации работников субъектов малого и среднего предпринимательства, а также безработных граждан, желающих в дальнейшем организовать предпринимательскую деятельность. Минторговли в УПК направляются предприниматели и безработные граждане за счет средств республиканского и федерального бюджета. Предприниматели, повысив квалификацию и получив свидетельство или сертификат, имеют возможность трудоустроиться на более высокооплачиваемую работу.

Безработные граждане, получив ту или иную специальность, могут не только трудоустроиться, но и заняться предпринимательской деятельностью, т.е. открыть свое дело.

Кроме того, наши учащиеся проходят стажировку у субъектов малого и среднего предпринимательства, тем самым приобретая дополнительную практику и возможность продолжить работу.

– Как обстоит вопрос с трудоустройством ваших учеников?

– В последние годы в республике стремительно развивается бизнес, увеличивается количество ателье, мебельных и обувных цехов, салонов красоты, штор, в связи с чем в УПК поступают заявки на трудоустрой-

ство наших выпускников. Руководители организаций в условиях жесткой конкуренции предъявляют довольно высокие требования к профессиональным навыкам и умениям мастеров, а наши выпускники этим требованиям соответствуют. Салоны и ателье до 70 % укомплектованы именно нашими выпускниками.

Проблем с трудоустройством у наших выпускников не бывает. После окончания им выдается документ государственного образца. С этим дипломом и приобретенными у нас знаниями они могут утроиться на работу не только в Дагестане, но и в любом уголке России.

– Если возрастные ограничения при приеме? Каков основной контингент поступающих?

– Возраст поступающих не ограничен: начиная от выпускников школ, вузов, не нашедших применения своему образованию, и заканчивая людьми преклонного возраста. К нам приходят люди с «красными» дипломами, с двумя высшими образованиями, но это им, к сожалению, не помогло определиться в жизни. Здесь они обретают новые для них навыки и умения. Они с интересом учатся вместе. Кто-то лучше разбирается в одной области, кто-то в другой делятся как профессиональным, так и жизненным опытом. Недавно у нас закончила обучение 60-летняя женщина и уже открыла свой салон.

На период летних каникул организованы краткосрочные 2-3 месячные курсы для школьников и студентов. Ежегодно мастера УПК выезжают и на месте проводят тренинги и мастер-классы для выпускников школ, ведут информационную беседу о важности рабочей профессии.

– Значит, любой житель Махачкалы может пройти у вас обучение?

– Да, может, и не только жители Махачкалы. Охвачена вся география республики. К нам на обучение приезжают и из других регионов России: Чечни, Осетии, Кабардино-Балкарии, из Ставропольского края и др.

Министерством труда и занятости населения РД и центров занятости городов и районов республики в УПК направляются на обучение безработные граждане. Получив специальность, выпускники возвращаются в свой район, трудоустраиваются или занимаются предпринимательской деятельностью. Ежегодно Министерство труда и ЦЗ городов и районов республики Дагестан проводят ярмарки, посвященные профессиональной ориентации учащихся. На них мастера УПК наглядно демонстрируют модели, стенды, плакаты, буклеты, практические работы, раскрывая направления профессионального обучения. В 2011году к 20-летию государственной занятости населения Министерство труда наградило УПК медалью и грамотой за долголетнее тесное сотрудничество.

В марте 2011 года за особые заслуги учебного заведения и высокие показатели мы были на встрече с Дмитрием Медведевым, где отметили объем и качество работы проделанным УПК.

Работа в этом направлении коллективом Учебно-производственного комбината будет продолжена, и это будет способствовать решению социальных









проблем, снижению уровня безработицы в республике.

– Вы даете возможность обрести новую профессию, это помогает вашим выпускникам устроиться на работу.

– Не только устроиться на работу, но и открыть свой бизнес. Они, еще проходя у нас обучение, знакомятся, кооперируются и открывают салоны красоты. У нас же здесь можно подобрать и парикмахера, и визажиста, и косметолога. Это все специалисты, которые нужны таким салонам.

К тому же, обучение у нас высокого качества. Это демонстрируют и наши призовые места, которые мы занимаем, принимая участие в разного вида конкурсах. Например, на конкурсе парикмахеров в Грозном мы заняли первое место, а также в Москве на конкурсе по мастерству маникюра.



– Ну и не менее важный вопрос для наших читателей, сколько стоит ваше обучение?

– Наши цены доступны всем. Обучение стоит от 2,5 тыс до 3,5 тыс рублей. Все инструменты, весь необходимый материал для обучения комбинат предоставляет сам.

– Мы знаем, что вы занимаетесь еще и своего рода благотворительностью.

– Ну, это громко сказано. Учащиеся нашего комбината с выездом на место оказывают бесплатные услуги участникам войны, ветеранам труда, инвалидам, детям, проживающим в интернатах и детских домах.

– Вы делаете доброе и очень нужное дело, предоставляете возможность людям обрести себя и при этом заработать. Мы желаем вам удачи в ваших делах.

Альбина ГАДЖИЕВА

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ЦЕНТР
ДАГЕСТАН

ММЦ «ДАГЕСТАН-МОСКВА»
- Участник Системы ММЦ

Работает на рынке
Республики Дагестан с 1997г

Основные направления деятельности:

- Маркетинговые и социологические исследования в Республике Дагестан
- Исследования розничной торговли – сенсус, ритейл – аудит
- Поиск и подбор партнеров в регионах России
- Полевые работы (сбор информации) по Республике
- Организация и проведение BTL-акций
- Организация мероприятий «Таинственный покупатель» («Mystery shopping»)

ОПРОСЫ * ИССЛЕДОВАНИЯ * МАРКЕТИНГ * ИНФОРМАЦИИ * АКЦИИ * АУДИТ * МАРКЕТИ



НАШ АДРЕС:

ул.Гагарина, 120, 4 этаж
тел.: (8722) 55 07 62
моб.: 8(909) 483 05 55
e-mail: mmc@drcrp.ru
http://www.dagestan.imcn.ru

Рекламно-информационный центр

БИЗНЕС-РЕКЛАМА

Мы предоставим Вам:

- **Разработка фирменного стиля, логотипов и рекламных модулей**
- **Изготовление рекламных банеров, перетяжек, буклетов, визитных и дисконтных карт**
- **Размещение статей и рекламной информации в СМИ, журнале, газете и телепередаче «Бизнес Дагестана»**
- **Организация конференций и тренингов**





Мы работаем на Ваш имидж!

г.Махачкала, 367010, ул.Гагарина, 120, 4 эт
тел.: **(8722) 55 07 63, 55-07-64**
моб.: **8(928) 506 91 81**
e-mail: ric@drcrp.ru

Слагаемые успеха

ВЫ - ДИРЕКТОР

Какими лидерами рождаются и становятся стр. 44

АЗБУКА КОНКУРЕНЦИИ

Конкуренция в бизнесе стр. 48

МАРКЕТИНГ И СБЫТ

Роль и место маркетинга в бизнесе стр. 50

ЭТИКА БИЗНЕСА

Что должен знать руководитель стр. 54

ВАШЕ ПРАВО

Выбор правовой формы ведения бизнеса стр. 56

ОРГАНИЗАЦИЯ ОФИСА

Коворкинг стр. 58

БЕЗОПАСНОСТЬ

Киберпространство: новые угрозы стр. 60

СТРАНА СОВЕТОВ

Тестирование при приеме на работу стр. 64

Какими лидерами рождаются и становятся



Лидера можно определить как личность, способную объединять людей ради достижения какой-либо цели.

Лидерство — это всегда вопрос степени, силы влияния, зависящей от соотношения личных качеств лидера с качествами тех, на кого он пытается оказать влияние, а также с ситуацией, в которой находится данная группа.

Подходит ли человек для роли лидера, зависит прежде всего от признания за ним другими людьми качеств превосходства, т.е. качеств, которые внушают им веру в него и побуждают их признать его влияние на себя. Более высокий интеллект, подготовка или опыт могут явиться частичным основанием для лидерства. Обычно большое значение имеет склонность к доминированию, а именно стремление проявлять инициативу в межличностных отношениях, направлять внимание других, предлагать решения.

Современные исследователи выделяют такие типы лидеров:

Лидер-организатор

Нужды коллектива он воспринимает как свои собственные и активно действует. Этот лидер оптимистичен и уверен, что большинство проблем вполне разрешимо. За ним идут, зная, что он не станет предлагать пустое дело. Умеет убеждать, склонен поощрять, а если и приходится выразить свое неодобрение, то делает это, не задевая чужого достоинства. В результате люди стараются работать лучше. Именно такие люди оказываются на виду в любом неформальном коллективе.

Лидер-творец

Привлекает к себе прежде всего способностью видеть новое, браться за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми и даже опасными. Не командует, а лишь приглашает к обсуждению. Может поставить задачу так, что она заинтересует и привлечет людей.

Лидер-борец

Волевой, уверенный в своих силах человек. Первым идет навстречу опасности или неизвестности, без колебаний вступает в борьбу. Готов отстаивать то, во что верит, и не склонен к уступкам. Такому лидеру порой не хватает времени, чтобы обдумать все свои действия и все предусмотреть.

Лидер-дипломат.

Если бы он использовал свои способности во зло, то его вполне можно было бы назвать мастером интриги. Он опирается на превосходное знание ситуации и ее скрытых деталей, в курсе сплетен и пересудов и поэтому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Предпочитает доверительные встречи в кругу единомышленников. Позволяет себе открыто говорить то, что всем известно, чтобы отвлечь внимание от своих неафишируемых планов.

Лидер-утешитель.

К нему тянутся потому, что он готов поддержать в трудную минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно. Вежлив, предупредителен, способен к сопереживанию.

Группа, решающая значимую проблему, всегда выдвигает для

ее решения лидера. Без лидера ни одна группа существовать не может. Феномен лидерства возникает в проблемных ситуациях, с которыми сталкивается группа в своем поведении. В зависимости от того, какими моральными принципами руководствуются неформальные лидеры, они могут быть позитивными или негативными.

Неформальных лидеров условно можно подразделить на три типа: ***деловой (инструментальный), информационный и эмоциональный.***

Деловой лидер пользуется признанием в коллективе за высокий квалификационный уровень, успешное выполнение возложенного на него обязанностей. Он берет на себя инициативу в решении проблемной ситуации в соответствии с групповыми целями и обладает соответствующими знаниями, информацией, навыками и методами. С деловым лидером (руки группы) хорошо работается, он может организовать дело, наладить нужные деловые взаимосвязи, обеспечить успех дела.

К *Информационному лидеру* (мозг группы) все обращаются с вопросами, потому что он эрудит, все знает, может объяснить и помочь найти нужную информацию.

Эмоциональный лидер (сердце группы) — это человек, к которому каждый член группы может обратиться за сочувствием и состраданием. Эмоциональный лидер обладает такими морально-психологическими качествами, которые вызывают чувство симпатии, желания подражать и т.д. Он берет на себя функции группового настроения в проблемных ситуациях, стремится предупредить и уладить конфликты, сгладить и разрядить эмоциональное напряжение, возникающее у членов группы, и тем самым способствовать достижению групповых целей и повышению эффективности групповой деятельности. В то же время эмоциональный лидер под влиянием неудач и трудностей может стать зачинщиком паники, недовольства, асоциального поведения и т.д.

Рассматривая меру влияния лидера на группу, необходимо отметить, что она не является величиной постоянной и при определенных обстоятельствах лидерские возможности могут возрастать, а при других, наоборот, снижаться.

Среди основных факторов, определяющих возможность стать лидером неформальной организации, обычно выделяют: возраст, должностное положение, профессиональную компетентность, расположение рабочего места, отзывчивость и другие профессиональные и личностные качества.

Власть и типы лидерства

Основой лидерства является специфический тип отношений управления, или лидерский тип: это отношения «лидер — последователь». Лидерские отношения отличает то, что последователи признают лидерство составной частью группы(организации) только тогда, когда оно доказало свою компетентность и ценность для них. Для поддержания своей позиции лидер должен предоставлять им возможность удовлетворять свои потребности, которые не могут быть достигнуты по-другому. В ответ они удовлетворяют лидерскую потребность во властвовании и возвышении над ними, а также оказывают ему необходимую поддержку в достижении организационных целей.



Успех к лидерам приходит во многом при наличии у них достаточно одинаковых способностей и умений: способность создавать образ будущего состояния организации и доводить его до последователей; умение наделять последователей соответствующими правами и полномочиями по осуществлению выраженной в видении цели; умение признать свои слабые стороны и привлечь для их устранения необходимые ресурсы, в том числе и людские.

Власть и влияние являются главными в работе лидера. Власть в рамках эффективного лидерства используется следующим образом.

Экспертная власть может помочь лидеру вести последователей за собой, если они поверили в то, что лидер имеет больше специальных знаний в определенной области, чем они. Однако в целом экспертная власть имеет узкое применение, и возможность ее использования обратно пропорциональна уровню, занимаемому ли-



дером в организации.

Другая ситуация наблюдается в случае, когда лидер пользуется властью примера, так как она является во многих случаях причиной признания и последующего обожания (харизма) лидера последователями. Данный источник власти исходит непосредственно от последователей, и для этого лидеру необходимо «найти» своих обожателей, а не наоборот. Право на власть приобретается лидером в ходе его карьеры и исходит из его позиции в организации. Однако реально этим правом лидер может пользоваться только до того момента, пока это признается его последователями и принимается ими как указание к действию.

Власть информации, в лидерском варианте, связана с индивидуальными способностями и умением лидера соединять на своем уровне несоединяемые внизу концы информационных потоков.

Принятие решения как источник власти важно для лидера на этапе его «последнего слова», которого, как правило, ждут от него последователи. Эффективное лидерство предполагает активное участие последователей на всех остальных этапах принятия решения и высокий уровень «решительности» у самого лидера.

Власть над ресурсами используется эффективным лидером для сбалансирования недостатков и улучшения состояния дел.

Подходы к изучению лидерства различаются комбинацией трех основных переменных, привлекающих внимание исследователей по сей день:

лидерские качества;

лидерское поведение;

ситуация, в которой действует лидер.

Комбинация двух переменных — динамики поведения и уровня ситуационности — приводит в конечном счете к выделению четырех типов подходов к изучению лидерства в организации.

Первый тип включает подходы, основанные на анализе лидерских качеств, необходимых эффективному лидеру в любом организационном контексте, без учета ситуации. (Теории лидерских качеств, теория «X» и теория «Y» Дугласа Макгрегора.)

Второй тип рассматривает лидерство как набор образцов поведения, присущий лидеру также в любом организационном окружении без учета ситуации. (Исследования Мичиганского университета и университета штата Огайо, системы управления Ликерта и управленческая сетка Блейка и Моутона.)

Третий тип предполагает изучение лидерских качеств, но уже в зависимости от конкретной ситуации — ситуационный анализ эффективного поведения лидера. (Концепции ситуационного лидерства Танненбаума-Шмидта, Фидлера, Херси-Бланшарда, Хауза Митчелла, Стинсона-Джонсона, Врума-Йеттона-Яго.)

Четвертый тип представляет ряд новых подходов, вновь изучающих лидерские качества, но уже в связи с конкретной ситуацией: ситуационный анализ характера эффективного лидера.

Ранние традиционные концепции предлагали определять эффективное лидерство на основе либо качеств лидера, либо образцов его поведения. Ситуационность в этих случаях во внимание не принималась. Эти концепции в конечном счете утонули в бесконечном множестве выявленных качеств и образцов поведения, так и не создав завершенной теории.

Подходы, основанные на ситуационности лидерства, предлагали объяснять эффективность лидерства через различные ситуационные переменные, т.е. через влияние внешних факторов, не принимая при этом во внимание лидера как личность. Новые концепции попытались объединить преимущества и достижения как традиционного, так и ситуационного подхода. В своих выводах эти концепции основываются на анализе лидерского характера и его взаимосвязи с имеющейся ситуацией.

Новые подходы концентрируют внимание на способности лидера создать новое видение решения проблемы и, используя свою харизму, передать ее значение последователям таким образом, чтобы это вдохновило и вызвало у них энтузиазм к осуществлению действий по достижению цели.

Владимир Алиев

ЕИКЦ РД

ЕВРО
ИНФО
КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ
ЦЕНТР
Республика Дагестан

- **Помощь в продвижении предприятий малого и среднего бизнеса Дагестана на европейский рынок**
- **Помощь в установлении межрегионального сотрудничества между предприятиями малого и среднего бизнеса Дагестана и предприятиями РФ**
- **Сопровождение первого контакта с партнером**
- **Предоставление данных о европейских и российских производителях, экспортерах и импортерах**
- **Подготовка и размещение бизнес - предложений в межрегиональной и международных базах данных для ознакомления с продукцией компании и поиска партнеров**

Наши эксперты всегда рады помочь Вам!



КОНТАКТЫ:
ул.Гагарина, 120, 4 этаж
тел.: **(8722) 55 12 88**
моб.: **8(909) 485 58 33**
e-mail: eikc@drcrp.ru

Конкуренция в бизнесе

Когда вы приступите к созданию собственного бизнеса, вы должны быть готовы к тому, что вашу деятельность будет сопровождать конкуренция. В некоторых случаях довольно сложно развиваться и привлекать клиентов, когда оказывается жесткое давление со стороны конкурентов, именно поэтому нужно идти на шаг, впереди них.

Снижение стоимости на товары и услуги, не всегда позволяет переманить клиентов, ведь низкая цена не способна отражать качество товара. В конкурентной борьбе можно получить некоторые преимущества и в данной статье мы расскажем вам о некоторых из них.

