ДЛЯ ТЕХ, КТО ВЫБИРАЕТ ЛУЧШЕЕ!

БИЗНЕС ГАЗЕТА.

ТВЕРСКОЙ РЕГИОН

№1 (1), октябрь 2020

Бизнес-интервью
КАК ПОМОЧЬ БИЗНЕСУ ВЫЖИТЬ *2 стр.*

Территория бизнеса
ОТВЕЧАЕШЬ? ОТВЕЧАЮ! *4 стр.*

Календарь выставок
БИЗНЕС ДОЛЖЕН БЫТЬ НА ВИДУ *5 стр.*

Бизнес-партнер
ПОЖАР ЛЕГЧЕ ПРЕДУПРЕДИТЬ, ЧЕМ ТУШИТЬ *6 стр.*

Социально ответственный бизнес
МОЁ КРЕДО - ЗАБОТА О ЧЕЛОВЕКЕ *7 стр.*

ПСБ

ОТКРОЙ СЧЁТ БЕСПЛАТНО

без посещения офиса банка
Оставь заявку
или
ЗАКАЖИ УСЛУГУ
«ВЫЕЗДНОЙ МЕНЕДЖЕР»,
и мы договоримся
о встрече
в удобное для вас время

Тел.: 8 800 201 56 30

Генеральная лицензия Банка России №3251

На правах рекламы

ТЕМА НОМЕРА:

БИЗНЕС – ДЕЛО СЕМЕЙНОЕ

Поводом к обсуждению данной темы стал бизнес-курс «Кросс-культурная компетентность. Арабский мир», который провела исполнительный директор Российско-Египетского Делового совета Мона Халиль в тверском центре «Мой бизнес». В ходе курса предприниматели Тверского региона получили возможность узнать об особенностях общения и взаимодействия со своими коллегами из арабского мира для налаживания успешного и плодотворного сотрудничества.

Также обсуждалась и тема семейного бизнеса в странах арабского мира. В сущности, на нем и построен весь бизнес этих стран. А это 24 государства.

МЫ ТАКИЕ РАЗНЫЕ

Как свидетельствует мировая практика, семейный бизнес – распространенное явление. Семейные компании создают от пятидесяти до восьмидесяти процентов рабочих мест. Две трети от численности всех компаний, работающих в мировой экономике, под семейным контролем. Бизнес успешно передается детям, так как существует практика планирования преемственности. Знаменитая торговая сеть Aushan, автоконцерн BMW, косметическая фирма Estee lauder, сладкий гигант Ferrero Rocher, производитель техники Samsung и спортивных товаров Nike – всё это примеры бизнеса, начавшегося с желания семьи заработать на жизнь и имеющего сегодня колоссальные обороты.

В России же ситуация немного иная. С преемственностью в бизнесе очень сложно: нет традиций. Российские предприниматели не спешат передавать своё дело детям. Это не означает, что предприниматели не думают о будущем своего дела. Думают! И даже планируют масштабировать свою деятельность. Но большинство из них не верят в семейный бизнес и указывают на тот факт, что в третьем поколении, как правило, семья теряет бизнес. Даже несмотря на то, что сейчас больше возможностей дать детям хорошее образование в лучших учебных заведениях мира, степень риска в бизнесе очень высокая. Вопрос: почему? Может, вопрос в готовности и интересах самих детей? Насколько они готовы продолжить дело своих родителей? Это тема отдельного разговора.

В частности, Мона Халиль отметила, что в арабских странах благодаря семейному бизнесу, который является нормой в арабском мире, созданы новые экономические отношения. Например, при приеме на работу, конечно же, предпочтение будет отдаваться хоть и дальнему, но родственнику, даже если уровень его квалификации гораздо ниже, чем у специалиста со стороны, поскольку главным критерием здесь будет выступать не профессионализм, а лояльность компании и её руководства. В этом случае все члены компании прилагают массу сил и возможностей, чтобы обучить своего родственника. Семейный бизнес в арабском мире отличает высокая культура человеческих отношений и приверженность семейным ценностям.

Стоит отметить, что в Дубае, например, даже издан Закон о регулировании семейного бизнеса, основная цель которого – создание правовой основы для укрепления семейного бизнеса, защита благосостояния семей, создание условий для расширения вклада семейного бизнеса в национальную экономику и для увеличения числа компаний.

Продолжение на 5 стр.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Мона ХАЛИЛЬ,
исполнительный директор Российско-Египетского Делового совета

Если вы желаете выбрать рынок Ближнего Востока в качестве площадки для продвижения своих услуг и товаров, то стоит задуматься о том, что в Арабском мире существуют специфические особенности ведения бизнеса и корпоративных отношений.

Более того, на формирование самобытного и своеобразного характера арабов оказали огромное влияние исламские предписания и установки. Если во многих западных странах церковь отделена от государства, то в арабских государствах политика и бизнес нередко определяются религиозными нормами. Об этом необходимо знать и помнить при установлении деловых контактов.

Продолжение на 5 стр.

Земля для бизнеса

Назначение:
- АЗС
- придорожный сервис
- производственная база
- логистика
- склады

Промзона Городня (Конаковский район)
Трасса Москва-Санкт-Петербург

Продажа от 1 га
Общая площадь - 100 га

Тел.: 8-4822-45-26-44, 8-800-201-56-30

РЕГИСТРАЦИЯ ООО «под ключ» за 5 дней
- Без посещения налоговой
- без госпошлины
- выпуск ЭЦП бесплатно
- расчетный счёт и бизнес-карта в ПОДАРОК!
- подбор системы налогообложения и ОКВЭДов

ООО «АК «Бизнес Альянс»
г. Тверь, ул.Советская, д.38 офис 210
Тел.: 8 4822 45 26 44, 8 800 201 56 30

БИЗНЕС ГАЗЕТА. ТВЕРСКОЙ РЕГИОН
№1 (1) октябрь 2020

КАК ПОМОЧЬ БИЗНЕСУ ВЫЖИТЬ?

2020 год стал одним из самых сложных для предпринимательства после кризиса 2008 года. В период пандемии произошло резкое падение экономики, сокращение покупательной способности, многие компании столкнулись с большими трудностями и невозможностью продолжать работу в привычном режиме. Именно поэтому сегодня как никогда оказалась очень востребована и полезна государственная поддержка.

Как спасти бизнес в кризис и выжить в условиях пандемии? На какую помощь от государства рассчитывать? И как в условиях пандемии не просто уйти в минус, но и начать зарабатывать?

Поговорим об этом с руководителем центра «Мой бизнес» Михаилом Окороковым.

- Михаил, сегодня уже можно подвести итоги того, как бизнес пережил пандемию? По вашей оценке, насколько сильно пострадал МСП в Тверском регионе?