Нет ни одного вида деятельности, в котором бы не было конкуренции. Нужно знать своих конкурентов, предвидеть их дальнейшие действия и всегда быть готовым внести какие-то изменения в свой товар или его реализацию. Даже, если вы считаете, что конкуренты вам не помеха, нельзя быть уверенными в этом на сто процентов.



Конкуренция в бизнесе неизбежна

Почему? Да это же очевидно. Любое предприятие пусть даже самое маленькое пытается привлечь к себе как можно больше потенциальных потребителей. Для этого проводятся различные рекламные компании, которые могут захватить более обширный круг покупателей, а вы, сидя на месте, просто недооценили ход таких действий. К чему это привело? К тому, что основной контингент клиентов ушел к вашим соперникам в бизнесе, а вы остались ни с чем.

Поэтому нужно всегда быть во всеоружии. Использовать в своем бизнесе модернизацию производства, проведение различных выставок, акций, распродаж, внедрение новых техник и технологий, устанавливать периодичность скидок, менять товар время от времени, заменять устаревший продукт на более современный товар (маркетинг-микс 7Р вам в помощь) . Самое главное – это давать отличную рекламу и постоянно привлекать клиентов.

Еще одной типичной ошибкой в бизнесе является запись в бизнес-плане того факта, что ваша организация не имеет конкурентов. Изучив такой план, ни один инвестор или кредитор не даст вам своего согласия, решив, что вы либо плохо разбираетесь в сфере предпринимательства, либо просто составляли этот план «слепым» методом. Поэтому пункт о конкуренции при составлении бизнес-плана должен быть четким и конкретным, со всеми просчетами и сравнениями.

Плотное изучение товара конкурентов, сможет выявить недостатки или достоинства вашего товара. Проведение опроса или анкетирования граждан по поводу того или иного товара поможет сформировать представление народа о товаре, его ценовой политике, качестве. Другими словами, чтобы избежать конкуренции нужно смотреть на свой товар «глазами» потребителя.

У соперников всегда можно чему-то научиться. Главное не нужно относиться к ним легкомысленно. Наблюдайте за ними и старайтесь быть в курсе событий. Конечно, это не значит, что вы должны внедрить к ним своего шпиона. Анализ и маркетинговую деятельность проводить можно и со стороны, главное, здесь должно быть представление не только о деятельности и товаре конкурентов, не нужно забывать и про периодичность изменения рыночной конъюнктуры и про изменяющийся спрос потребителей.

Клиентские отзывы

Один из самых эффективных вариантов перема-



нить к себе большое количество клиентов – это добиться общественного признания и популярности. Вспоминается история, когда владелец автосервиса отправился в магазин и по пути встретил пожилого мужчину, который никак не мог поменять проколотое колесо на своем автомобиле.

После 5 минутной профессиональной помощи, он продолжил свой путь, а уже через неделю узнал, что у того старика огромная семья, у членов которой 5 автомобилей и все они стали клиентами его сервиса. Конечно, оказывать безвозмездную помощь клиентам не так просто, но если вы заставите людей рассказывать о вас, то по рекомендациям можно набрать большую клиентскую базу.

Активная работа

Если вы решили стать лучшим среди своих конкурентов, то приготовьтесь к активному и упорному труду. На протяжении первых 2 лет развития бизнеса, можете даже не задумываться над тем, где бы отдохнуть, вы начинающий предприниматель и в вашем графике не должно быть места для длительного отдыха. Затраты времени и усилий могут быть направлены не только на работу, но и на обучение.

Мотивация сотрудников

В вашем бизнесе трудятся сотрудники, которые выполняют часть работы? Тогда вы должны позаботиться о том, чтобы им было комфортно на своем рабочем месте. К сожалению, далеко не все предприниматели об этом задумываются, но довольный сотрудник – это как увеличение продуктивности.

Во-первых, такой сотрудник будет в положительном настрое, а это пригодится для общения с клиентами.

Во-вторых, в хорошем настроении работники трудятся более активно. Налаживайте дружбу в коллективе, делайте премии и поощрения, поддерживайте сотрудников морально.

Четкая стратегия

Ведение бизнеса не должно быть спонтанным, ещё до открытия дела вы создаете бизнес план, тем самым планируя свою деятельность. Чтобы грамотно и эффективно раскручивать свою компанию, необходимо четко определить свое направление и действовать по продуманному плану.

При разработке стратегии для развития, соберите как можно больше информации о конкурентах, чтобы продумать действия, способные вывести вас вперед.

Конкуренция в бизнесе неизбежна, ведь даже если вы первый, кто решил продавать определенные товары в регионе, в скором времени кто-то тоже начнет этим заниматься. Подготавливайтесь к конкуренции заранее, это обязательно скажется на развитии вашего бизнеса.

Поддержка и мотивация клиентов

В сфере бизнеса постоянно все меняется, какие-то товары теряют актуальность, компании закрываются, открываются новые, разрабатываются новые модели ведения бизнеса, предприниматели находят инновационные маркетинговые методы и т.д., но одно остается неизменным, поддержка клиентов остается эффективным способом поддерживать дело «на плаву».

Чтобы удерживать внимание клиентов используются различные методы, ярким примером является стратегия компании Apple. Не смотря на то, что их товары реализуются по высокой стоимости, клиентов довольно много, а всё почему? Потому что они получают массу возможностей.

Как обойти конкурентов в бизнесе?

За один год эта компания может выпустить сразу несколько новинок, тем самым предыдущие разработки быстро теряют актуальность и чтобы быть в тренде, потребители приобретают новые устройства.

Роль и место маркетинга в бизнесе

Вообще, ***современный маркетинг*** – странная дисциплина. Маркетинг странен своим отношением к собственным целям и задачам, странен своим отношением к бизнесу и к потребителю. Размышляя о роли и месте маркетинга в бизнесе, приходишь к выводу, что маркетинг не просто в кризисе. В своем развитии маркетинг выбрал тупиковый путь. Рост конкуренции и усложняющаяся ситуация на рынках заставляет маркетинг развиваться, но развитие маркетинговой теории вместо ответов на существующие вопросы, запутывают нас все больше, ставя все новые вопросы, на которые мы также вынуждены искать ответ.

Но даже если не вдаваться в нюансы различных концептуальных подходов, выдаваемых авторами за решение всех проблем, до сих пор остаются открытыми самые, казалось бы, простые вопросы, ответы на которые не волновали классиков маркетинга, так как эти вопросы считались попросту несущественными. Более того, до сих пор во многих утверждениях специалистов как самоочевидные встречаются цели, достижение которых - процесс настолько сложный, что только начав разбираться, понимаешь, как глубоко располагаются причины проблем.

Обнаружение прибыльного спроса, максимизация сбыта, повышение лояльности потребителей, размер маркетингового бюджета, знание мотивации, правильное позиционирование, новый сегмент рынка, удовлетворение потребностей - что может быть роднее и понятнее для специалиста в области маркетинга? Любой человек, знакомый с бизнесом не понаслышке, с легкостью жонглирует этими понятиями, вставляя их к месту и не к месту. Но проблема не в этом. Проблема в том, что каждое из этих понятий, если вдуматься, представляет из себя цель, достижимую лишь случайно, каждое из этих словосочетаний по сути - знак вопроса.

Маркетинг не может существовать сам по себе -это лишь инструмент ведения бизнеса, поэтому все цели и задачи должны иметь смысл именно в контексте целей бизнеса, то есть получения прибыли. И когда вышеозначенные понятия начинаешь рассматривать с этой точки зрения, то почва уходит из-под ног, и приходит неуверенность в правильности каждого шага. Как обнаружить прибыльный спрос? Каким образом? Максимизировать сбыт? Как? Как заставить людей покупать? Повысить лояльность? Есть ли хоть один гарантированно действующий способ этого? Есть ли хоть одна концепция позволяющая понять, как выбрать правильное позиционирование, разумеется, обеспеченное спросом? Знание мотиваций? У человека может быть миллион мотивов, какой из них потенциально выгоден? Удовлетворение потребностей? Выходят ли ваши знания о потребностях за рамки примитивной пирамидки, нарисованной последователями Абрахама Маслоу, и которая никому еще не помогла понять запросы потребителя таким образом, чтобы на этом можно было строить деятельность?

То, что маркетинг не знал ранее, и о чем знать не было нужды, стало решающими факторами. Действовать, не зная ответов на эти вопросы и целый ряд других, стало невозможно, но если никто не знает эти ответы, зачем нужен маркетинг?

Создаётся впечатление, что маркетологи стремятся зарабатывать не в бизнесе, а на бесконечном обсуждении кризиса, но все убеждены в том, что это легкие и незначительные проблемы непогрешимой в целом системы взглядов. Принято считать, что все эти проблемы решаемы, вот только появится новая, более совершенная, научно обоснованная концепция, и все встанет на свои места. Никто пока так и не пришел к тезису о необходимости пересмотра основ маркетинга в целом… Отставим глобальные мысли и вернемся к поставленным вопросам. Ведь и человеку, далекому от глубоких знаний маркетинговой теории, известно, что существует целая отрасль, ориентированная на поиск ответов на подобные вопросы. Однако кризис маркетинга ощущается и в это области маркетинговых знаний – в области исследований.

Маркетинговые исследования, наверное, одно из основных, если не самое основное яблоко раздора между маркетологами – эта область, не смотря на кажущуюся непогрешимость, также представляет собой один большой знак вопроса. Границы применения исследований, их целесообразность, их результативность – все это служит предметом дискуссий.

Не смотря на кажущуюся логичность аргументов, интуитивно чувствуется некий подвох, который кроется в стройных объяснениях исследователей. Но, увы, интуицию не пришьешь к делу, и на ее основе не создашь весомый аргумент. Поэтому спор маркетологов - заказчиков исследований и исполнителей напоминает разговор слепого с глухим. Одни огульно обвиняют все исследования в бессмысленности, другие в ответ обвиняют маркетологов со сто-

роны заказчика в профнепригодности, неспособности поставить задачу и неверном использовании инструментария. В этом споре нет ни победителей, ни проигравших, этот спор попросту контрпродуктивен – вместо изыскания возможностей сотрудничества, стороны тупо отстаивают свои точки зрения, что приводит лишь ко все большему размежеванию. Тем не менее, целесообразность маркетинговых исследований в целом, под большим вопросом: никто так и не смог доказать их бесполезность , так же, как и никто не смог доказать обратного. Что же такое маркетинговые исследования и насколько они нужны? Способны ли они подсказать ответы на волнующие нас вопросы о правильности намеченного пути, или они являются лишь инструментом, нацеленным на оправдание стратегических ошибок?

Вопрос целесообразности исследований не мог быть разрешен, так как обе стороны спора рассматривали проблему, находясь в ее плоскости, а решение лежит вне плоскости использования конкретных методик. Необходимо посмотреть на проблему глазами отстраненного наблюдателя, а для этого необходимо подняться над ней и искать решение уже в плоскости взаимоотношения бизнеса и маркетинга, товара и потребителя.

Итак, основную претензию маркетологов к исследователям можно сформулировать как бесполезность результатов исследований в качестве основы для планирования каких-либо действий, будь то разработка нового бренда/продукта или отдельного рекламного сообщения. Действительно, исследования в современном мире, как правило, уже не способны ни предсказать, будет ли востребован на рынке наш революционный, новый товар или услуга, ни указать, каким образом нам необходимо воздействовать на ЦА для приведения ее к принятию решения о покупке. (Предвидя возражения, скажем, что при исследованиях возможного спроса на новинку, исследования привязываются к существующим аналогам, в случае отсутствия которых исследования теряют смысл – вспомните кассетный плейер или факс. Тезис о бессмысленности использования исследований в существующем виде в рекламе, на наш взгляд, вообще не нуждается в комментариях)

Бизнес вообще – достаточно опасная азартная игра, в которой необходимо иметь хоть какие-то точки опоры для планирования будущих действий, для этого, по сути, мы и имеем такой инструмент, как исследования, но которые с этой задачей, по словам тех же маркетологов, не справляются. Исследователи же в ответ на это обвинение высказывают ответный упрек в неправильной постановке задачи и неправильном использовании соответствующих инструментов. Как правило, исследователи правы: дремучесть родных предпринимателей стала притчей во языцех, а вкупе с ограниченностью маркетинговых бюджетов создает условия, в которых о реализации всех нужных мероприятий можно даже и не мечтать. Но эта правда является таковой лишь наполовину. Если мы сможем оплатить все мыслимые и немыслимые исследования в надежде получить ответ на вопрос «что нам делать, что бы это что-то стало востребованным?», этого ответа мы не получим. Точнее, ответ-то мы может и получим, но никаких гарантий того, что этот ответ приведет нас к успеху, никаких фактических обоснований наших грядущих затрат не будет. Цифры и графики не говорят и не могут сказать того, какой процент людей (пусть даже приблизительно) в реальности осуществит покупку или хотя бы захочет ее совершить. Имеют ли исследования смысл без этого ответа? В этом есть одна из основных ловушек маркетинга, которую интуитивно чувствуют многие, но никто не может обосновать. Почему?



Рассмотрение этого вопроса, как и вопроса целесообразности исследований в целом, упирается в эфемерность знаний о человеке. Исследователи уверяют нас, что знают или могут выяснить о нас все. Но так ли это? Увы, нет.

За все время своего существования ни философия, ни в дальнейшем психология так и не смогли точно понять алгоритмы нашего поведения. Человек, его конкретные поступки, логика выбора, его покупки, его точные мотивы, поведенческие модели – во многом загадки даже для психологов, а что говорить об исследователях, вооруженных в основном поверхностными социологическими методиками? Психология хотя бы «работает» не только со словами субъекта, но и анализирует ряд других факторов, а слова редко берет на веру, так как знает изворотливость человека в объяснениях, в отличие от социологии, принимающей любое высказанное слово за истину.

В результате, мы не можем узнать достоверный ответ на самые, казалось бы, элементарные вопросы: что хочет потребитель? Почему он покупает тот или иной бренд? Как именно он его выбрал?



А главное - как сделать так, чтобы потребитель стал покупать то, что мы ему предложим? А из этого совершенно логично следует и невозможность внятного ответа на вопросы, приведенные в начале статьи. Тем не менее, давайте попробуем разобраться.

Алгоритмы принятия решения уходят корнями в нашу внесознательную сферу. Причины наших поступков в значительной степени инстинктивны, то есть неясны нам самим. Отсюда нетрудно сделать вывод о том, какой ответ мы получим, спросив респондента о мотивах его поступков, которые он сам не осознает. Мы получим все, что угодно, кроме реальных причин его поведения. Респондент не будет заниматься самокопанием в поисках ответа на вопрос о собственных мотивах, особенно если корни их скрыты очень глубоко. Даже если вдруг наш респондент окажется человеком с развитой способностью к рефлексии, и он сам поймет свои мотивы, захочет ли он нам их открыть, если их демонстрация выставит его в невыгодном свете?

На многие вопросы любой полученный ответ будет далек от реальности. Мы сможем услышать либо первое, что пришло респонденту в голову, либо мотив, прошедший через внутреннюю цензуру, изменившую ответ до неузнаваемости в угоду социальной приемлемости. А, может быть, мы получим правду. Но правда ли это или выдумка, мы также не сможем узнать… Что бы мы ни пытались выявить: высказываемую иерархию ценностей, доминирующие черты характера, особенности восприятия, марку, которую купит потребитель, etc, это нисколько не приблизит нас к пониманию наших дальнейших действий на рынке. Как бы мы ни пытались сегментировать потребительскую аудиторию, какие бы архисложные методики мы бы ни использовали - ни сегментирование по стилям жизни, ни психографика не дадут нам ответ на элементарный, но жизненно важный вопрос: а будет ли выделенная группа покупать? И как вы думаете, нужны ли такие исследования?

Тем не менее, до поры с этим можно было мириться. Слабость как маркетинга в целом, так и исследовательского подхода в частности, нивелировалась рыночными условиями – отсутствием жесткой конкуренции, быстрым ростом новых рынков, в общем ситуацией, которую отчасти можно было назвать даже товарным дефицитом. В таких условиях факт неудачи на большинстве рынков можно рассматривать как исключение из правил, и маркетинг в существующем виде прекрасно позволял этих исключений избегать. Но всему хорошему приходит конец. Жесточайшая конкуренция вследствие перенасыщения существующих рынков привела к ситуации, когда маркетинговые концепции эпохи благоденствия в полном объеме доказывают свою неработоспособность. Они были разработаны в других, принципиально других рыночных условиях и совершенно не годятся для работы сегодня.

Маркетинговая теория оттачивала свои инструменты (в том числе и исследовательские) в то время, когда был возможен не только значительный рост потребительских характеристик товаров, но и сама аудитория потребителей не была так избалована обилием предложений, в итоге на прямой вопрос о том, что хочет потребитель, была вероятность получения внятного ответа. Но что хочет потребитель сегодня? Что его не устраивает в существующих марках? Какие еще неудовлетворенные потребности имеются у него? Увы, этого уже не знает никто, в том числе и он сам.

Андрей Бадьин

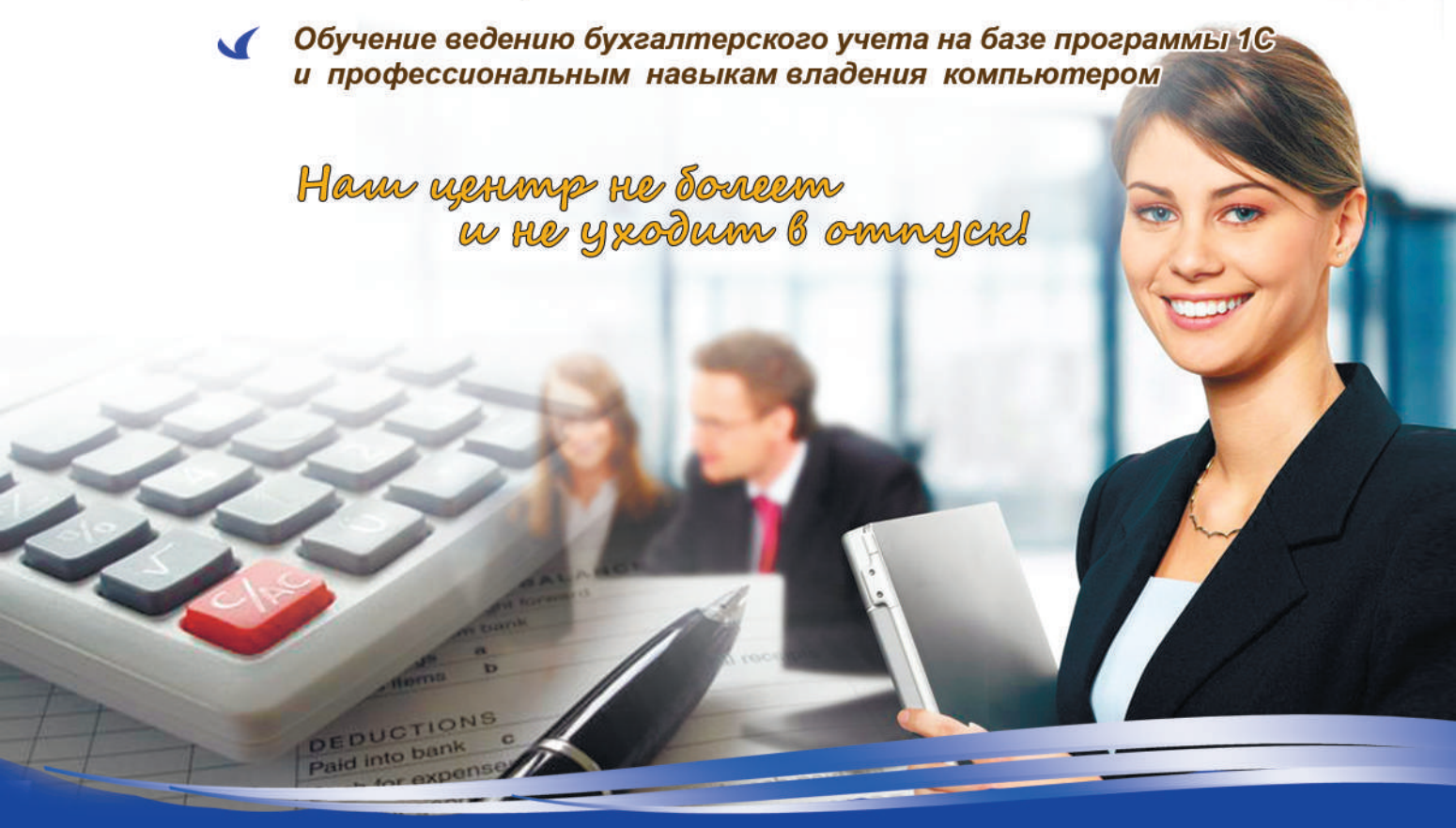


Бухгалтерский центр «КАСПИЙ-СТАБУС»

Наши услуги:

- Организация бухгалтерского учета и отчетности, а вслучае необходимости, восстановления бухгалтерского учета
- Оформление любых бухгалтерских документов
- Консультация предпринимателей в сфере бухгалтерского и налогового учета
- Обучение ведению бухгалтерского учета на базе программы 1С и профессиональным навыкам владения компьютером

Наш центр не болеет и не уходит в отпуск!



367030 РД г. Махачкала, ул. Гагарина,120, 4 эт.
тел\факс: 8(8722) 55-12-83, 55-12-93
моб.: +7(989) 471-67-42 e-mail: caspii@drcrp.ru

Что должен знать руководитель

В этой статье мы расскажем вам, каким должен быть этикет руководителя .

Итак. Входя в свой офис, учреждение, аудиторию, руководитель должен приветствовать находящихся в помещении, особенно женщин и сотрудников, которые старше его по возрасту.

Прием посетителей. Принимая посетителя согласно этикету, руководителю не обязательно вставать. Достаточно жестом пригласить посетителя сесть. Однако, принимая женщину или пожилого человека, воспитанному, интеллигентному чиновнику следует выйти из-за стола и проводить посетителя к стулу или креслу.

Руководитель, ведущий прием посетителей, может варьировать свое поведение, местонахождение в кабинете в зависимости от ранга и цели визита посетителя.

Вот несколько таких вариантов.

Официальная форма общения

Хозяин кабинета, согласно этикета руководителя, сидя за рабочим столом, отвечает на приветствие посетителя и приглашает его сесть перед своим столом. Время приема, характер общения и его итоги определяет хозяин кабинета.

Неофициальная форма общения

Характеризуется равенством прав на порядок обмена информацией. Здесь время встречи зависит от взаимной договоренности обеих сторон. При входе посетителя, хозяин кабинета отвечает на его приветствие, выходит из-за стола и приглашает его в зону коллегиальной работы, а сам садится напротив него.

Ярко выраженная форма общения

Характеризуется полной открытостью, готовностью ко вниманию. По этикету руководитель встречает посетителя, стоя в центре помещения, а после обмена приветствиями приглашает его сесть в кресло за журнальным столиком.

Большинство руководителей серьезно озабочены тем, чтобы уменьшить количество времени, затрачиваемого на прием посетителей. Время - деньги, а между тем, существует категория людей, которые могут просто так, от нечего делать, от неуемного желания пообщаться и привлечь внимание к собственной персоне, заходить в кабинет чиновника и отнимать у него время пустыми разговорами. Такие «пожиратели» рабочего времени - бич для руководителей.

Для руководителей, которые ценят свое время, разработано немало методов этикета, с помощью которых можно уменьшить наплыв посетителей. Вот некоторые из них.

Поручите своему секретарю заблаговременное согласование и соблюдение сроков и дат.

Приходите сами в помещение, где работают ваши подчиненные, чтобы дать им возможность задать вопросы. Гораздо проще самому попрощаться и уйти, чем пытаться любезно выпроводить собеседника из своего кабинета.

Установите определенные часы приема для своих сотрудников (например, «Петренко - 14 до 15 часов»).

Письменный стол в кабинете поставьте так, чтобы он не был виден в открытую дверь, это поможет вам избежать потенциальных посетителей.

И, наконец, главное: покончите с мифом «открытой двери»! Держите дверь в свой кабинет открытой лишь тогда, когда вы готовы принимать посетителей, закры-





вайте дверь, если хотите, чтобы вам не мешали!

Имеются также проверенные способы сокращения времени, затрачиваемого на прием одного посетителя, причем - без ущерба для интересов фирмы и своего авторитета, и одновременно - интересов посетителя. Главное - как можно быстрее уяснить суть вопроса (предложения, просьбы и т. д.). Для этого могут пригодиться полезные рекомендации известного психолога Н.М. Власовой. Некоторые из них приведены ниже.

Внимательно слушайте посетителя. Используйте для этого «позу» контакт глаз, мимику, дистанцию, расположение по диагонали или рядом, но не строго напротив. Настоятельно рекомендуется эмоционально поддерживать посетителя, когда он излагает свою проблему (кивать, поддакивать, время от времени доброжелательно произносить: «Я вас слушаю», «продолжайте»). Побольше уточняйте, спрашивайте: «Если я вас правильно понял, то...», «Вы имеете в виду...», «То есть, вы считаете...” и т. п.

Уточните факторы, от которых зависит выбор решения и разработайте вариант решения. Вариант решения, его детали лучше подыскивать вместе с посетителем. Для руководителя это и легче, и быстрее, тем более, что в противном случае посетитель, вероятно, будет отвергать предложенные ему варианты, навязанные извне, придуманные не им. После того, как посетитель изложит суть вопроса, обязательно поинтересуйтесь, как он представляет себе его решение. Если посетитель настроен агрессивно или напряжен, попробуйте изменить его отрицательные эмоции на положительные. Этого можно добиться, проявляя терпение, уважение, доброжелательность, признание. Не рекомендуется успокаивать взволнованного посетителя, повторять: «Прощу вас, не волнуйтесь», «Успокойтесь». Настойчивые попытки успокоить могут усилить напряженность. Для снятия психологической напряженности и состояния повышенной тревожности гораздо более эффективно проявить искреннее уважение, обратиться за советом или просьбой, сделайте завуалированный комплимент, подчеркнуть какие-либо достоинства или заслуги посетителя. В этой ситуации также стоит сказать: «Что бы вы сделали на моем месте, подскажите». Попробуйте предложить посетителю изложить его просьбу с другой позиции.

Прием своих сотрудников, в отличие от посторонних, упорядочить несложно. Для этого руководитель может, например, установить конкретные часы приема для каждого сотрудника. В эти часы можно обсудить с ним все дела, которые накопились за определенный период. Время, затрачиваемое на прием сотрудников, целесообразно также сокращать, регулярно проводя совещания по рабочим и управленческим проблемам.

Если посетитель, пришедший на прием, не покидает кабинет, а загруженный работой руководитель торопится, можно использовать один из следующих методов:

Выскажите обобщающее или завершающее замечание.

Закончите деловую часть разговора, перейдя к пустой болтовне.

Посмотрите на наручные часы или сделайте так, чтобы прозвучал запрограммированный сигнал.

Покажите, что вам скучно.

Встаньте.

Проводите своего посетителя к двери.

Начните читать свои бумаги в то время, когда посетитель продолжает говорить.

Договоритесь со своим секретарем о том, чтобы он прервал разговор и напомнил о следующей встрече.

Сообщите своему визитеру до разговора и перед его завершением, что вас ожидают другие посетители, и ваше время ограничено.

Выбор правовой формы ведения бизнеса



У большинства инициативных людей, желающих заняться бизнесом, сегодня возникает целый ряд юридических вопросов. И одним из них является вопрос — “В какой же форме лучше всего вести бизнес?”. Возможен вариант, например, заниматься так называемым “черным” или “подпольным” бизнесом, то есть нигде не регистрировать свое дело и нигде не вставать на учет. Однако в данном случае следует иметь в виду, что законодательство и, в частности, Уголовный кодекс не поощряет такую самодеятельность. Кто сомневается, тот может сам ознакомиться с статьей 171 (Незаконное предпринимательство), статьей 173 (Лжепредпринимательство) Уголовного кодекса Российской Федерации.

Также можно не объяснять, что некоторые виды «предпринимательской» деятельности не стоит афишировать вообще. Речь идет о торговле оружием, наркотиками, краденными автомобилями и тому подобное. Подобные виды деятельности являются прямым нарушением закона. Но все вышеперечисленное скорее исключение из правил, чем норма. Что бы нормально осуществлять свою предпринимательскую деятельность Вам требуется, прежде всего, зарегистрировать свое дело. И тут у вас есть альтернатива. Можно учредить какое-либо юридическое лицо, а можно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя (предприниматель без образования юридического лица). В чем разница? И если учреждать юридическое лицо, то в какой организационно-правовой форме лучше всего его учредить?



По большому счету, особенной разницы между гражданином, зарегистрированным в качестве предпринимателя, и юридическим лицом, осуществляющем коммерческую деятельность, в объеме гражданских прав и обязанностей нет. То есть различий именно в части того, что юристы называют правоспособностью - способностью иметь права и нести обязанности. В то же время можно указать на ряд отличий статуса предпринимателя от юридического лица, в частности, особенности налогообложения предпринимателей, а также то, что предприниматель не имеет права осуществлять некоторые виды деятельности. Так страховой, банковской и рядом других видов деятельности вправе заниматься только юридические лица.

Преимущества ведения бизнеса с использованием статуса индивидуального предпринимателя:

Возможность ведения дела лично. Нет необходимости становиться генеральным директором и/или участником (акционером) какого-либо общества, либо назначать кого-либо генеральным директором.

Простота регистрации Процедура регистрация статуса индивидуального предпринимателя достаточно проста. Требуется минимум документов для ее начала: паспорт и свидетельство о постановке налогоплательщика на налоговый учет (ИНН).

Экономия на налогах. У индивидуального предпринимателя нет необходимости выплачивать диви-

денды и облагать выплаченные дивиденды налогом. Большая, чем у юридических лиц, возможность легальной экономии на налогах.

Отсутствие бухгалтерского учета, простота налогового. Закон устанавливает для индивидуального предпринимателя возможность не вести бухгалтерский учет.

Отсутствие уставного капитала и юридического адреса. Нет необходимости формировать и уплачивать уставный капитал, предоставлять или покупать юридический адрес для регистрации.

Вместе с тем есть у статуса индивидуального предпринимателя есть и один юридический «недостаток», на который следует обратить внимание. Дело в том, что в отличие от участников ООО или акционеров АО, индивидуальный предприниматель по обязательствам, возникшим в результате предпринимательской деятельности, отвечает в том числе личным имуществом.

Преимущества ведения бизнеса с использованием юридического лица:

Оформление коллективных интересов. Будучи частным предпринимателем вы ведете свое дело в одиночку, в то время как участвуя в юридическом лице, вы можете иметь партнеров, объединенных единой целью и едиными интересами.

Объединение капиталов. Понятно, что если несколько человек сложатся имеющимися у них деньгами, то получится более значительная сумма, чем та, которую может внести одно лицо. Как известно «один в поле не воин».

Ограничение предпринимательского риска (и ответственности). Если Ваш бизнес не пойдет, то вы потеряете только то, что вложили в капитал конкретного юридического лица. Если же Вы являетесь частным предпринимателем, то по своим обязательствам отвечаете всем принадлежащим Вам имуществом, за исключением того, на которое по закону не может быть обращено взыскание (статьи 24 и 25 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Управление капиталом. У юридического лица более широкие и гибкие возможности для управления капиталом в различных сферах предпринимательской деятельности. Этому способствует обширное законодательство о юридических лицах, в том числе об акционерных обществах, ценных бумагах и биржах.

Что касается видов юридических лиц, то их российской правовой системе известно множество, хотя в действительности широко распространены лишь некоторые. Законодатель в Гражданском Кодексе разделил все юридические лица на две большие категории: коммерческие и некоммерческие. Соответственно целью первых является извлечение прибыли, а целью вторых — достижение каких-либо общественно полезных целей. На некоммерческих юридических лицах останавливаться не будем (они мало подходят для легального ведения коммерческой деятельности), поэтому сразу перейдем к коммерческим организациям.



Коммерческие юридические лица делятся на:

- **Хозяйственные товарищества (полное товарищество и товарищество на вере)**
- **Хозяйственные общества (общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество)**
- **Производственные кооперативы**
- **Государственные и муниципальные унитарные предприятия**

В настоящее время наибольшее распространение в России получили общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества (открытие и закрытые). Связано это с тем, что данные организационно-правовые формы юридических лиц являются наиболее целесообразными, безопасными и удобными для ведения коммерческой деятельности в России, в том числе они предоставляют возможность легального ограничения ответственности участников и акционеров общества по обязательствам самого общества.

Взвесив все pro et contra (за и против) Вы сами определяете, что для Вас удобнее и выгоднее: статус предпринимателя или свое юридическое лицо. Также, пожалуйста, ознакомьтесь с юридическими возможностями открытия бизнеса.



Коворкинг



Сегодня, многие фрилансеры, частные предприниматели, а также небольшие стартап компании, не имеющие возможность арендовать офисное помещение, строят свой бизнес, не выходя из дому. Однако ели вы работаете удаленно или у вас маленький бизнес, совсем не означает, что вы должны оставаться взаперти в четырех стенах.

Относительно новым и необычным решением для тех, кто хочет, не переплачивая иметь профессиональное пространство, является работа в **коворкинг-центрах.**

Что такое коворкинг

Коворкинг (co-working или coworking, в переводе с английского языка означает «совместно работающие») – это оборудованное всем необходимым для работы пространство, сдаваемое в аренду любому желающему на необходимый срок – день, неделю, месяц, несколько месяцев. В коворкинг-центре свободные и независимыми люди, в основном фрилансеры (программисты, переводчиков, дизайнеров и т.д.), используют общее пространство для своей деятельности.

Коворкинг – это нечто среднее между использованием отдельного офиса и работой дома. В коворкинг-центрах есть вся необходимая для труда и отдыха мебель, имеются компьютеры (хотя чаще коворкеры приносят собственные ноутбуки), подключенные к высокоскоростному интернету, под рукой оргтехника, в кухне стоит кулер с водой и кофемашина.

Внешне коворкинг-центр мало чем отличается от обычного офиса: здесь есть рабочие места, переговорная зона…, вот только работают в нем независимые друг от друга люди.

Заимствованное слово «коворкинг», как и совместное пространство для работы, которое оно обозначает, – более не малопонятная диковинка, а хорошо знакомый многим стартаперам и фрилансерам формат трудовой деятельности. Если буквально 5 лет назад в России о коворкингах разве что слышали в весьма узких кругах, то сегодня в одной Москве их более 10. Что же касается остального мира, то число коворкингов уверенно подбирается к 3000. В одной только Европе их – около 1200 и 900 – в США.

История создания первого коворкинга

Что такое коворкинг мир начал узнавать в 2005 году, когда молодой американский программист Бред Ньюберг, решая для себя дилемму



— работать где попало и оставаться фрилансером или пойти батрачить в офис, решил взять лучшее из двух форматов и объединить все в одну модель. Вместе с близкими по духу людьми, такими же фрилансерами, Бред арендовал офисное помещение. Так родился коворкинг — новая схема организации рабочих мест.