– Подводить итоги рано - пандемия ещё не закончилась и по-прежнему напрямую влияет на уровень потребительского спроса. Кроме того, могут быть отложенные последствия для бизнеса, связанные с необходимостью рассчитаться по кредитам. Так что пока победную точку ставить рано, но в целом ситуация

рабочая. В конце лета традиционно сокращается количество субъектов малого и среднего бизнеса - это связано с тем, что налоговая служба

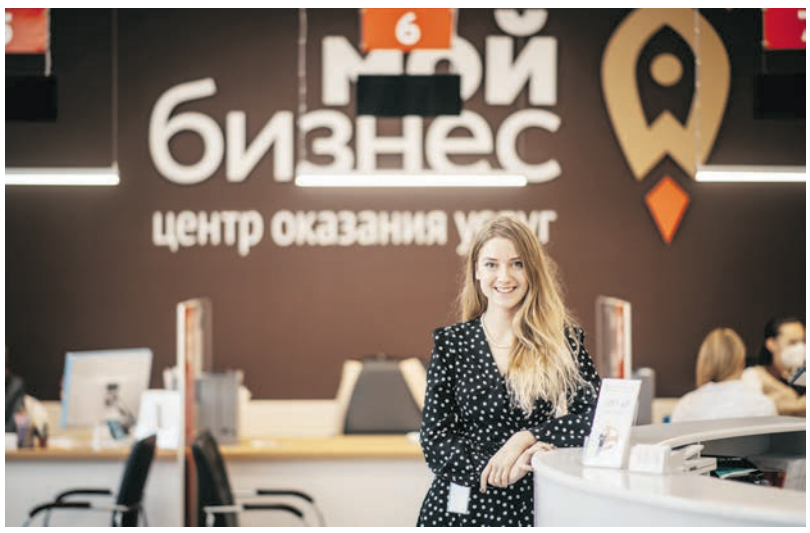
чистит реестры и исключает из них неработающие компании. Ситуация этой осени не свидетельствует о массовом закрытии предприятий. И судя по тому, что сейчас в центре “Мой бизнес” пользуются спросом меры поддержки, связанные с расширением и диверсификацией бизнеса, предприниматели думают не только и не столько о выживании, сколько о продолжении развития своего дела.

- Центр «Мой бизнес» весь этот период помогал предпринимателям. Какие виды «антиковидных» мер поддержки оказались более востребованными?

– В первую очередь - горячая линия. С конца марта по июль к нам поступило более 2 тысяч обращений, и по каждому из них мы или давали консультации по мерам поддержки, или, если требовалось, вставали на защиту бизнеса: проводили работу с арендодателями, которые нарушали права предпринимателей. Порой приходилось привлекать прокуратуру, органы местного самоуправления. Снижение налогов и их отмена во втором квартале для пострадавших отраслей, а также снижение страховых взносов произошли в автоматическом порядке и коснулись максимального количества предпринимателей. Несомненно, сыграли положительную роль федеральные субсидии. И здесь центр “Мой бизнес” также оказывал консультационную поддержку. Востребованы оказались льготные микрозаймы - их ставка, вслед за ключевой ставкой Центрального банка России, снизилась до рекордного минимума. Активно включился Фонд развития промышленности с кредитами на поддержание оборотных средств. Из нефинансовых мер поддержки наиболее востребованными стали полная оплата выхода предприятия на маркетплейс, софинансирование рекламных кампаний и оплата сертификации продукции. Кстати, все эти меры по-прежнему доступны тверским предпринимателям в центре “Мой бизнес”.

- Какая государственная поддержка предусмотрена в вашем Центре? Как этой поддержкой воспользоваться?

– Государство на федеральном и региональном уровнях системно поддерживает бизнес. Сейчас работают около ста мер поддержки, которые можно разделить на три категории. Финансовые - это микрозаймы, займы, поручительства, гранты, субсидии и инвестиции. Нефинансовые - обучение, помощь в организации продаж и выходе на внешние рынки, содействие в оформлении необходимых документов. И имущественные - это наши площадки для развития бизнеса, такие как офисы, коворкинги, переговорные комнаты. Меры поддержки были и раньше, но для того,чтобы получить их, предпринимателям нужно было обойти несколько фондов в разных частях города. Центр “Мой бизнес” создан именно для того, чтобы помочь найти и выбрать необходимые конкретной компании меры государственной поддержки в одном месте за один день. Информацию обо всех возможностях размещена на нашем сайте Мойбизнес69.рф, также получить её можно по телефону горячей линии 8 800 200 11 69, либо обратившись в центр “Мой бизнес” лично по адресу: проспект Победы, 14.



- В последнее время выходит очень много постановлений, которые призваны помочь бизнесменам действующим и будущим справиться с нынешней ситуацией. Как Центр «Мой бизнес» помогает донести до них нормативные документы?

– Информирование предпринимателей о мерах поддержки - это одно из наших ключевых направлений. Мы сотрудничаем с региональными СМИ, осуществляем прямые рассылки предпринимателям, оперативно публикуем новости в наших аккаунтах в социальных сетях и даже обзваниваем предпринимателей при появлении подходящих им мер поддержки. Для того чтобы быть в курсе всех возможностей, подпишитесь на нас в социальных сетях и на наши информационные email-рассылки на сайте mybusiness69.ru. Гарантируем - спама не будет, только актуальная и полезная для бизнеса информация!

- На ваш взгляд, каких знаний не хватает современному предпринимателю? Могут ли они получить недостающие знания в Центре «Мой Бизнес»?

– Знаний, в отличие от денег, никогда не бывает достаточно. Если вы только планируете начать бизнес, если вы действующий успешный предприниматель, вам ежедневно нужно узнавать новое, чтобы двигаться вперёд. Поэтому в центре “Мой бизнес” мы бесплатно предоставляем консультации профильных экспертов по любым вопросам ведения предпринимательской деятельности и организуем программы обучения - от однодневных до двухмесячных для самых разных целевых аудиторий. Зарегистрироваться на обучение можно на нашем сайте, а многие из образовательных мероприятий вы можете увидеть на нашем ютуб-канале “Мой бизнес. Тверская область”.

- Есть ли в ближайших планах Центра новые проекты?

– Первый проект, который хотелось бы анонсировать, - это НачниБизнес69.рф. Вся информация для начинающего предпринимателя на одной странице: законы, выбор организационно-правовой формы. системы налогообложения, обязательные документы, программы обучения, меры поддержки. Готовим аналогичный проект для потенциальных и действующих экспортёров. Сотрудничаем с ПАО “Сбербанк” и корпорацией “Google” в рамках бесплатного образовательного проекта “Бизнес-класс”. Готовим раздел на сайте для самозанятых, где будет вся информация о новом налоговом режиме.

И это всё параллельно с выполнением нашей миссии по предоставлению мер государственной поддержки и подготовки предложений по их расширению.

мой бизнес
Тверская область

г. Тверь
проспект Победы, д.14
Тел.: 8 800 200 11 69
www.mybusiness69.ru

Бизнес Газета. Тверской регион
№1 (1), октябрь 2020

Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № ТУ69-00505 от 24 августа 2020 года

Зарегистрировано в Управлении

Роскомнадзора по Тверской области

Учредитель:
ООО «АК «Бизнес Альянс»
Издатель:
ООО «Издательство «САГА»

Генеральный директор
Сабирова Азалия Вагизовна
Адрес издателя:
г. Тверь, ул. Советская, д.38 офис 210
Тел.: 8 4822 45 25 44
8 800 201 54 77

Главный редактор
Гавришенко Марина Александровна

Адрес редакции:
г. Тверь, ул. Советская, д.38 офис 210
Тел.: 8 4822 45 25 44
8 800 201 54 77

E-mail: izdatelstvosaga@gmail.com

Коммерческая служба
Тел.: 8 4822 45 26 44
8 800 201 56 30

E-mail: izdatelstvosaga@gmail.com

Рекламные материалы принимаются
по будням с 10.00 до 18.00

За содержание рекламы
редакция ответственность не несёт

Филиал ОАО «ПФОП»
«Волоколамская типография»
Адрес типографии:
г. Волоколамск, ул. Парковая, д. 9
№ заказа 2043
подписано в печать
по графику 08.10.2020
фактически 09.10.2020
Тираж - 10 000
Цена свободная

РЯД РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ ПРОДЛЯТ

«Деловая Россия» и телеграмм-канал «Заступник для бизнеса» информируют о решении Правительства Российской Федерации продлить действие ряда разрешительных документов:

- лицензий по эксплуатации взрывопожароопасных и химически опасных производственных объектов и работ;

- аттестации в области промышленной безопасности, а также по вопросам безопасности гидротехнических сооружений и в сфере энергетики;

- проверки знаний в области охраны труда, требований по безопасному ведению работ на объектах теплоснабжения;

- Минтранс России во время режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации по согласованию с профильными ведомствами вправе устанавливать особый порядок проведения предполётного медицинского осмотра при выполнении особо важных рейсов.