Всего за несколько лет это явление стало весьма популярным и распространилось по всему миру. Сегодня коворкинг-офисы, где совместно, но параллельно трудятся некоторое количество стартаперов и фрилансеров, есть в любом крупном городе, в том числе и в России.

Чем коворкинг лучше работы дома

Причин из-за которых человек выбирает работу в коворкинге может быть много, от сложной и неудобной обстановки дома, до не возможности встретиться с заказчиком на нейтральной территории. Но основными все-таки являются инфраструктура и экономичность.

Стоимость рабочего места в свободном офисном пространстве варьируется от двух до двадцати тысяч рублей в месяц, цена зависит от уровня комфорта. Самым доступным является так называемое «динамичное рабочее места» – это когда люди приходя со своим ноутбуками, и занимают любое пустующее место. Самый дорогой вариант – аренда отдельного помещения со специальными вспомогательными услугами, например, такими как юридическая или бухгалтерская поддержка.

Еще одним доводом в пользу коворкинг-центров служит то, что не надо тратить деньги на покупку собственного сканера, принтера и другой нужной техники, не надо тратить время на настройку Wi-Fi и нанимать секретаря. В коворкинг-офисах все это является общим и входит в цену аренды либо дополнительно оплачивается.

Для некоторых людей удаленная работа дома стремительно сокращает круг общения, а отсутствие коллег сужает коммуникативные навыки. Человек существо социальное, сидеть и работать весь день в одиночестве ему трудно, требуется общение. Этим коворкинг очень удобен, здесь легко найти единомышленников, близких по духу и взглядам людей, всегда найдется возможность обсудить профессиональные темы и вообще не завянуть в одиночестве. Если у вас мало знакомых, и вы нуждаетесь в продуктивном общении, коворкинг – это отличный способ влиться в поток!

Не праздным для фрилансера являются и вопросы самонастроя и самомотивации. У кого проблемы с дисциплиной, кому все труднее и труднее собрать себя в кучу работа в коворкинге пойдет на пользу. Во-первых, вас будут окружать деятельные и перспективные люди, а это всегда мотивирует и вдохновляет. Когда вокруг народ делом занят, обсуждает и учится, творит и создаёт, то и тебя волей-неволей затягивает в этот водоворот мыслительного процесса. Резко подскакивает эффективность и производительность. Во-вторых, у вас уже не будет того количества соблазнов, что есть дома. Ну и в-третьих, там у вас появляется возможность не отходя от кассы найти партнеров или клиентов.

Помимо всего прочего большим плюсом работы в коворкингах является возможность получить новые знания. Ежедневное обучение происходит за счет знакомства с новыми людьми. И неважно над чем вы работаете, будь-то программный код, дизайн сайта или разработка приложения под iPhone, здесь вы можете встретить кого-то, кто может помочь (конечно не факт но возможно). Также владельцы коворкинг-центров часто проводят тематические мероприятия, приглашают успешных людей, которые делятся своим богатым опытом, здесь читаются лекции, проводятся семинары и тренинги личностного роста.

Киберпространство: новые угрозы

В ходе глобальной информатизации возникла принципиально новая среда противоборства конкурирующих государств - киберпространство. Если в мире к настоящему времени сложился в той или иной степени стратегический баланс сил в области обычных вооружений и оружия массового уничтожения, то вопрос о паритете в киберпространстве остается открытым.

В процессе формирования киберпространства происходит конвергенция военных и гражданских компьютерных систем и технологий. Государственные органы все шире закупают для решения военных и других специальных задач аппаратно-программные средства, разработанные коммерческими производителями для широкого круга пользователей.

Растет также потребность в совместимости гражданской информационной инфраструктуры с правительственной и военной. В связи с этим происходит их технологическое и организационное слияние. Так, 95% линий связи компьютерных сетей Министерства обороны США развернуто на базе общедоступных телефонных каналов, а свыше 150 тыс. компьютеров подключены к сети Интернет, что делает их чрезвычайно уязвимыми.

Весь стандартизированный компьютерный комплекс может быть быстро выведен из строя применением одного конкретного средства, атакой, ориентированной на общий для стандартизированной сети уязвимый элемент - например, операционную систему или протокол связи. Указанное обстоятельство может быть эффективно использовано радиоэлектронной разведкой страны-разработчика этих унифицированных платформ.

Лидирующее положение в этой области занимают США, рассматривающие мировую информационную инфраструктуру как сферу, контроль над которой позволит



осуществить стратегические цели глобального доминирования. В формировании их внешней политики появился новый подход, связанный с понятием «информационного зонтика», когда США берут на себя обеспечение информационной безопасности своих союзников.

Эта позиция встречает противодействие со стороны развитых стран. Например, Япония считает, что введение информационного зонтика может привести к потере суверенитета страны.

Американская администрация считает, что формирование единой глобальной информационной инфраструктуры под контролем США позволит им решить задачу стратегического использования информационного оружия «вплоть до блокирования телекоммуникационных сетей государств, не признающих реалии современной международной системы».

По мнению западных аналитиков, ЦРУ, АНБ и военная разведка США изучают возможности и методы проникновения в компьютерные сети своих потенциальных противников. Для этого, в частности, разрабатываются технологии внедрения электронных вирусов и «логических бомб», которые, не проявляя себя в обычное время, способны активизироваться по команде.

В кризисной ситуации «электронные диверсанты» могут дезорганизовать оборонную систему управления, транспорт, энергетику, финансовую систему другого государства. Перспективными для таких целей считаются «заражённые» микросхемы, внедряемые в экспортируемую Соединёнными Штатами вычислительную технику.

По имеющимся данным, в настоящее время более 30 стран занимаются разработкой информационного оружия. Ведущие страны мира расширяют и создают в вооружённых силах и спецслужбах подразделения, которые должны обеспечить развитие наступательных возможностей в киберпространстве. Это позволяет говорить о начале витка гонки вооружений в киберпространстве.

Так, в Пентагоне активно дискутируются вопросы создания и использования электронных и компьютерных средств атаки на военную технику и объекты военной инфраструктуры вероятного противника.

Причем дело не ограничивается теоретической дискуссией. Один из главных энтузиастов кибероружия в Пентагоне М. Уинн создал в 2007 году киберкомандование для проведения операций в киберпространстве, включая в том числе и наступательные (перехват контроля над беспилотными летательными аппаратами противника, вывод из строя вражеских самолетов в полёте, сопровождение авиаударов электронной атакой на системы ПВО и т.д.).

Кроме того, Министерство обороны США активизировало разработку подходов к ведению боевых действий в кибернетическом пространстве.

Основной целью предпринимаемых усилий является формирование облика будущих сил ведения боевых действий в киберпространстве и определение их боевых возможностей на фоне ускоренного развития технологий сетевых компьютерных операций, радиоэлектронной борьбы, радиоэлектронной разведки, а также оружия направленной энергии.

И всё это - для контроля над киберпространством, обещающим в обозримом будущем военное превосходство США над противниками.

Не хотят отставать и другие. В европейской прессе прошла информация, что командование вооружённых сил Германии приступило к созданию службы сетевых операций с конкретной целью - осуществление воздействия на компьютерные сети противника, которое направлено на использование, искажение, подмену или уничтожение информации, содержащейся в базах данных компьютеров и информационных сетей, а также снижение эффективности их функционирования либо вывод из строя.

Предусматривается, что служба сетевых операций командования ВС ФРГ должна быть сформирована и готова к задействованию к началу 2010 года.

Специалисты BFV установили, что компьютерные атаки осуществлялись из городов Ланчжоу, Кантон и Пекин. При этом в целях маскировки хакеры действовали через промежуточный сервер сети Интернет в Южной Корее.

Для проникновения в правительственную сеть ФРГ злоумышленники установили скрытый контроль за сайтами Word-Datei и Powerpoint в сети Интернет. При заходе на эти сайты с персонального компьютера любого правительственного объекта этот ПК заражался вирусом, который позднее мог проникнуть во внутреннюю сеть учреждения.

Возможно, целью этой акции являлась проверка степени защищенности правительственной сети ФРГ.

Таким образом, Пекин выступает еще одним субъектом, активно осваивающим киберпространство в военных целях. Институт стратегических исследований Heritage Foundation подготовил для конгресса США доклад о деятельности специальных подразделений Народно-освободительной армии Китая (НОАК) в киберпространстве, представляющей опасность для США.

Аналитики выделяют два основных направления деятельности китайских подразделений по ведению боевых операций в киберпространстве - «проверка на прочность» защиты сетей оборонного ведомства и разведсообщества США и хищение передовых технологий. НОАК успешно использует интегрированность подконтрольных ей корпораций в американскую IT-индустрию.

Эксперты утверждают, что в последнее время число сетевых нападений, совершенных китайскими военными на американскую информационно-телекоммуникационную инфраструктуру, увеличилось втрое. В качестве основного объекта воздействия НОАК, как и пре-





жде, выбрала компьютерные системы вооружённых сил США.

На них пришлось свыше 80 тысяч атак, позволивших нападающей стороне переслать на свои серверы 20 Терабайт данных закрытого характера из сети NIRPNet, а также разработать и внедрить программное обеспечение для ее дистанционного вывода из строя. Министерство внутренней безопасности США зафиксировало факт несанкционированного копирования конфиденциальной информации из собственной сети, который, как полагают сотрудники Heritage Foundation, через Интернет был осуществлен специалистами НОАК.

Канадские учёные обнаружили сеть электронных шпионов, расположенных преимущественно в Китае и отслеживающих содержимое компьютеров, которые размещены в правительственных учреждениях по всему миру. По словам учёных из Университета Торонто, вирус-шпион отслеживал содержимое 1295 компьютеров в 103 странах. Заражёнными оказались и компьютеры, которыми пользуется тибетский далай-лама.

Китайские спецслужбы, в свою очередь, в последнее время отмечают резкую активизацию попыток различных сепаратистских и экстремистских организаций использовать любые информационные каналы для ведения антиправительственной пропаганды среди населения страны.

Следует отметить, что США раньше других государств осознали важность построения киберщита, в то же время формируя мощный потенциал для информационной агрессии.

За океаном интенсивно разрабатываются средства и методы активного воздействия на информационные инфраструктуры потенциальных противников. В этих целях используется продаваемая за рубеж вычислительная техника, программные и программно-аппаратные средства, содержащие соответствующие закладки, а также привязка потенциальных противников к глобальным информационно-телекоммуникационным сетям, находящимся под контролем США.

Если ранее вектор государственной политики в области обеспечения информационной безопасности был более ориентирован на угрозу, которую в киберпространстве могут представлять террористические и криминальные группировки – спецслужбы ожидали инспирированных крушений самолетов и поездов, техногенных аварий, то теперь акценты в сфере международной безопасности сместились в сторону полномасштабной системы защиты информации.

Главными соперниками объявлены не хакеры-одиночки, а специально созданные службы на государственном уровне. Материальный ущерб от похищенной информации оценивается в миллиарды долларов. Согласно исследованиям Пентагона, проведенным в прошлом году, самая крупная кибератака на США могла бы лишить электричества несколько штатов, прервать работу банков и цифровых коммуникационных систем.

Президент Барак Обама уже в самом начале исполнения функций главы государства ввел пост директора по киберпространству в советах по национальной и внутренней безопасности США. Также он распорядился в течение двух месяцев подготовить доклад о состоянии безопасности компьютерных сетей.

За последние годы США добились существенных успехов в создании новых средств ведения «информационной войны». В ходе проведения военных операций против Ирака и Югославии ими были практически опробованы самые разнообразные виды «информационного оружия», начиная от попыток силового подавления командных пунктов и центров



управления с помощью высокоточного оружия и кончая применением широкого спектра информационно-психологического воздействия на население.

В отличие от традиционных вооружений, средства противоборства в информационном пространстве могут эффективно использоваться и в мирное время. Важной особенностью этих средств является то обстоятельство, что они доступны не только государственным, но и террористическим, криминальным структурам, а также отдельным лицам.

Тем не менее технологическое лидерство США в глобальном информационном пространстве создаёт предпосылки для его использования в ущерб интересам других стран, в том числе для их вытеснения с рынков информационных технологий, организации информационной блокады, проведения наступательных операций в рамках информационной войны.

Появление новых угроз породило политическую необходимость контроля (регулирования) киберпространства, принятия соответствующих норм. Приоритетность вопросов кибербезопасности для дальнейшего развития Интернета признана на Всемирном саммите по информационному обществу.

Николай Димлевич

МОБИЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

Центром оказываются консультациии по вопросам:

– открытия и регистрации ИП и юридических лиц;

– защиты прав юридических лиц и ИП при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля;

– выбора режима налогообложения;

– мероприятий, предусмотренных в республиканской целевой программе поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Дагестан;

– направлений и условий государственной поддержки;

– составления бизнес-планов программ развития, в том числе и для получения грантовой поддержки;

Консультации оказываются:

– на личном приеме, по телефону, дистанционным способом, с выездом на место, в том числе города и районные центры республики.



г. Махачкала, ул. Гагарина, 120, 4 эт. Тел.: 8(800) 700-85-88, e-mail: mob@drcrp.ru

Тестирование при приеме на работу



Вы пришли на собеседование, а Вам предлагают вместо этого ответить на вопросы тестов? Скорее всего, вы ищите работу в крупной компании, где одним из этапов отбора является тестирование. Чего ожидать от тестирования? Конечно, каждая организация, где практикуются тесты как способ оценки кандидатов, старается разработать или подобрать свой комплекс вопросов. Но если вы, готовясь к собеседованию, потренируетесь проходить тесты разных видов, то Ваш результат будет заметно лучше. Давайте узнаем о тестах больше!

Зачем применяются тесты при приеме на работу?

Тест – краткое испытание или серия кратких испытаний, результат которых выражен в количественной форме и показывает уровень выраженности каких-либо измеряемых свойств.

Тестирование позволяет понять, насколько тот или иной кандидат соответствует должности, на которую претендует.

Результаты тестирования не являются единственным источником информации. Они ОБЯЗАТЕЛЬНО дополняются биографическими данными, данными, полученными в ходе интервью.

Результаты тестирования носят конфиденциальный характер и должны храниться у специалиста, проводящего тестирование.

Какие бывают тесты?

Тесты профессиональных знаний - тесты, призванные измерять специфические для какой-либо профессии знания и умения. Например, тест на знание бухгалтерского учета, тест на владение основами делопроизводства или ПК, проверку юридической или экономической грамотности и т.п. В настоящее время профессиональное тестирование является первым этапом отбора не только во многие крупные компании (особенно западные) и средние компании, но и небольшие фирмы. Тесты необходимо выполнить или в сети Интернет, в режиме online, или непосредственно у работодателя во время собеседования. На их выполнение выделяется, как правило, конкретный временной промежуток, в который необходимо уложиться.

Примеры тестов для маркетологов:

1)Вам необходимо составить список предприятий, потребляющих … . Какими источниками Вы будете пользоваться (дать конкретные названия). Обоснуйте свой выбор. 2)Сколько Вам потребуется времени для поиска?

3)Вам необходимо узнать объем потребления … в Тверской области. Расскажите, как Вы это будете делать. Чем гарантирована точность оценки, каков диапазон приемлемых ошибок? Сколько времени Вам потребуется для этого?

Примеры тестов для бухгалтеров:

1)На какое число нужно умножить начальное число, чтобы результат был на 5% больше начального числа.
2)На какое число нужно умножить начальное число, чтобы результат был меньше начального числа на10%.
3) Когда составляется первичный документ?
А)Непосредственно перед осуществлением хозяйственной операции.
Б)Во время осуществления хозяйственной операции.
В)Во время осуществления хозяйственной операции, а если это невозможно — непосредственно после ее завершения.
4)Является ли дата и место составления первичного документа его обязательными реквизитами?
А)Да.
Б)Нет.
В)Не для всех документов (указать исключения). 5). Какой первичный документ подтверждает факт сдачи выручки в банк сотрудником компании?
А)Банковская выписка со штампом банка и подписью работника банка.



Б)Квитанция на внесение денежных средств с подписью кассира и бухгалтера банка, заверенная штампом банка.
В)Расходный кассовый ордер с подписью главного бухгалтера и руководителя предприятия.

Тесты на проверку общего уровня интеллекта (IQ)

Это тесты, которые содержат словесные, числовые и пространственные задания.

Наиболее известны тесты английского психолога Г. Айзенка.

Примеры заданий из теста Г. Айзенка:

1)Вставьте слово из 4 букв, которое служило бы окончанием 1-го слова (АПО….) и началом 2-го (….Б). Ответ: СТОЛ.

2)Исключите лишнее слово: АЛСТЬ, ЕДМЬ, АНОРБЗ, ИЯРИНО. Ответ: ИЯРИНО (ИРОНИЯ)

3)Вставьте пропущенное число: 143 (56) 255 218 (..) 114 (52 - половина модуля разности крайних чисел).

Для сравнения кандидатов без использования привязки к профессиям применяется интеллектуально-структурный тест, например, тест Р. Амтхауэра. Он состоит в определении уровня и структуры интеллекта по 9 составляющим, причем полученный испытуемым результат сравнивается с идеальным математическим и идеальным гуманитарным профилем, а также с идеальной структурой интеллекта по 49 профессиям, при этом принимается во внимание и возраст испытуемого.

Примеры заданий теста Р. Амтхауэра:

1)Кролик больше всего похож на ...? 1) кошку 2) белку 3) зайца 4) лису 5) ежа.

2)Не имеет отношения к погоде 1) ураган 2)землетрясение 3)град 4)гроза 5)туман

3)Самолет является ... средством транспорта 1)самым большим 2)самым дорогим

3)самым ненадежным 4)самым легким 5)самым быстрым

Тесты общих и специальных способностей (в т.ч. интеллектуальных)

Данная группа тестовых методик измеряет, насколько у человека развиты те или иные качества, навыки и умения.