Подробнее читайте в Постановлении Правительства РФ от 1 октября 2020 года № 1580.

ТВЕРСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

В центре «Мой бизнес» прошла презентация образовательных программ для предпринимателей. Они смогли записаться на курсы, которые будут проводиться этой осенью, познакомиться с наставниками по развитию бизнеса.

Первой образовательной программой осени, которая уже стартовала в Центре «Мой бизнес», стала «Школа экспорта РЭЦ». Она предназначена для предпринимателей, занимающихся поставками товаров за рубеж. Площадка будет работать до 9 декабря. Записаться на семинар можно по ссылке на сайте Центра.

Для начинающих бизнесменов с 10 октября реализуется отдельная программа. На данный момент желающих принять в ней участие уже более 250 человек.

С 10 ноября стартует программа «Академия бизнеса», рассчитанная на опытных предпринимателей, которые хотят развивать навыки коммерциализации, а с 16 ноября будут работать образовательные программы для женщин с детьми.

В муниципалитетах Тверской области также будут проводиться образовательные программы: семинары для предпринимателей и курс «Мой первый бизнес» для детей 14-17 лет. Они пройдут в рамках национального проекта по поддержке малого и среднего предпринимательства и бесплатны для участников.

СРОК УПЛАТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ ИСТЕКАЕТ 1 ДЕКАБРЯ 2020 ГОДА

В Тверской области проходит массовая рассылка налоговых уведомлений на уплату имущественных налогов — земельного, транспортного и налога на имущество физических лиц, а также налога на доходы физических лиц (в отдельных случаях).

За налоговый период 2019 года налоговые уведомления не направляются владельцам налогооблагаемого имущества в следующих случаях:

наличие налоговой льготы, налогового вычета, иных установленных законодательством оснований, полностью освобождающих владельца объекта налогообложения от уплаты налога;

если общая сумма налоговых обязательств, отражаемых в налоговом уведомлении, составляет менее 100 рублей;

налогоплательщик является пользователем интернет-сервиса ФНС России — личный кабинет налогоплательщика и не направил уведомление о необходимости получения налоговых документов на бумажном носителе.

В Налоговой инспекции обращают внимание граждан, что вместе с уведомлением не направляются отдельные платежные документы (квитанции по форме ПД). В самом уведомлении имеется вся необходимая информация для уплаты налогов в бюджет — указаны полные реквизиты налогового платежа и уникальный идентификатор, который позволяет вводить сведения автоматически. Также в уведомлении указан штрих-код и QR-ко для быстрой оплаты налогов через банковские терминалы и мобильные устройства.

Напоминаем, что имущественные налоги физических лиц за 2019 год необходимо уплатить не позднее 1 декабря 2020 года.

НДФЛ С НИЗКИХ ЗАРПЛАТ МОГУТ ОТМЕНИТЬ

Власти могут отменить налог на доходы для работников, которые получают зарплаты на уровне МРОТ. Для этого чиновники придумали социальный налоговый вычет.

Социальный налоговый вычет могут ввести после того, как Российская трехсторонняя комиссия заключит соглашение между профсоюзами, работодателями и Правительством на 2021 - 2023 годы, сообщает «Российская газета».

Речь идет о введении в налоговую практику метода защиты низких доходов. Это позволит сохранить реальные доходы работников, которым начисляют зарплату на уровне МРОТ. Потому что сейчас после уплаты НДФЛ такие работники получают на руки деньги ниже прожиточного минимума.

Если соглашение подпишут, тогда вычет по НДФЛ введут для малоимущих работников в размере прожиточного минимума трудоспособного населения в регионе за каждый месяц налогового периода.

Напоминаем, что в 2021 году изменятся имущественные, социальные и инвестиционные вычеты по НДФЛ. Минфин вносит поправки в первую и вторую части НК. Основные из них – упрощенный порядок для заявления о вычете, отмена лимитов и новые правила по социальным вычетам.

ТУРИСТИЧЕСКИЙ КЭШБЭК ПРОДЛЁН

Программу туристического кэшбэка продлили до конца новогодних праздников. Теперь в ней смогут поучаствовать не только отели и туроператоры, но и туристические агрегаторы. Продолжительность тура или проживания в гостинице по новым условиям сокращена с 4 до 2 ночей, снято ограничение на минимальную стоимость путевки (ранее – 25 тысяч рублей). Повышена также сумма максимального возврата расходов с 15 тысяч рублей до 20 тысяч рублей.

ФИТНЕС-ИНДУСТРИЮ ЖДЁТ ПОДДЕРЖКА

В России предложили ввести кэшбэк за пользование фитнес-услугами. Ассоциация операторов фитнес-индустрии России направила письма премьер-министру России Михаилу Мишустину и членам Правительства с предложением ввести для посетителей фитнес-клубов кэшбэк за пользование услугами наподобие того, что работает в туристической сфере. Это поддержит отрасль, по которой больно ударила пандемия коронавируса и будет способствовать вовлечённости людей занятием спортом.

Публикуй новости о главных событиях компании в «Бизнес Газете» и получи поток новых клиентов!
ИСПОЛЬЗУЙ СВОЙ ШАНС
Тел.: 8 4822 45 25 44, 8 800 201 54 77

СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Марина ГАВРИШЕНКО,
главный редактор
«Бизнес Газеты»

ТЕПЕРЬ У БИЗНЕСМЕНОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЕСТЬ СВОЯ ГАЗЕТА

Друзья, вы держите в руках первый номер «Бизнес Газеты», в которой не будет ни политики, ни криминала, ни кровавых ДТП, ни скандалов, ни программы телевидения, ни кроссвордов. Если вы без этого жить не можете, отложите номер, он не для вас. Он – для людей дела, практиков, специалистов, тех, кто сегодня, не смотря на множество трудностей, двигает нашу экономику.

Наша газета – для бизнеса и о бизнесе.

Прежде всего, малого и среднего. Везет тем единицам, кто уже рождается предприимчивым человеком, кому дается все быстро и легко. Подавляющее большинство – бизнесменом становится часто только через личный опыт.

Ведению бизнеса нельзя научиться раз и навсегда. В нашей жизни так быстро и часто все меняется, что новые знания, консультации, разъяснения, примеры успешных кейсов нужны всегда. Особенно сегодня, когда мир стал крайне мобильным и в то же время, как мы смогли все убедиться, непредсказуемым.

Задекларированная цель России – привлечь как можно больше граждан в МСП до 2024 года. Число занятых в этой сфере, включая индивидуальных предпринимателей, должно составить 25 млн человек, а количество вновь созданных субъектов МСП планируется довести до 62 тысяч в год.

В рамках нацпроекта планируется обучить 450 тыс. человек основам ведения бизнеса, финансовой грамотности и иным навыкам предпринимательской деятельности.

Но в эти планы вмешалась пандемия. Из-за эпидемии коронавируса сильнее прочих пострадали именно представители малого и среднего бизнеса. У большей части бизнесменов просто не оказалось достаточных средств, чтобы спокойно пережить карантин, временное закрытие и сильный спад продаж. В некоторых секторах уже пошли первые дефолты, многие могут всерьёз пострадать в течение ближайших месяцев. В той или иной степени бизнес оказался в полной растерянности и неопределенности.

Есть и такие (их тоже много), кто сумел перестроиться и оптимизироваться. Сейчас они уверенно двигаются дальше. А есть и другие, для кого это непростое время оказалось толчком к чему-то новому, потеря работы стала стартом своего собственного дела.