Многие ведущие компании практикуют тесты на анализ вербальной и числовой информации.Более подробно узнать о них можно здесь.

Личностные и мотивационные тесты

Это психологические тесты, ориентированные на измерение личностной сферы человека.

Чаще всего применяются проективные тесты (цветовой тест Люшера, тест Роршаха, тест Маркерта «В каком Вы настроении», тест фрустрационных реакций Розенцвейга), личностные опросники (индикатор типов Майерс и Бриггс (MBTI), тест Кэттелла (16 PF-опросник) Соционический ДВ-Тест, MMPI и др.)

Примеры из опросника Д. Кеттела:

1) Я предпочел бы иметь дачу:

а) в оживленном дачном поселке;

б) уединенно, в лесу;

в) выбрал бы нечто среднее.

2)Я могу найти в себе достаточно сил, чтобы справиться с жизненными трудностями: а) всегда;

б)сейчас;

в) редко.

3)При виде диких животных мне становится несколько не по себе, даже если они надежно заперты в клетке:

а) верно;

б) трудно ответить;

в) неверно.

4)Я воздерживаюсь от критики людей и их взглядов:

а) обычно;

б) иногда;

в) нет.

5) У меня есть такие качества, по которым я превосхожу других людей:

а) да;

б) не уверен;

в) нет.

6) Я люблю планировать свои дела надолго вперед и действовать в соответствии с принятым планом:

а) да;

б) трудно ответить;

в) нет.



Как готовиться к тестированию?

Не стесняйтесь спросить, какого рода тест вам предстоит. Если сумеете, попробуйте выяснить это у тех, кто проходил тестирование в этой же организации до вас.

Используйте возможности сети Интернет. Успех будет зависеть от того, как много вы упражнялись, близок ли тренировочный материал к настоящему тесту, имеется ли у вас опыт прохождения отборочного тестирования. Особенно это касается тестов профессиональных знаний и способностей (в т.ч. интеллектуальных).

Постарайтесь накануне тестирования выспаться, наденьте комфортную одежду, создайте позитивный настрой.

Если Вы обучаетесь в Тверском государственном университете, пройдите тренинг «Пробные тесты способностей!».

Как вести себя во время тестирования?

Количество заданий может быть заведомо больше того, что можно выполнить за отведенное время. Не позволяйте себе впадать в панику. Делайте все, что сможете. Этого может оказаться более чем достаточно. В таких случаях важно, сколько именно заданий успел выполнить тестируемый, и сколько среди них правильных ответов.

Важно быть уверенным в себе, спокойным, не нервничать, сосредоточиться, не “играть роль”, отвечать искренне.

Соберитесь и постарайтесь быть максимально внимательными, особенно если речь идет о тестах на интеллект.

Учтите, что важно правильно понять смысл задания, а для этого необходимо внимательно прочитать инструкцию.

Ни в коем случае не зацикливайтесь на каком-то одном вопросе, особенно в начале работы. Как правило, следует пропустить трудный вопрос и вернуться к нему потом, если останется время.

Если вам непонятен смысл вопроса, иногда лучше пропустить его. Например, есть вопрос “Бывают ли у вас случаи, когда вы слышите и видите то, что не слышат и не видят окружающие вас люди?”. Это тест для клинических целей, и положительный ответ на подобный вопрос свидетельствует о серьезных расстройствах психики

Открытое акционерное общество “ДАГФОС”

368100, РД, г. Кизилюрт, ул. Шамиля,3, тел.: 8(87234) 3-32-05, 8(988)2927766

НОВИНКА

Дикальцийфосфат - минеральная подкормка для домашних животных и птиц в личных подсобных хозяйствах.

ПРЕЦИПИТАТ КОРМОВОЙ

(Дикальцийфосфат)

Содержание питательных веществ; P_2O_2 44±1% Ca-24%



СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ:

Средство подмешивают к корму животных и птиц.

Подмешивание преципитата к корму домашних животных обеспечивает повышение надоев от коров, возрастают привесы КРС и домашних птиц, улучшается качество мяса!

СУТОЧНАЯ НОРМА ПОДКОРМКИ НА ОДНО ЖИВОТНОЕ в гр.

Телята до года ..... 20 - 25	**Корова дойная ..... 75 - 200**
Телята старше года ..... 50 - 100	**Сухостойная ..... 70 - 100**
Овцы..... ..... 5 - 15	**Свиноматки ..... 50 - 100**
Куры, утки, гуси ..... 3 - 4	**Подсвинки ..... 20 - 40**



368100, РД,г. Кизилюрт, ул. Шамиля,3, тел.: 8(87234) 3-32-05, 3-32-04



ДАРИП

Дагестанское
Агентство
Развития
Инновационного
Предпринимательства



Дагестанское Агентство Развития Инновационного Предпринимательства («ДАРИП» www.darip.ru) сегодня является одним из наиболее динамично развивающихся объектов инфраструктуры поддержки инновационного бизнеса Республики Дагестан. ДАРИП был основан 2009 при поддержке правительства РД и Дагестанского республиканского центра развития предпринимательства.

- Содействие в организации и комплексном сопровождении инновационных предприятий, начиная от бизнес-идеи до успешного выхода на рынок: оказание комплекса услуг по бизнес-планированию; консультации по привлечению посевных, венчурных и стратегических инвесторов; организация и проведение тематических мероприятий.
- Создание и развитие системы мониторинга развития инновационных процессов в Республике Дагестан, проведение мониторинга инновационных проектов.
- Идентификация потенциала для международного научного, технологического и делового сотрудничества и оказание индивидуальных консалтинговых услуг, направленных на поддержку такого сотрудничества.
- Сопровождение процесса взаимодействия и организации международного научного,технологического, делового сотрудничества.

г. Махачкала, ул.Гагарина, 120,
тел.: (8722) 55-07-72
моб.: 8(963) 416 81 87
e-mail: darip@drcrp.ru

www.darip.ru

Полигон

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Инновации в бизнесе стр. 70

НАНОТЕХНОЛОГИИ И БИЗНЕС

Наносельское хозяйство стр. 72

БИЗНЕС-ИДЕЯ

Электронные книги как интернет бизнес стр. 74



Инновации в бизнесе

Современную экономику во многих научных изданиях, статьях и интервью называют инновационной, поскольку процесс развития и созидания чего-то нового играет главную роль во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и в экономике. Под инновацией в самом простом смысле понимают что-то новаторское, ранее не применявшееся. При этом новшество должно иметь полезные свойства, превосходящие по качеству характеристики уже используемых материалов, методов и технологий.

Термин «инновация» применяется сейчас практически ко всем направлениям экономических и социальных процессов, но в данной статье будет рассмотрено влияние новых идей на экономику и бизнес.

В бизнесе инновации можно классифицировать по направлениям:

- ***методы управления бизнесом,***
- ***идеи и технологии,***
- ***новаторские или опережающие развитие нововведения.***

Инновационные идеи, направленные на модернизацию технологий, совершенствование качества продукции, сокращение времени производства и увеличение объема, способствуют сокращению себестоимости продукции, товаров и услуг, повышению конкурентоспособности и, как следствие, увеличению доходности. Поскольку цель ведения бизнеса – получение собственной выгоды в виде прибыли, заинтересованность предприятий и организаций в инновационных идеях вполне очевидна.

Методы управления бизнесом

Под методами управления бизнесом понимают подходы к организации рабочего процесса на предприятии. С одной стороны, инновационное управление – это непосредственно менеджмент и установка приоритетных целей, задач, построение планов работы, подбор персонала. С другой стороны – это курирование и контроль за реализацией инновационных проектов и идей. На предприятиях создаются отделы, которые координируют работу специалистов, управляют процессом генерации идей и следят за ходом воплощения их в жизнь. А также планируют, определяют сроки и объемы реализации бизнес-идеи.

Это очень ответственная работа, поскольку только 20 % инновационных разработок реализуются на практике и всего 7-10 % являются эффективными и приносят прибыть. Менеджеру необходимо отсеивать идеи, выбирать наиболее перспективные, быть дальновидным и рисковым. Организация работы инновационных менеджеров, как правило, построена сквозным образом, чтобы контролировать все подразделения компании.

Опережающие инновации в бизнесе

Опережающие или новаторские идеи в бизнесе направлены на создание абсолютно новых видов продукции или технологий, которые еще нигде не применялись и не выводились на рынок. Это движущие силы как бизнеса, так и экономики в целом.

Именно это вид инноваций породил новое направление деятельности – венчурные фонды, которые создаются непосредственно для поддержания и финансирования инноваций, новаторских идей. Их деятельность прекращается, когда продукт или технология заполняет рынок, появляются конкуренты, когда «сняты сливки» и получена максимальная прибыль. Далее предприятие поддерживает свою работу самостоятельно.

Примерами опережающих инноваций в бизнесе можно назвать светодиодные лампочки, которые уже прочно вошли в повседневную жизнь, позволяют экономить электроэнергию и снижают затраты. Наука не стоит на месте, а стремительное развитие информационных технологий позволяет достигать фантастических результатов – управление предметами, в том числе и автомобилем, с помощью голоса, использование искусственного интеллекта в робототехнике, новые безоперационные, лазерные, технологии в медицине.

Поддержка инновационного бизнеса

Инновации являются главными движущими силами развития бизнеса, но и самым затратным его элементом. Поскольку требуют финансирования с самой первой стадии – генерации идеи, ее опытного испытания, создания пробной партии, вывода на рынок, рекламной поддержки.

Но самая важная часть – генерация идеи. Далеко не каждое крупное предприятие может себе позволить содержать штат научных работников, не говоря уже о малом бизнесе. В этом вопросе ведущую роль могут играть венчурные фонды, но они еще не прижились в нашем обществе и не вызывают особого доверия в основном из-за высокой степени риска инновационных проектов. Поэтому без государственного вмешательства просто не обойтись.

Государство не только на законодательном уровне регулирует инновационный процесс, но и создает специализированные научные центры, финансирует деятельность исследовательских институтов, способствует развитию малого бизнеса. В мире широко распространены индустриальные парки, которые объединяют ученых, испытателей, конструкторов, менеджеров для генерации инновационных идей. Это «Силиконовая долина» в США, «Кремниевый остров» – о. Кюсю в Японии, IDEON – совместный проект Дании и Швеции, город Бангалор в Индии, Сколково в России.





Ссылки на одежде (пример инновационной идеи для бизнеса)

Фирма W-41 представила общественному вниманию новую технологию, которая способна перевернуть мир рекламы с ног на голову. Идея заключается в расположении на футболке (и другой одежде) рисунка, который шифрует информацию об адресе сайта. Так, любой человек, имея мобильный телефон и специальную программу, может узнать адрес сайта.

Поэтому совсем не обязательно запоминать адрес веб-сайта – можно просто сфотографировать рисуночек на свой смартфон и расшифровать его в специальной программе. Таким образом, как считает компания, люди могут делиться адресами своих профилей в соцсетях или блогах. К примеру, познакомившись с девушкой, парень может очень просто получить адрес ее профиля на facebook и подробнее узнать о ней. В США данная практика уже получила распространение – там люди при знакомстве сразу обмениваются адресами своих интернет-профилей.

Ольга Тютюнник

НАНОсельское хозяйство

Термин **«Нанотехнологии»** уже не первый год на слуху. Однако разбираются в нем далеко не все. Так, считается, будто это наука будущего и применяется она в узкоспециализированных областях. Но это, мягко говоря, не совсем так. Например, нанотехнологии уже активно используются в сельском хозяйстве.

Сельское хозяйство не обходится без спецтехники и от ее работы во многом зависят результаты труда крестьян. Поэтому именно спецтехника стала одним из первых проводников нанотехнологий в сельском хозяйстве. Так, благодаря обработки деталей наночастицами, ресурс узлов и агрегатов вырастает в 7-8 раз.

Например, в фермерских хозяйствах Омской области обрабатывают самую уязвимую часть комбайна, стрельчатые лапы, золотыми наночастицами. В итоге их ресурс вырос с 18 до 120 гектаров на лапу.

Нанотехнологии в овощеводстве

Специалистами доказано, что применение нанопрепаратов в растениеводстве обеспечивает повышение их устойчивости к неблагоприятным погодным условиям. Кроме того, нанотехнологии существенно повышают урожайность культур – для картофеля, зерновых, овощных, плодово-ягодных, хлопка и льна в 1,5-2 раза.



Интересная технология разработана Санкт-Петербургским аграрным университетом. Наноудобрения заключаются в микрокапсулы из малорастворимых восков. В результате питательные вещества выделяются постепенно и равномерно. Это позволяет получить не только максимум пользы от удобрений, но и снизить до минимума химическую нагрузку на почву.

В Рязанской сельскохозяйственной академии уже 10 лет проводят исследования по обработке семян наноудобрениями, состоящими из разных металлических порошков. И достигли успеха. Протравливание семян определенной концентрацией железа, кобальта и меди (всего 3-5 мг на 1 га посевов) многократно окупается прибавкой урожая.

Нанотехнологии уже активно внедряются в послеуборочной обработке подсолнечника, табака и картофеля, при хранении яблок в регулируемых средах, озонировании воздушной среды. А недавно было сделано очень важное открытие в изучении биологической роли кремния для живых организмов. Применение кремнеорганических биостимуляторов в растениеводстве позволяет повысить холодостойкость, выносливость к жаре и засухе, помогает благополучно выйти из стрессовых погодных ситуаций (возвратные заморозки, резкие перепады температуры и т.д.), усиливает защитные функции растений к болезням и вредителям.

Нанотехнологии в животноводстве

В настоящее время наибольшее распространение в сельском хозяйстве нанотехнологии получили в ветеринарии, животноводстве и птицеводстве. Их применение повышает продуктивность, улучшает качество продукции и условия содержания животных.

К примеру, в Калужском региональном центре «Нанобиотехнология» ведутся исследования по использованию спецдобавок в корм. Разработанный специалистами состав не нарушает геном наследственности, микрофлору пищеварительного тракта. Наоборот, налицо улучшение усвоения пищи, продуктивности животных. Плюс нанодобавки обладают высокими бактерицидными свойствами.

А ещё российские ученые применяют на практике экологически чистую технологию электроконсервирования силосного корма. Делается это взамен дорогостоящих органических кислот, требующих соблюдения строгих мер техники безопасности. Такая нанотехнология повышает сохранность кормов до 95%. В животноводстве и птицеводстве это обеспечивает повышение продуктивности в 1,5-3 раза, сопротивляемость стрессам, и падеж уменьшается в 2 раза.

При формировании микроклимата в помещениях, где содержатся животные и птицы, использование нанотехнологий позволяет заменить энергоемкую приточно-вытяжную систему вентиляции электрохимической очисткой воздуха. Также наноустройства можно имплантировать в животных. Это автоматизирует многие процессы и дает возможность передавать в реальном времени необходимые данные.



Нанотехнологии в переработке агропродукции

Широкое распространение сегодня получает технология мембранной фильтрации. Использование мембран на основе наноматериалов позволяет проводить высокую очистку воды, соков, молока и других жидкостей.

Создана наноэлектротехнология комбинированной сушки зерна. В нагретом зерне создается избыточное давление влаги при температуре ниже температуры кипения воды. Вследствие этого ускоряется фильтрационный перенос влаги из зерновки на поверхность в капельножидком состоянии. С поверхности влага выпаривается горячим воздухом. Расход энергии на сушку зерна по сравнению с традиционной конвективной сокращается в 1,3 раза и более. Снижаются микроповреждения семян до 6%, их посевные качества улучшаются на 5%. Для низкотемпературной досушки и обеззараживания зерна дополнительно используется озон, что уменьшает количество бактерий в 24 раза и снижает в 1,5 раза энергозатраты.

Перспективно применение нанотехнологий и в хлебопекарной промышленности. Сегодня примерно 60% муки производится из зерна невысокого качества. Это, естественно, отражается и на микробиологических показателях хлеба. Ученым из Сибири удалось создать нанокомпозит. Его незначительное введение в рецептуру хлебобулочного изделия делает его более полезным для потребителя.

Владислав Пермин

Электронные книги как интернет бизнес



Электронную книгу по праву можно считать лучшим цифровым товаром, а также превосходящую почти по всем показателям обыкновенную книгу.

Во-первых, электронные книги на много дешевле, так как покупателю уже не нужно оплачивать расходы на бумагу, обложку, доставку и все, что входит в стоимость печатной книги. Человек, покупающий электронную книгу, платит только за информацию, соответственно оформленную и систематизированную для удобного чтения.

Во-вторых, электронные книги существующие в единственном экземпляре можно продавать сколько угодно раз. То есть при покупке файл книги просто копируется. Опять же продавец не затрачивает никаких ресурсов на производство, что очень существенно снижает стоимость книги.

В третьих, доставка книги происходит посредством сети интернет, что опять же снижает расходы по сравнению с печатными книгами. Помните, что при покупке электронной книги, вы платите только за информацию, и цена определяется от ценности именно информации, а не переплета!

Вот два типа электронных книг, которые являются наиболее распространенными в интернете.

Первый тип - текстовые книги, откомпилированные из текстового документа и имеющие PDF. расширение. Если у Вас книга в несколько сот страниц печатного текста, то Вам надо будет компилировать Вашу книгу в PDF формате. Для чтения таких книг надо иметь программу Acrobat Reader.

Второй тип - HTML-компилированные. Книги созданы используя язык HTML, тот язык на котором создают веб-страницы. Книги такого типа представляют собой группу веб-страниц сжатых в один EXE. файл который не требует никакой инсталяции.

Электронные книги бывают нескольких видов. Бесплатные электронные книги выпускают для создания вирусного трафика, или для продажи других товаров, прямо со страниц книги! Платные электронные книги пишут с целью последующей продажи. Это различные пособия и руководства. По объему книги чаще всего не дотягивают до бумажных изданий, но могут быть значительно информативнее.

Раскрутка с помощью электронной книги

Казалось бы, какую пользу может принести электронная книга, если ее не продавать, а совершенно бесплатно раздавать. Оказывается, может, и очень существенную.

С помощью бесплатного распространения электронной книги, Вы можете очень хорошо раскрутить свой сайт. Вы пишете книгу на любую тему (желательно на ту, которая так или иначе пересекается с темой Вашего сайта), вставляете в нее рекламу своего сайта, и начинаете бесплатно распространять в сети.

Сразу же определимся, что написанная Вами книга должна быть не рекламной брошюрой, а наполнена интересной самодостаточной, может даже уникальной информацией, которая полностью раскрывает затронутую тему. В общем отнеситесь к написанию книги так, как будто Вы собираетесь ее продавать. Только в этом случае можно достичь требуемого

С помощью бесплатного распространения электронной книги, Вы можете очень хорошо раскрутить свой сайт.

результата. А рекламу вставляете в конце каждой страницы в рекламные блоки.

Так как книга бесплатная, а люди как известно любят все бесплатное, значит она очень быстро будет распространятся в сети. Если Вы раскрыли еще и очень популярную тему, если в Вашей книге уникальная и очень полезная информация по данной теме, то Ваша книга буквально разлетится по интернету. А это значит, что очень большое количество людей станет владельцами Вашей книги. Каждый из которых читая информацию в книге будет читать и Вашу рекламу. Что в свою очередь увеличит количество посетителей.

Разместите книгу на своем сайте, для бесплатного скачивания, это также добавит Вам посетителей. Разрешите пользователям размещать Вашу книгу на своих сайтах, это ускорит процесс распространения книги.

На каждой странице своей книги, вы описали какое то определенное действие или какой то этап, а это значит, что практически каждая страница Вашей книги это есть уже готовая статья, которую немного подкорректировав Вы можете размещать в бесплатных каталогах статей , при этом в анкетных данных кроме фамилии и имени указываете адрес и краткое описание сайта. Таким образом, Вы снова увеличиваете количество посетителей, которые придут по ссылкам в самой статье или по ссылке в анкетных данных.

Размещение статей в каталогах и библиотеках это очень эффективный способ продвижения, с помощью которого Вы не только увеличите количество посетителей, но и повысите индекс цитируемости Вашего сайта, что в свою очередь повысит Ваш сайт при поисковых запросах. А это снова увеличение количества посетителей.

Кроме опубликования статей (взятых со страниц Вашей книги) в каталогах и библиотеках, Вы можете создать собственную рассылку. Рассылка - это статьи которые Вы рассылаете своим подписчикам. В конце каждой такой статьи Вы добавляете файл подписи который выполняет роль рекламы. И снова наплыв посетителей.

Таким образом, с помощью электронной книги Вы задействуете три основных и самых значимых способа раскрутки сайта.

Электронная книга и партнерские программы

В интернете много интернет-магазинов, которые готовы Вам перечислять определенный процент с покупки привлеченного Вами покупателя. Есть партнерские программы различных платных служб - интернет-казино, интернет-банки, MP3-сайты. Эти предлагают до 50% от потраченных денег человеком который пришел по вашей ссылке. Также есть компании платящие за посещения своих сайтов пользователями пришедшими по Вашей ссылке. В среднем 1-2 цента.

Казалось бы, имей свой сайт и зарабатывай. Но дело в том, что значительная часть пользователей не любят, когда их передвижение в интернете отслеживается, не любят, когда кто-то зарабатывает деньги на их покупках, поэтому они обрезают Вашу партнерскую ссылку, и на прямую идут на сайт за покупкой. Таким образом Вы теряете 30-40% прибыли.

С помощью электронной книги Вы ничего не теряете, так как читатель не видит - прямая это ссылка или реф-ссылка.

По ходу написания книги, вставляете свои ссылки, например в таком виде - “На данный момент лучший платный хостинг предоставляет хостинг-компания ***, а лучший бесплатный хостинг предоставлят компания ***. Свое доменное имя, быстро и недорого Вы можете зарегистрировать на специальных сервисах, таких как ***. “ Ну или, что-то в этом роде.

Помните, что чем более профессионально будет написана Ваша книга, тем больше читателей перейдут по Вашей партнерской ссылке.

В интернете много интернет-магазинов, которые готовы Вам перечислять определенный процент с покупки привлеченного Вами покупателя.

Электронная книга как магазин

Сначала появились бесплатные электронные книги. Потом появились платные - их можно было купить за деньги, а теперь появились электронные книги, которые могут продавать другие товары, прямо со своих страниц.

Преимущество такого магазина перед обычными сайтами-магазинами очевидно!

Во-первых, электронная книга лучше чем обычный сайт расскажет о продаваемом товаре. Во-вторых, электронная книга не ограничена в техническом оформлении. Вы можете оформить её на свой вкус, применив любое количество картинок и фотографий. В третьих, Вам вообще не нужен сайт, а значит Вы не будете тратить деньги и время на его содержание.

В четвертых, все Ваши электронные книги будут неразрывно связаны между собой. Каждая книга будет предлагать скачать предыдущую, а предыдущая - последующую. Таким образом, человеку достаточно скачать одну из Ваших бесплатных книг и он получит доступ ко всем Вашим книгам и товарам, которые сможет купить со страниц книги.

Если у Вас нет своего цифрового товара, Вы можете купить товар на который распространяются права перепродажи (это когда автор сам предоставляет права перепродажи каждому покупателю. Приобретя однажды электронный продукт, на который действуют права перепродажи, Вы его можете свободно продавать в интернете, при этом оставляя 100% дохода от продаж, себе).

При создании электронной

книги, на одной из страниц книги описываете продаваемый товар и вставляете ссылку на страницу заказа этого товара.

Страницу заказа Вы можете получить на сервере digiseller. (digiseller предоставляет сервис, который сводит напрямую продавца и покупателя, обеспечивая мгновенный и надежный способ расчетов между ними. Т.е. покупатель мгновенно получает оплаченный товар, а продавец - деньги за проданный товар.)

После регистрации в digiseller, входите в «личный кабинет», раздел «товары», «добавить товар», и добавляете свой товар в базу данных, подробно описывать не буду, все очень просто, разберетесь. В списке, где Вы хотите реализовывать свой товар, выбираете «мой магазин».

После того как товар добавлен, в том же разделе «товары» заходим «список товаров», в строке с названием товара ищем круглый желтый значок жмем, перед вами HTML код имеющий ссылку на страницу заказа Вашего товара. На этой странице покупатель и будет перечислять Вам деньги за товар. После перечисления, клиент получает оплаченный товар на указанный им e-mail мгновенно.

Еще Вам надо будет в том же разделе «товары» зайти в «способы оплаты» и доверить свои кошельки для выполнения переводов и выписывания счетов.

Все продажи будут происходить автоматически, без Вашего вмешательства, за это данный сервис будет снимать с каждой продажи 0,5% от стоимости товара.

Человеку достаточно скачать одну из Ваших бесплатных книг и он получит доступ ко всем Вашим книгам и товарам, которые сможет купить со страниц книги.

Продажа электронных книг

Продажа электронных книг осуществляется следующим образом.

Первая страница - заголовок, визуальный объект в виде обложки книги и текст, сразу раскрывающий выгоды, которые получит покупатель книги. Вторая страница - все, что связано с доставкой и оплатой книги. Все очень просто, но в тоже время очень эффективно.

Почему выгодно создавать и продавать электронные книги? Ну давайте определимся почему люди посещают интернет: для развлечения - может быть, для знакомства - ну и это тоже, но в большинстве случаев люди идут в интернет за информацией. И за нужную им информацию они готовы платить деньги.

А теперь определимся, в каком виде лучше получать эту информацию, в вордовских файлах, или удобную, компактную, всегда приятно оформленую, легкую в маневрировании, в одном файле, для которого не нужны дополнительные программы (то есть - электронной книгой). Думаю второй вариант более привлекателен.

Как правило электронные книги это - пошаговые руководства, всевозможные отчеты, советы, таблицы, графики и тому подобное, в общем та информация которая способна решить проблемы определенных людей.

Вы можете сказать, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать, имея ввиду видео-уроки, видео-курсы, которые не только рассказывают, но и показывают как правильно выполнить какое либо действие. Согласен. Но как известно видео файлы намного больше по объему, чем текстовые файлы, а с рунетовской скоростью передачи данных, скачать 400-500 Мб достаточно проблематично.

Конечно, можно нужную информацию записанную на диск заказать почтой, но не каждый согласится заплатить 20-40$, а потом еще ждать три-четыре недели пока Вам доставят оплаченный диск, тем более если информация нужна срочно. Электронные книги же весят всего несколько мегабайт, намного дешевлее в продаже и в изготовлении. Покупатель получает оплаченную книгу практически мгновенно.

На создание и организацию серийной продажи электронной книги достаточно затратить две-три недели. Период времени, на протяжении которого Вы будете получать прибыль от продажи исчисляется годами. Заработок на одной книге в 200-300$ в месяц не предел, все зависит от Вас и Вашего желания работать.

Ко всему выше перечисленному, создавая электронные книги и распространяя их в интернете, Вы завоюете популярность и известность как автор.

Сегодня, пик популярности на электронные книги только начинает зарождаться. Электронные книги, начинают теснить обычные, печатные издания.



Леди - Фуршет

Выставки
Конференции
День рождения
Торжество

Свадьба
PR - акции
Корпоративы
Юбилей



....В центре вращающегося стола девушка - модель в потрясающем наряде «Скатерть-платье» с улыбкой встретит гостей и превратит Ваше мероприятие в необычное шоу!

Ни один гость не сможет остаться равнодушным!

тел.: 8(928) 589 27 01
e-mail: zara777111@mail.ru
http://vk.com/lady.furshet
в одноклассниках: «Леди-фуршет в Махачкале»



Издательский центр





Газеты
Журналы
Сборники

Наши координаты:
г. Махачкала, ул. Гагарина, 120
тел.: **(8722) 55-07-88**
моб.: **8 (989) 863 60 63**
e-mail: **gazeta@drcrp.ru**

Блогосфера и бизнес

Работа с блогосферой относится к одному из методов маркетинга в социальных сетях. Блогосфера, которая не так давно не рассматривалась в качестве канала для продвижения бизнес-идей, сегодня уже освоена предпринимателями и приносит ощутимую экономическую выгоду. В результате развития коммуникационных возможностей сети, даже эксперты стали воспринимать блоги как одну из разновидностей средств массовой информации. Именно так и следует расценивать блогосферу, если правильно учитывать её степень влияния на мнение потребителей.



Блогосфера во многом является наиболее искренним и непредвзятым отображением мнения общества, его потребностей, опыта в разных жизненных ситуациях, в том числе и в процессе потребления. Авторитетное мнение может превосходить по силе воздействия любой другой маркетинговый инструмент. Те, кто это уже поняли, пользуются данной возможностью управления предпочтениями потребителей. Таким же образом могут быть решены задачи информирования многочисленной аудитории, создания и поддержки интереса к конкретному бренду.

Чаще всего встречаются следующие методы работы с блогосферой, которые используются в целях продвижения:

- *тематический блоггинг;*
- *взаимодействие с лидерами;*
- *twitter-маркетинг.*

Тематический (корпоративный) блоггинг

Это для Рунета корпоративный блоггинг является новинкой, а в мировой сети маркетинг давно использует коммуникативные возможности блогосферы. Это отличный канал, с помощью которого бизнес имеет возможность общаться со своей целевой аудиторией. На наиболее отвечающие интересам публики блоги можно подписаться, что существенно облегчает возможность постоянного взаимодействия компании и пользователя. Разумеется, та информация, которую можно увидеть в блоге и относительно сухие тексты, помещаемые на официальный сайт компании, существенно отличаются друг от друга. Блогосфера лишена официоза, здесь встречаются тексты с юмором, информация о проводимых компанией закрытых мероприятиях, советы или рекомендации.

Блог – не просто голос компании. Это неформальное общение. В отличие от баннеров для сайта, общение посредством блога не воспринимается как реклама. Причем есть возможность не только направлять информацию целевой аудитории, но и получать отклик, живую реакцию. В свою очередь и потребители имеют возможность задать вопросы и получить ответы на них.

Благодаря корпоративному блогу формируется имидж компании, обеспечивается лояльность клиентов, распространяется информация и организуется проведение всевозможных акций и конкурсов.

Вестись корпоративный блог можно как от имени компании в целом, так и представляя конкретное должностное лицо или группу сотрудников. Кроме классического варианта корпоративного блога встречаются тематические блоги или продуктовые, когда внимание уделяется конкретному аспекту работы компании. Блог может располагаться как на платформе специально разработанного сайта, так и в ЖЖ, например.

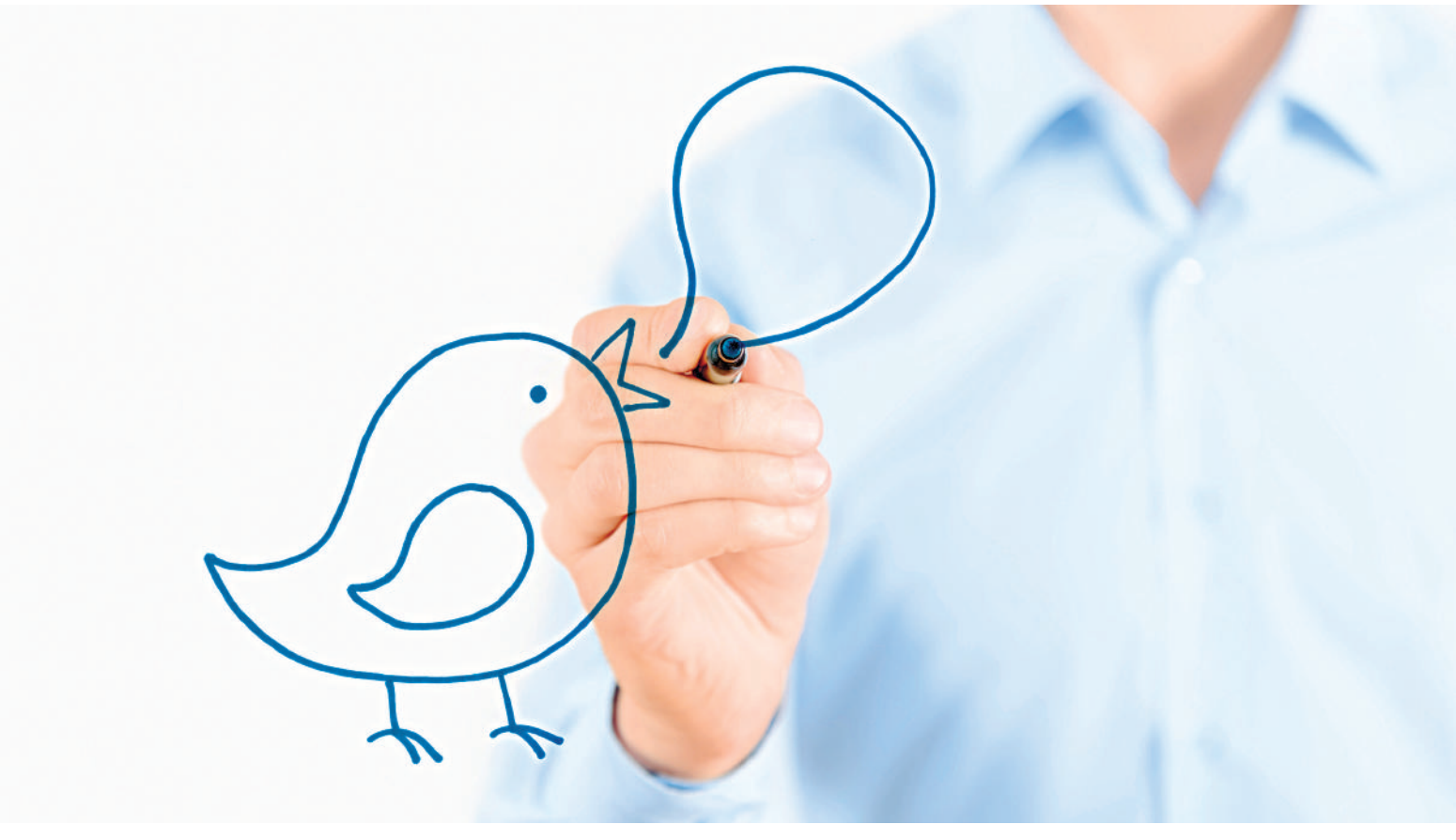
Взаимодействие с лидерами

Создание собственного блога и его ведение - не единственная разновидность работы с блогосферой. В блогосфере, как и в любом сообществе, есть популярные личности – лидеры мнений, как их ещё называют. Обычно у них максимальное число постоянных читателей, они считаются экспертами в различных областях, к их мнению прислушиваются. В число популярных блоггеров входят профессиональные жур-

налисты, специалисты в различных областях и те, кто способен писать интересно, хлестко и метко на разные темы.

Поскольку мнение этих людей считается авторитетным для широкого круга пользователей, они способны повлиять на решения, которые принимают представители целевой аудитории. Их высказывания или рекомендации относительно какой-то конкретной компании формируют потребительское мнение или оказывают на него существенное влияние. Аудитория ряда блогов может превышать число тех, кто пользуется СМИ. Кроме того, блогосфера, в отличие от СМИ, не утратила доверия большинства пользователей. Достаточно позитивного упоминания компании или бренда в блоге популярного человека и пользователем может быть принято позитивное решение в отношении покупки. Так формируется и лояльность к бренду, и положительная репутация самой компании.