Как писал Дарвин, выживает не самый умный и сильный, а тот, кто умеет приспосабливаться и подстраиваться под обстоятельства. Бизнес после карантина должен быть настолько же гибким и готовым к изменениям, как и любое живое существо в момент опасности для жизни.

Мир после коронавируса будет ценить адаптивность — важное качество для выживания в живой природе и в бизнесе.

Сегодня основная проблема всех (и начинающих, и опытных), кто занят в бизнесе – нехватка знаний в самых разных областях, потому что, как говорилось выше, все слишком быстро меняется. Бизнесу не учат в университетах. Всему приходится учиться самостоятельно.

Наше государство во многом помогает бизнесу. Но, увы, бизнес не всегда знает об этой помощи или не умеет ей воспользоваться. Часто бизнес, действительно, оказывается в ситуации, когда приходится выкручиваться, выходить из сложных ситуаций самому. Кто может здесь помочь? Кто донесет необходимую информацию доступно и четко, кто разъяснит законы, положения, постановления, которые так часто меняются и дополняются? Кто поможет нашему бизнесу не просто выжить (согласитесь, именно это слово все чаще применяется в отношении предпринимателей), а жить и развиваться?

Огромное подспорье для нашего бизнеса – открывшиеся по всей стране центры «Мой бизнес», которые проводят огромное количество образовательных семинаров, тренингов, встреч, оказывают и другую практическую помощь. Существуют и разного рода интернет-сообщества, где предприниматели советуют и помогают друг другу.

Мы очень надеемся, что и наша газета станет еще одним добрым помощником для тверского предпринимательского сообщества. Приглашаем всех к совместной работе. Рассказывайте о себе, делитесь опытом, советами. Мы же со своей стороны сделаем все, чтобы стать рабочей площадкой, где будут встречаться авторитетные специалисты, консультанты по самому широкому спектру вопросов, эксперты, аналитики. Наша мечта – стать той самой площадкой, где найдется место и для серьезных аналитических статей, профессионального консалтинга, а также для нетворкинга, общения бизнесменов, обмена мнениями и опытом.

Добро пожаловать в Бизнес Газету!

Читайте в следующем номере:

- Выгодно ли бизнесу работать с самозанятыми?

- Как избежать предпринимателю эмоционального выгорания?

- Бизнес-идеи в кризис. Успешные кейсы

Приглашаем заинтересованных собственников бизнеса и предпринимателей к диалогу

БИЗНЕС ГАЗЕТА. ТВЕРСКОЙ РЕГИОН
№1 (1) октябрь 2020

ОТВЕЧАЕШЬ? ОТВЕЧАЮ!

Тема: «Как руководители и собственники бизнеса отвечают по долгам и налоговым обязательствам компании?» - настолько емкая и сложная, что на практике порой трудно понять, кто прав, кто виноват. Для того чтобы разобраться во всех недопониманиях и нюансах, в разных регионах России аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателей проводит семинары и консультации. Один из таких семинаров прошел и в Твери.

Тверской бизнес, общественные объединения предпринимателей, адвокаты и юристы, представители науки и некоммерческих организаций обсудили тему «Персональная ответственность руководителей организации». На встрече присутствовал руководитель экспертно-правовой службы Уполномоченного при Президенте по защите прав предпринимателей Алексей Рябов.

Алексей Рябов, руководитель экспертно-правовой службы Уполномоченного при Президенте по защите прав предпринимателей:

- Тема нашей встречи – чрезвычайно болезненная, потому что, как мы знаем, за любым бизнесом стоят реальные, конкретные люди. Для нас же, Уполномоченных, эта тема еще сложна и тем, что в подавляющем случае у нас нет официальной возможности участвовать в судебных процессах по данной категории дел.

Дело в том, что по законодательству Уполномоченные защищают предпринимателей в том случае, если их права нарушены органами государственной власти, муниципальной властью, должностными лицами. Иски же об ответственности – это споры гражданско-правовые. Мы в них можем участвовать лишь в том случае, если нас в качестве третьих лиц привлекают по инициативе суда. Такие случаи достаточно редки. Но нам ничто не мешает влиять на правоприменение в целом, если речь идет о Конституционном суде, где к Уполномоченным прислушиваются.

В докризисные времена, когда у нас с экономикой было все в порядке, если руководитель организации привлекался к уголовной ответственности по 199 статье, то требования о возмещении ущерба либо не предъявлялись, либо предъявлялись, когда приговор уже вступал в законную силу. Это логично.

Но где-то с 2011 года в этом вопросе начала появляться и развиваться такая практика: после приговора начали предъявляться достаточно жесткие требования по возмещению ущерба. Требования предъявляли как налоговые органы, так и прокуроры. Потом требования стали предъявлять, когда уголовные дела прекращались по нереабилитирующим статьям: либо амнистия, либо истечение срока давности. Следующий шаг – требования о возмещении ущерба начали предъявляться тогда, когда уголовные дела возбуждались и находились на стадии следствия. В конце концов, требования стали предъявляться без каких-либо уголовных дел сразу после акта налоговой проверки, где была зафиксирована недоимка по уплате налогов.

Возникла совершенно абсурдная ситуация. Когда ответственен стал конкретный человек – должностное лицо, его сажали за стол и говорили: «Плати, а то у тебя будут большие проблемы».

Жалобы, связанные с такой практикой, к Борису Титову начали поступать с 2014 года. Мы писали правовые заключения, поднимали эту проблему и на форуме Генеральной прокуратуры. Но, увы.

На какие же подводные камни мы обращали внимание?

Первое. Такого рода практика приводила к взысканию суммы недоимки в двойном размере. Почему? Потому что уплата этого ущерба физлицом не приводила к погашению налоговой обязанности организации.

Второе. Таким образом, очень часто подставляли уволившихся руководителей. То есть один директор увольняется, приходит другой и думает: а зачем организация будет налоги платить, мы лучше напишем заявление на предыдущего директора, он заплатит.

Третье. Если физлицо выплачивало налог за организацию, то она, таким образом, освобождалась от обязательств. В этом проявлялась несправедливость. Недобросовестный плательщик оказывался в ситуации лучше, чем добросовестный. Потому что добросовестная организация платит налоги сама, а недобросовестная на налогах экономит, потому что за нее платит несчастный уволенный руководитель.

Когда мы поняли, что государство нас не слышит, мы начали собирать такие круглые столы, организовывать семинары для того, чтобы обсуждать проблему и с бизнес-сообществом, и с экспертами.

Александр Иванов, вице-президент Адвокатской палаты Тверской области:

- Вы прекрасно все знаете, что персональная ответственность должностного лица решается в банкротном составе либо в гражданско-правовом формате. Если мы берем банкротную составляющую, это все равно обращение в суды всех инстанций, Конституционный суд. Занимаясь этой темой, очень хорошо прослеживалось, как менялось отношение Верховного суда к возможности привлечения должностного лица, исходя из тех последствий, которые повлекли за собой ущерб. Суды приходили к выводу, что сам факт не передачи директором документов конкурсному управляющему не влечет его субсидиарную ответственность, и необходимо доказать, каким образом конкурсный управляющий не смог исполнить свои обязанности, какие убытки были причинены кредиторам. Была вполне сложившаяся практика, при которой руководитель освобождался от ответственности по долгам предприятия.

Антон Стамплевский, Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Тверской области

- При субсидиарной ответственности очень важна степень ответственности и установления вины каждого, в том числе и органов муниципальной власти. Все чаще к нам обращаются предприниматели, которым не платят по государственным контрактам. Создается МУП, закупается товар на 500 миллионов, не расплачивается с кредиторами, банкротится, а администрация муниципалитета говорит: «Мы ни при чем». Хотя Верховный суд уже разъяснил, что еще как при чем: перед законом равны все.