Каким образом можно привлечь внимание лидеров мнений к компании и её продукции так, чтобы выраженное ими суждение носило позитивную окраску? Способы работы с ними могут быть очень разными. Для этого проводятся презентации, тестирование реализуемых продуктов. Есть и прочие многочисленные способы сконцентрировать их внимание. Результатом затраченных усилий должно стать упоминание копании в позитивном ключе.



Twitter-маркетинг

Ведение микроблога – метод молодой, перспективный и, в силу этих причин, развивающийся стремительно. С возникновением Твиттера организовались и микроблоги. Отличительной чертой твитов является краткость (всего 140 символов) и оперативное информирование огромного числа пользователей. Общение должно быть лаконичным, но может содержать ссылки на фотоматериалы или статьи.

Преимущество микроблогов в том, что наш стремительный темп жизни не позволяет уделять много времени на поиск нужно информации. Твиты позволяют сообщать новости кратко и ёмко. Особенностью Твиттера является обширная аудитория, желающая быть в курсе, иметь оперативную информацию. Бренды, которые пользуются мировой популярностью, обязательно ведут микроблоги, извещая о новостях, акциях и презентациях большое количество своих поклонников.

Все эти методы маркетинга в блогосфере могут быть применены как представителями продвигаемой компании, которым поручена эта работа, так и сотрудники веб-студии, специализирующейся в этой области маркетинга. Мы уверены, что в последнем случае эффективность проводимых мероприятий может быть на порядок выше.

ДАГЕСТАНСКИЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рекрут

КАДРОВЫЙ ЦЕНТР

Рекрут
КАДРОВЫЙ ЦЕНТР

НАДЁЖНО, БЫСТРО И НЕДОРОГО

подберём Вам специалиста на свободную вакансию.

Предлагаем свои услуги по поиску и подбору персонала.



Основные направления деятельности:

- **Консультации по друдовому законодательству**
- **Аттестация рабочих мест**
- **Осуществление тестирования профессиональной пригодности**
- **Оказание услуг по подбору персонала для Вашего бизнеса**
- **Содействие по переобучению персонала**
- **Проведение корпоративных тренингов**



адрес: 367010 РД, г. Махачкала, ул. Гагарина,120, 4-й этаж
телефон: 8(8722) 55-07-65; 8 906 480-38-36
8 988-291-21-01
e-mail: recrut@drcrpr.ru

ЦЕНТР
ИНТЕРНЕТ -
ТЕХНОЛОГИЙ



Поддержка в использовании интернет ресурсов в Вашем бизнесе



МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

Дизайн, создание и поддержка сайтов, блогов и чатов

Создание, настройку и обслуживание локальных сетей

Установка, настройка и обслуживание программ - 1С

Настройка серверов Windows 2000/2003/2008/2012/2013

адрес: РД, г. Махачкала, ул. Гагарина, 120, 3-й этаж
тел.: 8 (8722) 55-12-94, 8 (903)-447-49-70
e-mail: cit@drcrp.ru

www.drcrp.ru

Бизнес-клуб



ИСТОРИЯ УСПЕХА

Правила жизни Элона Маска - нового Стива Джобса стр. 84

АВТОМИР

Топ - 10 автомобилей для малого бизнеса стр. 86



Правила жизни Элона Маска - нового Стива Джобса

Элон Маск (Elon Musk) — американский инженер, предприниматель, миллиардер. Участвовал в ранней стадии создания системы PayPal, которая была продана в 2002 году за 1,5 млрд долларов. Возглавляет совет директоров Tesla Motors и SolarCity. Его называют новым Стивом Джобсом.

Элон Маск послужил прообразом главного героя Тони Старка в фильме «Железный человек», которого сыграл Роберт Дауни младший. Маск является одним из самых успешных мировых бизнесменов. Мы собрали 5 основных правил жизни миллиардера, которые помогли ему достигнуть ошеломляющих результатов.

Правило первое: Задавайте правильные вопросы

Когда у Элона Маска началась подростковая депрессия, он начал активно поглощать философскую и религиозную литературу. Но самые ценные уроки, по его словам, он в итоге вынес из книги Дугласа Адамса «Автостопом по Галактике». «Она научила меня, что самое сложное – это придумать правильные вопросы. Как только тебе это удалось, все остальное получается очень просто». На эти размышления его навел эпизод, в котором гигантский суперкомпьютер после нескольких миллионов лет размышлений отвечает на «главный вопрос Жизни, Вселенной и Всего Остального» бессмысленным числом 42.

«Я пришел к выводу, что мы должны стремиться расширять пределы человеческого сознания, чтобы научиться задавать правильные вопросы», – говорит Маск. Свой вопрос он придумал уже давно: «Когда я учился в колледже, я постоянно размышлял о том, что больше всего в будущем повлияет на судьбу человечества?». Маск решил, что это будут интернет, переход на возобновляемые источники энергии и переселение людей на другие планеты. Он решил попытаться внести свой вклад в каждое из этих направлений. Но сначала ему нужны были деньги.

Правило второе: Не мысли аналогами -основательно обрабатывай реальность

Главным препятствием на пути к истинным инновациям, по мнению Маска, является привычка людей мыслить аналогиями. В результате в большинстве случаев они просто пытаются сделать что-то лучше, вместо того, чтобы создавать что-то новое. Маск думает принципиально иначе: «В физике есть понятие основополагающих принципов. Ты препарируешь реальность до ее фундаментальных оснований. И начинаешь выстраивать аргументацию оттуда. Это требует значительно больших ментальных усилий».

На протяжении десятилетий космос казался неприступным для частного бизнеса. Его освоение зависело от гигантских бюджетов и оставалось прерогативой правительств. Маск был уверен, что издержки создания и запуска ракет можно сократить в десять раз. Но вначале ему потребовалось переформулировать цель космических полетов. Главной миссией SpaceX, уверяет Маск, является не доставка астронавтов и грузов на орбиту, а колонизация других планет. Если ты хочешь переселить часть человечества с Земли на какой-нибудь спутник Юпитера, ты должен придумать способ, как сделать это экономно.

SpaceX и Маск смогли с нуля спроектировать ракетоноситель Falcon 9 и космический корабль Dragon. По оценкам NASA, создание Falcon 9 должно было обойтись в $3,9 млрд, SpaceX уложились в $300 млн. Компания Маска также предлагает самые низкие расценки в мире на доставку грузов на орбиту. Сегодня SpaceX владеет контрактами на $4 млрд, лишь треть из которых приходится на NASA, остальное – на частные компании.

Сам Маск рассчитывает умереть на Марсе. Но только не при посадке.

Правило третье: Мечтай! Приукрашивая реальность, ты ее меняешь

В 2008 году Tesla Roadster стал первым полностью электрическим автомобилем в серийном производстве. В 2012 году Tesla начала продажу седана Model S, нацеленного на более широкую аудиторию. Прошедшим летом на презентации Model S Маск безапелляционно заявил, что через двадцать лет больше половины произведенных автомобилей будут полностью электрическими: «Я уверен, что так и будет. Готов поставить на это деньги». Желающих заключить подобное пари найдется достаточно. Даже по самым оптимистичным подсчетам аналитиков, прогноз Маска никак не может сбыться. Но основателя и CEO Tesla это вряд ли смущает: приукрашивая реальность, он ее меняет.

Reality distortion field (поле искажения реальности) – термин, придуманный сотрудниками Apple для описания способности Стива Джобса убеждать себя и окружающих в том, что выполнение стоящей перед ними невозможной задачи, на самом деле, возможно. По словам подчиненных Маска, у Элона тоже есть такое поле. «Он просто подбирает факты таким образом, чтобы они соответствовали его версии реальности», – рассказывал The New York Times бывший вице-президент Tesla Дэррил Сирай. А вот еще одна цитата от Рэя Верта, главного редактора автомобильного блога Jalopnik: «Я ему не верю. Я не думаю, что он врет. Если честно, мне кажется, что он верит в то, что говорит. Но я уверен, что это совершенно не соответствует действительности».

Tesla Motors многократно предсказывали неудачи, и стартап несколько раз находился на грани коллапса. Однажды Маску даже пришлось продать свой Maclaren F1, чтобы хоть чуть-чуть продлить жизнь умирающей компании. Но он продолжал твердить, что все идет отлично. И каким-то удивительным образом все действительно становилось лучше.

Правило четвертое: Вкладывать деньги в проекты, которые могут что-то изменить

«Я не хочу быть дедушкой, который не умеет проверять свою электронную почту. Но я вряд ли в будущем сделаю новый интернет-бизнес. Мне кажется, что мне следует направить свои усилия на создание вещей, которые позитивно могут сказаться на будущем человечества. Мне нравится быть причастным к вещам, которые изменят Мир».



Правило пятое: Всегда спрашивать: «Почему нет?»

«Я всегда первым делом думаю о том, являются ли наши знания о чем-то правдой. Может быть, есть какое-то другое объяснение? Я делал это с первых классов школы. Я всегда все оспаривал. Это доводило родителей до бешенства. Я никогда им не верил и всегда требовал отвечать на вопрос «почему?». Затем я пытался понять, имеет ли смысл их ответ. Постоянно думайте о том, что вы могли бы сделать лучше, и задавайте правильные вопросы».

Правило шестое: Надо быть Томасом Эдисоном, а не Николой Теслой

«Tesla Motors названа в честь Николы Теслы, поскольку мы используем некоторые его изобретения. Этот парень совершенно точно достоин большего признания обществом. Однако, если честно, мне всегда больше нравился Томас Эдисон, потому что в отличие от Теслы, он смог вывести свои изобретения на массовый рынок и сделать их доступными для всего человечества. Тесла в этом провалился».

Правило седьмое: Много работайте. Очень много.

«Я работал с утра до ночи. Жил в том же складе, где снимал офис, а принимать душ ходил в раздевалки местного стадиона. Зато я сэкономил на аренде квартиры, и в первые два самых трудных года удержал компанию на плаву».

«Работайте по 80-100 часов в неделю. Это повысит шансы на успех».

«Люди, которые знают меня, как правило, хорошего мнения обо мне. Вообще, до тех пора, пока я не уволил их, они всегда хорошего мнения обо мне».

«Я думаю, ошибка нанимать огромное количество людей, чтобы получить сложный технический продукт. Количество никогда не компенсирует талант, а как правило, будет замедлять прогресс и увеличивать стоимость продукта».

Топ-10 автомобилей для малого бизнеса

1 Renault Kangoo

Стоит только посмотреть на дороги столицы и понимаешь: эта модель очень полюбится нашим автовладельцам. И неудивительно – этот “француз” сочетает в себе довольно неплохие технические характеристики, вполне пристойный дизайн и, что немаловажно, довольно приемлемую стоимость.

Производитель предлагает несколько модификаций базовой модели. Так, например, существуют модификации с дизельным и бензиновым моторами, мощностью 65, 75 или 95 л.с., способные разогнаться до 143–153 км/ч.

Есть модели с передним или полным приводом, грузоподъемностью от 550 до 580 кг. Кроме того, во всех Kangoo немало внимания уделено безопасности: даже в базовой комплектации есть подушки безопасности, системы экстренного торможения (действующие совместно с АБС последнего поколения) и регулируемые по высоте ремни безопасности с преднатяжителями и ограничителями усилий для защиты водителя и пассажира.



2 Volkswagen Caddy Kombi

Как заявляют производители, этот автомобиль предназначен не только для перевозки грузов, но и комфортен для пассажиров. В базовой комплектации предлагается 5-местная версия, но, по желанию, можно заказать и 7-местный Caddy.

Особо позаботились разработчики о комфорте и безопасности водителя и пассажиров: эргономичные сиденья, подушки безопасности, логичная организация внутреннего пространства.

А в сочетании с довольно сильным мотором (75–102 л.с., в зависимости от модификации) и высокой грузоподъемностью (до 682 кг) этот автомобиль в полном смысле слова может стать «народно-предпринимательским». Единственное, что несколько снижает его популярность, – это относительно высокая стоимость.



3 Opel Combo

Еще один «немец» в нашем рейтинге – Opel Combo. Как все немецкие машины, он отличается отменным качеством, безопасностью и надежностью.

Базовая комплектация «предпринимательской» модели в семействе Opel включает в себя: электрогидроусилитель руля, механически регулируемое сиденье водителя по высоте, два задних подголовника, подушки безопасности водителя и пассажира, полноразмерное запасное колесо, комплект защиты отсека двигателя.

Большой вместительный багажник Opel Combo может перевозить до 700 кг груза, а если сложить задние сиденья, то объем багажника достигнет 3000 л. Погрузочная высота пустого автомобиля равна 55 см. Грузопассажирский вариант Combo с полным правом можно назвать небольшим домом на колесах – если сложить сиденья, то на получившемся идеально ровном полу машины можно даже заночевать.



4 Fiat Doblo Combi

Нельзя сказать, что «итальянец» Fiat Doblo отличается «эдаким» внешним видом. Но свою визуальную непрезентабельность он компенсирует просторным салоном, вместительным багажником, высокой грузоподъемностью и скромным расходом топлива.

Корме того, в базовой комплектации Doblo есть ABS, регулируемый по высоте руль, кондиционер, электрообогрев заднего стекла, корректор фар, иммобилайзер, передние электростеклоподъемники, центральный замок, подушка безопасности водителя, двухстворчатая распашная задняя дверь (остекленная), правая боковая сдвижная задняя дверь, третий стоп-сигнал, полноразмерная запаска.



5 Peugeot Partner

Еще один «француз» среди «рабочих лошадок». Эта машина приглянулась нашим предпринимателям своим респектабельным внешним видом и неплохими техническими характеристиками.

Она предоставляет владельцам возможность транспортировки объемных грузов (до 600–800 кг) и не требует за свой тяжкий труд много дорогой «пищи» (в городских условиях ей достаточно всего 8,9 л бензина на 100 км).

Единственное, что несколько отпугивает покупателей, – ее стоимость.

Грузопассажирский вариант Peugeot Partner Combi обойдется владельцу чуть больше чем в $20 тыс.



6 Ford Tourneo Connect

Еще один автомобиль «предпринимательского» класса. Правда, найти его в Украине не так уже и просто – далеко не все автосалоны, реализующие автомобили Ford, имеют в наличии эту модель. Возможно, это объясняется ее не очень конкурентоспособной ценой – около 20 тыс. евро.

Но, по уверениям разработчиков, тактико-технические характеристики этого автомобиля оправдывают каждый потраченный на нее евро.

Комфортабельный салон, съемные задние и складное переднее сиденья, регулирующееся водительское сиденье, легкость в управлении, высокая грузоподъемность (до 625 кг) – вот чем может похвастать этот автомобиль.



7 Citroën Berlingo

Еще один представитель многофункциональных автомобилей, подходящих как для отдыха, так и для работы.

В стандартной комплектации грузовой версии Berlingo – гидроусилитель руля, иммобилайзер, обогрев сидений, омыватели фар и перегородка в грузовом отсеке.

Грузопассажирская версия дополнена электрообогревом задних стекол, задним стеклоочистителем и обогревом заднего стекла, электрозеркалами с подогревом, центральным замком, передними электростеклоподъемниками.



8 Lanos Pick-up

Не отстает от мировых производителей «полукоммерческих» авто и наш родной Запорожский автозавод. Специально для предпринимателей конструкторы ЗАЗа разработали Lanos Pick-up (Ланос-фургон). Одно из самых больших его достоинств – цена (за право обладания таким авто необходимо выложить всего-то 56–59 тыс. грн).

За эти деньги вы получаете не слишком комфортную, но вполне полноценную «рабочую лошадку», способную перевозить до полутонны полезных вещей.



9 ИЖ-27175

Этот автомобиль – «симбиоз» ИЖ-2717 и ВАЗ-2104. Он сохранил все технические характеристики своих предшественников: от ИЖ ему досталась выносливость и грузоподъемность, а от ВАЗовской «четверки» – репутация надежного и неприхотливого автомобиля.

Если к этим параметрам прибавить не слишком обременительную стоимость и полное отсутствие проблем с запасными частями, то можно сделать вывод: в качестве коммерческого авто – это далеко не худший вариант. Однако отметим, что в салоне помещаются всего два человека – водитель и пассажир.



10 Таврия Pik-Up

Наряду с Ланосами, ЗАЗ выпускает и, пожалуй, самый «народный» полукоммерческий автомобиль – Таврию- пикап. Как утверждают его производители, «конструкция Таврия Pik-Up весьма продуманная и практичная, при доступной цене этот автомобиль вполне может стать достойным звеном вашего бизнеса». И, судя по числу этих машинок на наших дорогах, производители не так уж и не правы.

Быть может, все дело в более чем лояльной стоимости этого авто? Конечно, съездить в этой машине всей семьей или веселой компанией на пикник не получится – кроме водителя в машине может поместиться лишь один человек.

Но зато затраты на покупку этого авто могут «отбиться» уже после нескольких месяцев эксплуатации – если верить подсчетам рачительных бизнесменов, себестоимость пройденного этой машиной километра городских дорог составляет всего 40 коп.



Видеостудия

ВИДЕО VF ФАКТ



Изготовление фильмов, сюжетов, телепередач нформационного и рекламного характера

адрес: ул. Гагарина, 120, 4 эт.
тел.: (8722) 55-07-74
моб.: 8 (988) 420 55 50
e-mail: vf@drcrp.ru

Центр оценки и экпертизы



Обращайтесь к нам, если есть необходимость:

* Произвести независимую оценку и экспертизу
* Получить оценку имущества и получить кредит под залог имущества
* Приватизировать, застраховать имущество
* Внести имущество в уставный капитал, определить доли имущественных прав
* Определить сумму ущерба, произвести оценку и раздел имущества, разрешить имущественные споры
* Совершить сделки купли продажи, обмена, аренды и лизинга
* Передать право собственности

ул.Гагарина, 120, 4 этаж

тел.: (8722) 55 12 87 моб.: 8(928) 580 06 07

e-mail: ocenka@drcrp.ru

Time out

УРОКИ ЖИЗНИ

Учись достойно работать стр. 92

БИЗНЕС-ГОРОСКОП

Бизнес-гороскоп на август 2014 стр. 94

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕСТЫ

Тест на предпринимательство стр. 96

Учись достойно работать

Один работник зашел к барину и говорит:

- Барин! Почему ты мне платишь всего пять копеек, а Ивану всегда пять рублей?

Барин смотрит в окно и говорит:

- Вижу я, кто-то едет. Вроде бы сено мимо нас везут. Выйди-ка, посмотри.

Вышел работник. Зашел снова и говорит:

- Правда, барин. Вроде сено.

- А не знаешь откуда? Может, с Семеновских лугов?

- Не знаю.

- Сходи и узнай.

Пошел работник. Снова входит.

- Барин! Точно, с Семеновских.

- А не знаешь, сено первого или второго укоса?

- Не знаю.

- Так сходи, узнай!

Вышел работник.

Возвращается снова.

- Барин! Первого укоса!

- А не знаешь, по чем?

- Не знаю.

- Так сходи, узнай.

Сходил. Вернулся и говорит:

- Барин! По пять рублей.

- А дешевле не отдают?

- Не знаю.

В этот момент входит Иван и говорит:

- Барин! Мимо везли сено с Семеновских лугов первого укоса. Просили по 5 рублей. Торговались по 3 рубля за воз. Я их загнал во двор, и они там разгружают.

Барин обращается к первому работнику и говорит:

- Теперь ты понял, почему тебе платят 5 копеек, а Ивану 5 рублей?

Вывод: Учись достойно работать, и твой труд будет достойно оплачен!



Бизнес-гороскоп

ОВЕН



Нужно много трудиться, чтобы добиться результатов, которые мог бы заметить хоть кто-нибудь кроме вас. К сожалению, август может быть связан с крушением многих планов, в том числе и личного характера. Очень трудно удерживаться на той высоте, которой вы достигли в последнее время, тем более что окружающие наблюдают за вами не слишком доброжелательно и могут быть рады любому промаху.

Не думайте, что против вас ополчились абсолютно все: несколько союзников, на чью поддержку можно рассчитывать, у вас есть. Однако они отнюдь не собираются рисковать собой и слишком утруждаться ради вашего блага. Не просите о серьезных услугах, принимайте одолжения лишь тогда, когда речь идет о мелочах. Вы должны быть готовы проявлять не только самостоятельность и независимость, но и определенную жесткость по отношению к тем, кто пытается стоять у вас на пути.

ТЕЛЕЦ



У вас есть шанс добиться неплохих профессиональных результатов, но только в том случае, если вы откажетесь от своей привычки действовать прямолинейно: август – это время, требующее изворотливости, хитрости и даже коварства. Необходимо проявлять максимальную осмотрительность в общении с сильными мира сего, следите за тем, чтобы репутация ваша оставалась безупречной.

Не относитесь всерьез к обещаниям, которые будут звучать в начале месяца. Данный период связан с напрасными надеждами, которые щедро дарят люди доброжелательные, но не слишком ответственные. Не беритесь за принципиально новые дела, выбирайте проекты, в работе над которыми вы сможете использовать имеющиеся у вас знания и опыт.

БЛИЗНЕЦЫ



Август не представляется особенно увлекательным, но деловые перспективы неплохи. Можно рассчитывать на начало плодотворного сотрудничества, но нужно быть готовым к тому, что деловые партнеры будут пытаться оказать на вас давление, и у вас практически не будет свободы для маневра. С финансовой точки зрения все складывается неплохо, хотя вам оказывается трудно контролировать свои расходы, в особенности – когда дело касается семейных дел, исполнения желаний близких.

Вы открыты, обаятельны и дружелюбны, но не всегда предусмотрительны. Сейчас вами очень легко манипулировать, и этим, что особенно досадно, пользуются не только малознакомые люди, но и ваши близкие. Могут обостриться давние конфликты.

РАК



В августе вас ожидает довольно много сложных ситуаций, стрессов. Вы пытаетесь вести себя наилучшим образом, учитывая чужие интересы и проявляя уважение к окружающим, но это, увы, не помогает вам сохранить хорошую репутацию и найти новых союзников. Да и отношения со старыми партнерами оставляют желать лучшего.

С точки зрения работы август – не самый многообещающий месяц. Можно заниматься текущими делами, решать повседневные вопросы, но браться за что-то принципиально новое можно лишь в том случае, если вы абсолютно уверены в поддержке единомышленников и влиятельных покровителей. Вы, к сожалению, невезучи, поэтому действовать на свой страх и риск нежелательно – вы прямо-таки «притягиваете» неудачи.

ЛЕВ



Август – период перемен, связанных не только с вашей деятельностью, но и с влиянием внешних обстоятельств. На этот период можно назначать встречи и переговоры, они пройдут успешно благодаря вашей настойчивости и умению находить общий язык с людьми. Не упустите возможность реализовать свои замыслы – для реализации амбициозных планов это период самый благоприятный. Вам повезет оказаться в нужное время в нужном месте, встретить нужных людей.

Август – подходящее время для того, чтобы начать обучение на каких-то курсах, подучить иностранный язык. Хорошо будут складываться дела у студентов и преподавателей вузов.

ДЕВА



Август будет довольно неприятным месяцем. Он лучше подходит для работы, а не для развлечений. Каждый раз, когда вы пытаетесь приятно провести время, вы получаете не позитивные эмоции, а лишь усталость и раздражение.

Деловые переговоры будут проходить очень продуктивно, однако чрезвычайно важно правильно выбрать момент, чтобы расставить необходимые акценты. Займитесь планированием своей деятельности, в результате которой вероятно улучшение социального положения. Не отказывайтесь от помощи коллег, она будет вам необходима.

Период благоприятный для кратковременных поездок, причем вам удастся сочетать приятное с полезным, не только решить деловые вопросы, но и завязать приятное знакомство. Вы можете провести удачные переговоры по обмену и покупке жилых объектов или крупных капиталовложений.

• бизнес гороскоп

на август 2014

ВЕСЫ



Начало августа – время, когда вы должны сосредоточиться на решении проблем, возникших в предыдущие периоды. Новые планы тоже появляются, но их следует держать при себе, поскольку за чрезмерную разговорчивость и открытость придется дорого заплатить. Возможны конфликты с людьми, которые обещали вам помощь, а затем изменили свое мнение по непонятным причинам. Если хотите преуспеть в работе, будьте готовы взять на себя роль лидера. Если вы руководите каким-то проектом, вдавайтесь в детали, не оставляйте мелочи без внимания, контролируйте работу подчиненных на каждом этапе. Это необходимо для достижения нужного результата.

СКОРПИОН



С профессиональной точки зрения август – не самый благоприятный месяц, и на него не стоит строить серьезных планов. Ход важных дел замедляется, приходится то и дело возвращаться к делам, которые вам более неинтересны, и проблемам, которые давно утратили для вас актуальность. Начало и середина месяца связаны со снижением творческого потенциала, недостатком хороших идей. Это время, когда конкуренты могут обойти вас просто из-за способности увидеть вещи в новом свете, найти оригинальное решение любой задачи.

Конец августа выглядит более многообещающим. В это время можно проявить инициативу, настоять на своем. Реализовать свои планы непросто, но возможно. Уверенность и оптимизм помогут справиться с накопившимися проблемами - вы расположите к себе деловых партнеров, привлечете внимание начальства.

СТРЕЛЕЦ



Серьезных перемен в жизни не происходит, но и скучать вам не приходится. Вы не можете похвастаться особым трудовым энтузиазмом, часто делаете работу кое-как, зато много времени тратите на обдумывание отвлеченных идей, которые едва ли удастся воплотить в жизнь. Если вы планируете что-то серьезное, держите свои размышления в тайне: козни недоброжелателей могут помешать вам добиться своего.

В августе вас ожидает много дел, раздражающих своим однообразием, невозможностью проявить оригинальность, проявить себя. Ваши успехи не внушают уважения и почти не вызывают интереса у окружающих, это очень угнетает. Периодически будет поступать негативная информация, но своевременная реакция на эти известия поможет вам справиться с ситуацией. Воздержитесь от неформальных контактов с деловыми партнерами.

КОЗЕРОГ



В августе перед вами откроется несколько интересных возможностей, которыми будет нетрудно воспользоваться. Высока деловая активность, вы не можете пожаловаться на недостаток энтузиазма. Интуиция помогает и в деловых, и в личных отношениях – вы всегда чувствуете, кто вам друг, а кто враг.

Очень хорош этот месяц с точки зрения сотрудничества и деловых отношений. Вам удается сплотить коллег вокруг своих идей и планов. Можно рассчитывать на карьерный рост, получение новой должности. Больше общайтесь с деловыми партнерами, не избегайте неформальных контактов.

ВОДОЛЕЙ



Неблагоприятное стечение обстоятельств или влияние родственников может заставить вас бросить все силы на решение вопросов, которые для вас не особенно интересные. Вы связаны множеством обязательств, и это очень тяготит вас, поскольку в августе у многих Водолеев становится особенно сильной жажда свободы и независимости, возможности самостоятельно принимать решения.

В начале месяца ничего замечательного не предвидится – это неблагополучный период, связанный с обманами, клеветой, преследованиями. Это время потребует особенной осторожности и отказа от любых планов, связанных с риском.

В начале месяца могут возникнуть проблемы с деньгами, но постепенно ситуация стабилизируется. Возможны легкие недомогания, но вы сможете избежать их, если не станете испытывать свой организм на прочность.

РЫБЫ



Август – непростой месяц. Будет непросто проявить себя, найти оптимальное решение окружающих проблем. Мало что зависит от вас: слишком велика роль вашего окружения, обстоятельств, совпадений. В деловых контактах не доверяйте первому впечатлению, оно почти наверняка будет ошибочным. Успех ваших дел будет зависеть от того, удастся ли вам быстро согласовать свои планы с партнерами, учесть интересы единомышленников.

Далеко не все устраивает вас в ваших отношениях с деловым окружением, да и слишком сложно найти общий язык и верный тон. Старайтесь не проявлять излишней настойчивости, не блефуйте и не идите ва-банк. Притворитесь, что вы – ни рыба ни мясо, и вам будет гораздо легче договориться о сотрудничестве, получить покровительство. Не давайте повода для сплетен.



Тест на предпринимательство

Хочешь узнать, выйдет ли из тебя предприниматель? Пройди наш тест. Отвечай на вопросы «да»/ «может быть»/ «нет».

1 Положительно воспринимаю хорошие идеи, даже если они вызывают сомнение
а) да; б) может быть; в) нет.

2 Если мне хочется чего-либо, я ставлю перед собой конкретные цели для достижения желаемого
а) да; б) может быть; в) нет.

3 Столкнувшись с проблемами, всегда найду способ разрешить их
а) да; б) может быть; в) нет.

4 Если я чем-то заинтересовался, сплю меньше
а) да; б) может быть; в) нет.

5 Часто задумываюсь, как можно вести дела по-другому
а) да; б) может быть; в) нет.

6 У меня склонность бороться с авторитетами
а) да; б) может быть; в) нет.

7 Часто люблю быть один
а) да; б) может быть; в) нет.

8 Имею различные новые идеи
а) да; б) может быть; в) нет.

9 Имею сильное желание преуспеть
а) да; б) может быть; в) нет.

10 Мне вовсе нетрудно придерживаться своих новогодних решений
а) да; б) может быть; в) нет.

11 Я изучаю незнакомые темы, чтобы научиться новому
а) да; б) может быть; в) нет.

12 Люблю порядок
а) да; б) может быть; в) нет.

13 Я могу действовать интуитивно
а) да; б) может быть; в) нет.

14 Я уверен в себе
а) да; б) может быть; в) нет.

15 Я имею позитивную жизненную позицию
а) да; б) может быть; в) нет.

16 Я по характеру упорный
а) да; б) может быть; в) нет.

17 Я способен адаптироваться к новым условиям
а) да; б) может быть; в) нет.

18 Я любопытен
а) да; б) может быть; в) нет.

19 Люблю порядок
а) да; б) может быть; в) нет.



20 Проблемы - это вызов для меня
а) да; б) может быть; в) нет.

21 Мне легко найти выход из эмоциональных затруднений
а) да; б) может быть; в) нет.

22 Тщательно изучаю свои ошибки и учусь на них
а) да; б) может быть; в) нет.

23 Готов идти на риск
а) да; б) может быть; в) нет.

24 Обычно решаю вопросы по-своему
а) да; б) может быть; в) нет.

25 Я готов идти на жертвы, если в будущем возможно получить результаты
а) да; б) может быть; в) нет.

А теперь посчитай количество ответов.
За каждый ответ «да» - **3** очка, «может быть» - **2** очка и за ответ «нет» - **0** очков.

60 - 75 очков:
В тебе есть предпринимательская жилка. Приступай к бизнес-плану.

48 - 59 очков:
В тебе есть предпринимательская жилка, однако, похоже, тебе требуется стимулирование. Подумай, может, надо ещё подучиться или попрактиковаться, перед тем как стать предпринимателем, или лучше нанять работника

37 - 47 очков:
Задумайся, хочешь ли ты заняться предпринимательством в одиночку. Может быть, стоит поискать компаньона, с которым будет легче заняться бизнесом.

до 37 очков:
По всей вероятности ты предпочитаешь быть исполнителем, а не бизнесменом. Предпринимательство, похоже, не для тебя.

БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ

- Разработка инвестиционных проектов
- Оказание консалтинговых и аналитических услуг субъектам малого и среднего предпринимательства
- Разработка и проведение экспертизы проектов и бизнес-планов по международным стандартам
- Обеспечение информационно - методическими учебными и законодательными материалами в области инвестиций
- Содействие в развитии и укреплении межрегиональных связей, формирование долгосрочных коммерческих связей субъектов малого и среднего бизнеса РФ



НАШИ КОНТАКТЫ:

г. Махачкала, ул.Гагарина, 120, 4 эт.
тел.: (8722) 55 07 68
8(903) 429 64 30
8(903) 429 67 00
e-mail: bk@drcrp.ru

ПРАЙС ЛИСТ

Рекламно - информационный центр Бизнес Реклама

на размещение в журнале «Бизнес Дагестана»

1 (одна) страница информационной публикации (Статья о деятельности предприятия, учреждения с фотоиллюстрациями	20 000 руб.
2 (две) страницы информационной публикации (Статья о деятельности предприятия, учреждения с фотоиллюстрациями	40 000 руб.

на дизайнерские услуги

Баннер (А4)	500 руб.
Баннер 3х6	2000 руб.
Баннер 10х10	2000 руб.
Календарь	500 руб.
Визитка	300 руб.
Буклет (А4, А5)	2000 руб.
Логотип	от 2000 руб.
Фирменный стиль	от 3000 руб.
Модуль в журнал	3000 руб.

Расценки на размещение в телепередаче «Бизнес Дагестана» (РГВК Дагестан)

Дни выхода	Время выхода	Цена За 1 минуту (руб.)	Цена За 5 минут (руб.)	Цена За 10 минут (руб.)
Вторник	20:00	3 000 руб.	15 000 руб.	30 000 руб.
Среда	10:00	_____	_____	_____

30 минутный фильм - 90 000 руб.

55-07-63
8 (963) 791-85-50

адрес г. Махачкала, ул. Гагарина, 120, 4й этаж.

Журнал зарегистрирован в Роскомнадзоре: Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ТУ5-0096 от 16 марта 2011 г. Все права защищены. Перепечатка и любое использование материалов разрешается только с письменного согласия редакции. При цитировании, ссылка на журнал «Бизнес Дагестана» обязательна. Мнения авторов могут не совпадать с мнением редакции. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.
Учредитель: Издательский центр «Бизнес Дагестана». Журнал издается при поддержке Комитета по развитию малого и среднего предпринимательства Республики Дагестан.

Редактор
Альбина Гаджиева
Корректор
Сабият Дадаева
Верстка и дизайн
Эльмира Ибрагимова
Фото-корреспондент
Али Абакаров

Корреспонденты
Майя Фаталиева
Зульфия Курбанова
Муса Мусаев
Ислам Устаев
Рамиль Абдуллаев
Велед Табасаранский
Карина Эфендиева

Адрес редакции
г. Махачкала, ул. Гагарина, 120, 4 этаж.

Отпечатано в типографии Дагпресс-Медиа

Тираж 5000 экз.

По вопросам размещения рекламы обращаться по тел.: (8722)55-07-63, 8-928-506-91-81

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ЦПСП предоставляет следующие услуги:

- *Проведение мероприятий по продвижению и поддержке социальных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, поддержка и сопровождение социально ориентированных некоммерческих организаций;*
- *Информационно-аналитическое и юридическое сопровождение социально ориентированных некоммерческих организаций;*
- *По вопросам бизнес-планирования;*
- *По вопросам, связанным с оказанием консультационной поддержки по подготовке заявок на получение государственной поддержки социально ориентированным предпринимателям;*
- *По вопросам, связанным с организацией работы с региональными средствами массовой информации по популяризации и развитию социального предпринимателства.*



г. Махачкала, ул. Гагарина, 120, 4 этаж. Тел.: 8(800) 700-85-88, e-mail: mob@drcrp.ru