Алексей Рябов:

- В данном случае администрации выступают учредителями. Но у нас случаи привлечение учредителей к субсидиарной ответственности – достаточно редкие. Обычно привлекается непосредственно сам руководитель организации. А в таких организациях руководители больше похожи на номиналов, потому что они полностью подконтрольны администрации. Но номиналы, выполняющие распоряжения учредителей, у нас не освобождаются от уголовной ответственности в случае, если будет доказано, что своими действиями они нанесли вред. Ты можешь получать только зарплату, но при этом обеспечил, допустим, вывод активов, что привело к нарушению законных интересов государства. Разумеется, физическое лицо должно быть более защищено, чем юридическое лицо. Более того, при распределении субсидиарной ответственности должна учитываться роль каждого из субсидиарных ответчиков. Суд уполномочен устанавливать, в какой доли каждый отвечает по своим обязательствам.

При этом на лицо, на которого накладывается субсидиарная ответственность, возлагается обязанность доказать, что он соблюдал закон и выполнял прямые указания учредителей. Как директор может этого не выполнить? Его закон обязывает выполнить. И если он докажет, то это и будет основанием освобождения от субсидиарной ответственности и привлечения тех лиц, из-за распоряжений которых возникли убытки.

Ирина Новикова, директор ООО «Интеграция»

- Мы с вами все взрослые люди и понимаем, что за любое действие или бездействие наступает ответственность. Любой субъект предпринимательской деятельности ставит своей основной целью – извлечение прибыли. Значит, руководитель, даже пусть он номинальный, должен понимать все риски. Не знание законов не освобождает от ответственности. Человек должен знать, на что он идет, когда соглашается на должность. А финансовая и правовая грамотность у нас зачастую у руководителей сильно хромает. Именно от этого и идет безоговорочное исполнение всех распоряжений учредителя, которые могут привести к неприятным последствиям для руководителя.

Антон Стамплевский, Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Тверском регионе:

- В завершении хотелось бы сказать, что, говоря о том, хорошо ли живут люди в том или ином регионе, необходимо помнить, что качество их жизни зависит от экономической политики региона. Значит, вопрос регионов – анализ работы всех контролирующих структур и их влияния на экономический рост региона, а также поддержка на федеральном уровне тех решений, которые позволят региону сложить такую правоприменительную практику, которая будет стимулировать и инвестиционный климат, и экономическое развитие.

Азалия Сабирова

БИЗНЕС – ДЕЛО СЕМЕЙНОЕ

Окончание

На самом деле, несмотря на очевидную разность культур, традиций, религий, мы не так уж сильно отличаемся от жителей арабского мира. Только, если там семейственность развивалась веками, у нас эта тенденция в определенный исторический период прервалась. И только в последнее время начала возрождаться.

ЭТО УЖЕ БЫЛО В РОССИЙСКОЙ ИСТОРИИ

Основные примеры семейного бизнеса в нашей стране следует искать в прошлых веках. В основном, они базировались на торговой деятельности и малых производственных мануфактурах, которые впоследствии выросли в крупные заводы и фабрики.

Первые известные нам семейные династии российских предпринимателей начали складываться уже в едином московском государстве при царе Иване Грозном. К XV веку сформировались династии русских предпринимателей Строгановых, основатель которых Аника Федорович разбогател на добыче соли на Кольской губе. В то же время началась история таких известных купеческих династий, как Никитниковы и Светешниковы, развивавших торговлю как внутри страны, так и с заморскими странами.

Новый виток российского предпринимательства связан с периодом правления Петра I, ценившего инициативу и самостоятельность человека, независимо от его сословной принадлежности.

Для развития и поддержки предпринимательства Петр I многое сделал: создал специальные коллегии в поддержку начинающих предпринимателей, предоставил привилегии и льготы, помогал орудиями производства и беспроцентными ссудами, обеспечивал государственными заказами.

В начале XVIII века начали формироваться купеческие династии, ставшие промышленной гордостью не только дореволюционной России, но и Тверской губернии в частности: Морозовы (основатели Тверской мануфактуры), Рябушинские (основатели Вышневолоцкой хлопчатобумажной фабрики), Савины (основатели Верхневолжского кожевенного завода), Прохоровы (основатели Вышневолоцкой фабрики «Таболка»).

К концу XVIII века сложившиеся семейные династии торговцев и производителей обладали многомиллионными состояниями и славились не только своими капиталами, но и оказывали всякое содействие развитию наук, учреждали именные стипендии, строили театры, помогали актерам, содержали благотворительные учреждения, оказывали помощь стране в военные годы. Вспомним Варвару Алексеевну Морозову, которая в Твери открывала на собственные средства училища, школы, курсы, принимала участие в организации университетов, построила больницы, ясли, богадельни, здание народного театра.

Начавшаяся революция более чем на 70 лет остановила развитие русского предпринимательства, но не смогла искоренить главного качества, необходимого для начинания и успешного развития своего собственного дела, – желания продолжать семейные традиции.

ГДЕ СЕГОДНЯ ЕСТЬ МЕСТО СЕМЕЙНОМУ БИЗНЕСУ?

Сегодня дело, которое имеет потенциал стать семейным, в большинстве представляет собой сектор малого и среднего бизнеса. По данным некоторых аналитиков, в России в определенных отраслях экономики (например, сельское хозяйство, пищевая промышленность, текстильная промышленность, IT-технологии и торговля) до 80 % всех малых и средних предприятий могли бы стать крепкими семейными компаниями. При этом рынок для таких компаний может и не ограничиваться рынком города. Либо они могут выходить за пределы города, либо повышать экспортный потенциал и производительность труда в своей компании, чтобы добиться роста.

Это, в первую очередь, различные ИП. В таких компаниях нет иерархических ступеней, потому что лидерство принадлежит главе семейства, который выполняет роль руководителя, а остальные члены семьи выполняют свою работу и имеют свою зону ответственности. По этому принципу, например, создаются пекарни, туристические объекты, салоны красоты, рестораны, консалтинговые фирмы, юридические компании, сельхозпроизводители, швейные мастерские, где все члены семьи кровно заинтересованы в выживании их маленького семейного бизнеса.

Также бизнес может состоять из нескольких родственных семей. Это, как правило, уже подросшие семейные компании с четко поставленной организацией, где семейные отношения переходят в деловые, и приходится считаться, что часть родственников становится управляющими, а часть – их подчиненными.

Ещё одна группа семейного бизнеса – крупные компании и холдинги, которые наследуются из поколения в поколение, владельцами которых являются целые семейные кланы. Это сейчас не про Россию. В России большинство семейных компаний находятся на стадии зарождения. Но предпосылки уже есть.

ПОДЕЛИТЕСЬ ОПЫТОМ!

Итак, российский бизнес, являясь, с одной стороны, молодым и неопытным, обладает в то же время богатейшей историей и показательными примерами дореволюционных купцов-предпринимателей, начинавших свое дело с нуля и передавших свое дело потомкам.

Именно в создании дела, которое затем перейдет детям или внукам, и заключается смысл создания истинно семейного бизнеса.

Приглашаем всех, у кого развивается или уже успешно работает семейный бизнес, на страницы нашей газеты. Расскажите о своем деле, преемственности, наставничестве, становлении семейной династии.

Марина Гавришенко

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Мона ХАЛИЛЬ,
исполнительный директор Российско-Египетского Делового совета

Окончание

Отсутствие понимания особенностей арабской культуры может негативно отразиться на конечном результате переговоров, возникнут недопонимание и недоверие.

Знание ментальности арабов – залог успеха вашего бизнеса в странах Ближнего Востока.

Несколько слов о бизнесе в арабском мире.

Особенность менталитета арабских предпринимателей заключается в том, что для них не столько важны письменные договоренности и документы, сколько ораторские качества партнера. Если вы уверенно и грамотно донесёте свою идею, есть шанс, что контракт будет заключен. Ораторское искусство – признак образованности оппонента. Арабские бизнесмены сами говорят красиво, и ценят это в своих собеседниках.

Арабы предпочитают вести дела с людьми, которых они знают лично – это важнейшее правило. Установление личного контакта является главным залогом прочного двустороннего сотрудничества.

В последствии, когда вам удалось установить отношения и бизнес «пошел», не забывайте поддерживать общение. Бизнес в арабском мире — это прежде всего человеческие отношения. Их можно укреплять регулярными визитами, теплыми встречами и проявлением искреннего интереса к арабским партнерам и к их местным традициям.

Самое главное – быть открытым и дружелюбным, тогда в общении с представителями арабского мира у вас не возникнет никаких проблем.

Отдельно хочется сказать о семейных традициях в арабском мире. Арабы очень высоко ценят важность семьи. При этом семья – это, как правило, клан, состоящий из многочисленных родственников, включая даже дальнюю родню. Поэтому и семейный бизнес в арабском мире – это норма. Семейный бизнес занимает около 70 % общего рынка. Для сравнения: в Китае семейные предприятия составляют 90 %, в России 25 %. Кстати, если арабы увидят, что их партнер – это не просто бизнесмен, а продолжатель семейной династии, то, конечно же, переговоры пройдут более успешно.

Кросс-культурная компетентность – набор ключевых знаний и специальных навыков, которые позволяют высокоэффективно и успешно взаимодействовать с представителями других культур, устанавливать надежные и долгосрочные деловые и личные отношения, а также чувствовать себя комфортно в иностранной среде.

БИЗНЕС ДОЛЖЕН БЫТЬ НА ВИДУ

О нём должны знать партнеры, клиенты, поставщики. Это очень важно для развития дела.

Выставки – это один из наиболее эффективных способов рассказать о своей продукции и заключить новые контракты. Порой участие в одной выставке обеспечивает компанию заказами на весь сезон.

Центр «Мой бизнес» помогает компаниям громко заявить о себе. Обычно расходы на участие в выставках составляет от 500 000 рублей. И руководители идут на эти расходы, понимая их необходимость. «Мой бизнес» позволяет сэкономить деньги и представить продукцию на российских и международных выставках. Центр оплачивает аренду выставочного места и организацию стенда (монтаж и доставку продукции/товара). Компания оплачивает только расходы своих представителей.

Участие в выставках – это эффективно и интересно. Оформить заявку на аренду выставочного места и организацию стенда можно на сайте www.mybusiness69.ru

Валерий Солонбеков, директор ПК «Конаковский фаянс»:

– В сентябре участвовали в выставке «Подарки» в Москве, в Гостином дворе. Участие в столь значимом событии стало возможным благодаря финансовой и организационной поддержке Центра «Мой бизнес» Тверской области.

Кстати, о Центре. За последнее время Центр «Мой бизнес» Тверской области предложил значительное количество инструментов, очень интересных для малого производственного бизнеса.

В настоящее время благодаря этому инструментарию мы сертифицируем продукцию, регистрируем нашу торговую марку в России и пяти зарубежных странах, торгуем на WildBerries, готовим поставку нашей продукции в Западную Европу, разрабатываем экспортный каталог.

Впечатлён и признателен за такую всеобъемлющую поддержку!

Марина Муратова, ведущий специалист компании «Вертязин»:

– Мы стараемся участвовать во всех выставках. Но в выставке «Агропродмаш», которая проходила в Москве на прошлой неделе, принимали участие в первый раз. Людям хочется вживую поговорить с человеком, не только по телефону, и живое общение гораздо эффективнее для заключения новых контрактов.

Календарь выставок

10.11.2020 – 13.11.2020

г. Москва, ЦВК «ЭкспоЦентр»

Международная специализированная выставка инструментов и оборудования «MITEX 2020»

17.11.2020 – 19.11.2020

г. Санкт-Петербург, ПродЭкспо

XIX Международная продовольственная выставка «Петерфуд-2020»

23.11.2020 – 27.11.2020

г. Москва, ЦВК «ЭкспоЦентр»

32-я международная выставка мебель, фурнитура и обивочные материалы «Мебель 2020»

Компания «Конаковский фаянс» на выставке «Подарки» в Москве

БИЗНЕС НЕТВОРКИНГ

Знакомьтесь!
Костенко Виталий Степанович
Доктор технических наук,
директор ООО «СРК»

- контроль учета местонахождения, перемещения и проведения технологических операций над производимой продукцией на всех этапах производства;
- учет оборудования, ценных инструментов
- складской учет
- контроль при приемке и отгрузке, управление цепочками поставок;
- автоматизация учета архивной документации;
- инвентаризация ТМЦ в любых подразделениях
- идентификация личности / контроль доступа;
- «умные» шлагбаумы, осуществляющие допуск доверенного транспорта в автоматическом режиме.

Телефон: +7 (930) 151-50-90
E-mail:
rogozina.lar.tech@gmail.com

Знакомьтесь!
Екатерина Атопкова
Дизайнер

15 лет отработала дизайнером в салоне корпусной мебели. Год назад ушла в свободное плавание. Сейчас работает фрилансером. Рисует дизайн-проекты (планировка, визуализация, чертёж), участвует в закупках материалов, осуществляет авторский надзор. Хочет найти свою нишу на рынке дизайна интерьера в Твери. Сейчас эта услуга в категории «люкс». Желает адаптировать её под «эконом» вариант: сделать доступной для основной массы населения.

+7 920 173 53 71
E-mail:
ekaterina.atopkova@mail.ru

Знакомьтесь!
Карцев Игорь
Индивидуальный
предприниматель

Предлагает для успешного ведения бизнеса:
- создание и доработка сайтов;
- обслуживание сайта;
- восстановление и реконструкция сайта;
- оптимизация сайта под поисковые системы;
- мобильная версия сайта;
- фотосъемка панорам;
- создание виртуального тура.

+7 960 711 46 49
www.sds-tver.ru

Знакомьтесь!
Тарасова Елена
Индивидуальный
предприниматель

Помогает бизнесу не отвлекаться на деятельность, которая не приносит доход.

Предлагает:
- клининговые услуги для коммерческих и жилых помещений;
- поставку экологически чистых моющих и чистящих средств для ресторанов, кафе, баров, офисных зданий, производственных объектов, складских помещений;
- индивидуальный подход;
- гибкие цены.

Идеальная чистота гарантирована!

+7 904 012 29 42
E-mail:
tarasova_cleaning@bitrix24.ru

Знакомьтесь!
Алексей Петров
Учредитель «Студии
бизнес-анализа Алексея Петрова»

Консультант по информационным технологиям с 20-летним стажем, эксперт-практик в области управленческого и стратегического консалтинга, процессного управления, Agile-трансформации, обеспечения гибкости бизнеса. Аккредитованный советник программы для малого и среднего бизнеса ЕБРР.

Около 5 лет помогаю компаниям и командам стать гибче и эффективнее. Готов содействовать бизнесу в решении проблем и достижении целей, выработке стратегий роста, определении миссии, ценностей и повышении качества управления через обучение и наставничество.

+7 (919) 7679750 GSM, Telegram
http://counsellor.su/user/alexpetrov/portfolio/

БИЗНЕС-ПАРТНЕР

«ПОЖАР ЛЕГЧЕ ПРЕДУПРЕДИТЬ, ЧЕМ ТУШИТЬ»

Недавно отмечал свой юбилей известный адвокат и правозащитник Абдулла Экаев, один из партнеров компании «Бизнес Альянс»-учредителя нашей газеты.

Имя адвоката Экаева известно далеко за пределами Тверской области. На его счету много громких процессов, по которым можно снимать фильмы. Сфера его деятельности - уголовные и гражданские дела, преимущественно, экономической направленности. Среди его клиентов достаточно много представителей бизнеса. Время сейчас такое, что практически каждому человеку, занятому в бизнесе, требуется если не конкретная помощь адвоката, то квалифицированная юридическая консультация.

- Абдулла Юнусович, знаем, что до того, как стать адвокатом, вы долгое время служили в ОБХСС-ГУБЭП МВД России, в налоговой полиции. И тогда ваша служба была связана с экономическими преступлениями. Это как-то повлияло на ваш выбор? Расскажите о самых интересных из своих адвокатских дел.

- Что означает аббревиатура ОБХСС, наверное, помнит только старшее поколение. Серьезный был орган. Сейчас он называется службой экономической безопасности. Работая с экономическими преступлениями, постепенно пришёл к мнению, что нужно и дальше развиваться в юридической сфере.

У меня много выигранных и удачных дел. Что касается самых интересных адвокатских дел, то могу выделить дела губернатора Владимира Платова, мэра г. Твери Александра Белоусова и главы администрации г. Твери Олега Лебедева. Помню дело, по которому Верховным судом Якутии был вынесен невообразимый в наше время приговор с грифом «секретно». Дело в том, что само дело может быть расследовано и рассмотрено судом в закрытом режиме, но приговор выносится обычный, без какого-либо грифа. Меня попросили взяться за это дело, когда оно было уже в Верховном Суде. Из его 17 томов было видно, что бессмысленно будет что-либо доказывать. Зато удалось найти нарушения, не замеченные в двух инстанциях. В результате приговор был отменен. Об этом в федеральной газете «Известия» была написана статья «Как отменяли секретный приговор».

- С точки зрения юриста, сегодня экономических преступлений больше? Как поменялась специфика нарушений?

- Преступлений, как впрочем и других правонарушений, стало несопоставимо больше. Специфика в том, что коррупционные и экономические преступления взаимообусловлены и часто имеют общий мотив. Но исследования природы преступлений, выявление их и борьба с ними является прерогативой правоохранительных органов. Дело адвоката - собирать доказательства невиновности человека и уметь находить юридические промахи следствия. Адвокат защищает права человека, закон в обществе и правопорядок.

- В настоящее время все чаще, увы, помощь требуется непосредственно самим предпринимателям. Вроде они стараются все делать по закону, но что-то получается не так. С какими вопросами к вам чаще всего обращаются представители бизнеса?

- Ко мне обращаются индивидуальные предприниматели, представители малого, среднего и крупного бизнеса. Очень интересно работать с должностными лицами. Если крупные компании имеют возможность содержать собственный штат профессиональных адвокатов и юристов, то малый и средний бизнес не всегда готов нести такие затраты. Поэтому большая часть бизнеса, не имеющая правового сопровождения, вспоминает об адвокате тогда, когда проблема уже возникла. Хотя известно, что пожар легче предупредить, чем тушить.

В последнее время часто задаваемые вопросы касаются процедуры банкротства, аренды, просрочки исполнения обязательств и возможностью расторжения договоров поставки и купли-продажи. Актуальными остаются также вопросы, связанные с займами и трудовыми отношениями.

- Тяжело ли сегодня адвокату, юристу работать, представляя интересы бизнеса?

– Профессия адвоката - это своеобразная философия жизни. Адвокат

как врач, который спешит на помощь и помогает решить острые социальные проблемы.

Конечно же, сегодня бизнес нуждается в профессиональной правовой поддержке, так как постоянно сталкивается с такими вопросами, когда требуются услуги специалиста, который разбирается в законодательстве и умеет отстаивать права предпринимателя. Сейчас рынок юридических услуг большой, но и конкуренция высокая. Легкого хлеба не бывает. Адвокат должен быть готов конкурировать, если ты хочешь быть одним из лучших.

Марина Гавришенко

МАРС ИБРАГИМОВ: МОЁ КРЕДО – ЗАБОТА О ЧЕЛОВЕКЕ

Имя Марса Ибрагимова знакомо многим жителям Твери и Тверской области. Человек с активной жизненной позицией, неравнодушный к судьбе своего народа.

Марс Ибрагимов сегодня занимает пост генерального директора компании «ЭнергоЭксперт», которая существует на строительном рынке более 10 лет.

За эти годы география компания расширилась далеко за пределы Тверской области. Системность в работе компании позволяет в относительно короткие сроки организовать работу практически на любом объекте промышленного и гражданского назначения, в независимости от территориального нахождения объекта.

«ЭнергоЭксперт» занимается выполнением строительно-монтажных, дорожно-строительных, электромонтажных, пусконаладочных работ. Кроме того, она разрабатывает и реализовывает инновационные проекты в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Но помимо высокой должности в столь серьезной компании у Марса Ибрагимова есть и общественная нагрузка. Он возглавляет Национально-культурную автономию татар Тверской области. Масса мероприятий, направленных на сохранение и продвижение татарской культуры в нашем регионе, проводятся при его финансовой поддержке и непосредственном участии.

- Марс Минигусманович, вы сегодня не просто бизнесмен, вы - социально ответственный бизнесмен. Скажите, в какой момент вы приняли для себя решение не только зарабатывать, но и вкладывать, причем, безвозмездно?

- Социальная ответственность идёт из глубины души. Я работаю в бизнесе, который, прежде всего, связан с людьми. А люди всегда требуют особого отношения к себе. Для меня социальная ответственность бизнеса – это забота о человеке, кем бы он ни был: сотрудником, родственником или посторонним человеком. Даже традиции русского меценатства всегда были связаны с тем, чтобы больше помогать реальным людям. Вот и я принял для себя решение помогать татарской общине Тверского региона.

Я никогда не забывал, что принадлежу к татарскому народу и понимаю, что мои качества – это сосредоточие опыта не одного поколения татар. Все мои навыки и мой нрав – это те гены, которые я получил от своих предков. Совершенно естественно, что вдалеке от исторической родины я оказался в татарской общине. Я вижу, что татары в Тверском регионе нуждаются в обычном общении между собой. Для меня важно, чтобы они не отрывались от своих национально-культурных корней и традиций, чтобы люди гордились своей принадлежностью к великому татарскому народу. С другой стороны, важно, чтобы мы имели возможность сохранить и продвигать свою культуру и обычаи, рассказывать о себе дружественным народам, которые сегодня проживают на нашей второй родине – в Твери и в Тверской области.

- Сегодня все больше и больше говорят о социальной ответственности бизнеса. Вы же не говорите. Вы делаете. Расскажите, какую помощь оказываете?

- В деятельности НКА татар Тверской области я участвую практически 10 лет. Компания, которой я руковожу последние годы, принимает активное участие в каждом мероприятии, организованном НКА татар: национальном празднике Сабантуй, Дне татарской кухни, Дне пожилого человека, Дне памяти татарского поэта М. Джалиля, концертах, экскурсиях. Но долгое время была одна проблема: отсутствовало помещение, где представители нашего народа могли бы собираться и общаться. Весной текущего года мы нашли помещение в историческом центре Твери на бульваре Радищева, д. 11. Наш семейный бизнес взял на себя нагрузку не только по аренде этого помещения, но и по ремонту, отделке и оснащению его мебелью. Мы закупили столы и шкафы для сотрудников Автономии, стеллажи для книг и учебных пособий, офисную технику. Наша задача – создать культурный центр по сохранению и развитию татарской культуры в Верхневолжье.

М.Ибрагимов и заместитель Премьер-министра Республики Татарстан В.Шайхразиев

Хочется отметить, что среди татар есть активисты, которые также оказывают финансовую поддержку Автономии.

- Помимо того, что оказываете финансовую поддержку Национально-культурной автономии татар Тверской области, вы принимаете непосредственное личное участие в жизни татарской общины. Вы тратите еще и личное время.

- В апреле 2020 года на отчётно-выборном собрании я был избран председателем НКА татар Тверской области. И нагрузка по руководству и организации деятельности Автономии легла на меня. Я лично принимаю участие в каждом мероприятии, которое проводит НКА татар. Также нас приглашают на мероприятия, которые проводятся в Республике Татарстан. В августе текущего года принял участие в расширенном заседании Национального Совета Всемирного конгресса татар, который проводился в Казани. Очень хочу поднять работу Автономии на новый уровень, привлечь к работе молодежь. В планах организовать молодежный клуб.

- Как раз хотела спросить вас о будущих проектах: расскажите, пожалуйста, о ближайших планах НКА татар, которую вы сегодня возглавляете.

– Я уже говорил об открытии культурного центра для татар Твери и Тверской области на бульваре Радищева. Ещё одна ближайшая задача - организовать обучение татар всех возрастов по программе изучения истории, культуры, языка и традиций татарского народа. Сегодня мы работаем над организацией художественной самодеятельности. Уже нашли художественного руководителя и хореографа для танцевальных групп. Очень хочется создать настоящий ансамбль, обеспечив его всем необходимым. В этом нам обещает помочь Всемирный конгресс татар. Также надеемся получить грант на развитие от Министерства культуры республики Татарстан.

Кристина Ибрагимова

КАК ЗАНИМАТЬСЯ ФИТНЕСОМ, НЕ ВЫХОДЯ ИЗ КАБИНЕТА?

Словосочетание «производственная гимнастика» знакомо многим еще с советских времен, когда производство останавливалось буквально на 5-10 минут, включалось радио и под него делалась зарядка.

Все выполняли элементарные движения, с помощью которых запускался ритм кровоснабжения по телу, становилось легче и намного приятнее работать, а в дальнейшем хватало сил и эмоций на весь трудовой день.

Сейчас понятие «производственная гимнастика» изменилось на «корпоративный фитнес». Многие компании приобретают своим работникам абонементы в фитнес-клуб либо поощряют своих сотрудников, чтобы они могли хорошо потренироваться, а потом отлично поработать.

Корпоративный фитнес – это целенаправленный поход в фитнес-клуб в определенное время, когда работники занимаются тем видом тренировок, который они выбрали.

Но когда у нас ограничено время, и мы хотим в рамках своего кабинета немного «встряхнуться», то подходит «производственная гимнастика». Конечно, включать радио и тренироваться под ритмы музыки Высоцкого, как раньше, мы уже не можем. Однако включить музыку в наушниках или колонках и подвигаться возле своего рабочего места вполне возможно. Я рекомендую сделать три упражнения, которые точно помогут вам чувствовать себя лучше и ощутить прилив новой энергии в ваше тело.

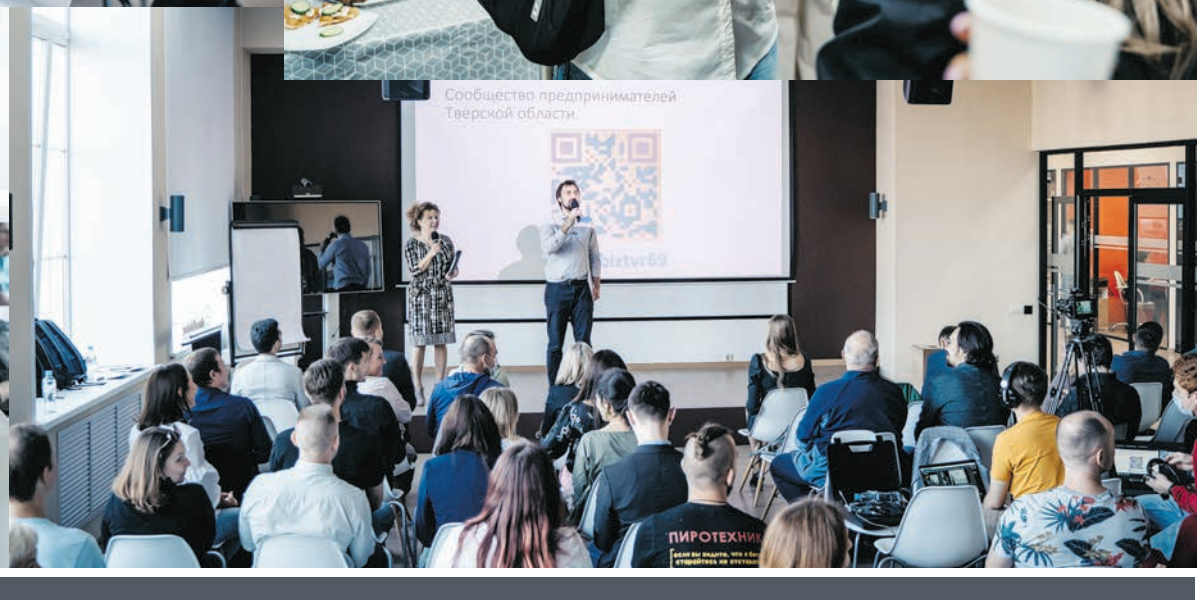
Первое упражнение, которое находится в топе полезных упражнений для людей, которые много времени проводят за компьютером – это вращение головы. Делать это надо медленно, поэтому лучше включить более спокойную музыку. Смотрим влево, потом вправо, вращаем голову по полукругу. Мы заставляем работать наши шею и плечи и улучшаем циркуляцию крови, что помогает нам стать работоспособнее.

Второе упражнение на плечевой пояс. Вы подтягиваете локти выше плеч, кладете на плечи ладони и крутите руками ритмично взад-вперед. Разминая плечевой пояс, происходит приток крови к тем частям тела, которые особенно этого требуют – это шея и голова. Делайте вращательные движения вперед-назад и в обратную сторону. Можете также поднимать и опускать плечи. Выполняйте это упражнение в любой последовательности, главное – делать его хотя бы 2-3 минуты, чтобы прочувствовать приток энергии и то, как к вам возвращается работоспособность.

Третье упражнение – запуск гормонов с помощью приседов. Энергия уже пошла, но все равно вялость и усталость от текущего рабочего дня неумолима, поэтому третьим упражнением будут приседания. Для этого мы берем стул или кресло, становимся лицом к спинке и, держась за нее, присаживаемся так, будто бы садимся на стульчик сзади. Мы делаем неглубокие приседания. Можно развести ноги в форме плие или поставить их шире плеч. Стараемся держать спину прямо и смотреть перед собой. Энергия пошла!

Этих трех упражнений вполне достаточно для того, чтобы встряхнуть кровь в своих конечностях и почувствовать себя намного лучше на рабочем месте. Работайте, но не забывайте отдыхать и переключаться на движение!

Упражнениями делилась фитнес-тренер Екатерина Гаврилова

Над текстом работала Валерия Назина

1 октября в Центре поддержки предпринимательства Тверской области «Мой бизнес» прошла презентация всех образовательных программ для начинающих и действующих предпринимателей, для экспортеров, для мам в декрете, для студентов и школьников, программы в районах, программы многодневные и однодневные. В общем, всё, что поможет вам быть успешным и активно развивать ваш бизнес. Предлагаем вашему вниманию фоторепортаж с мероприятия.