

Как закалялся бизнес

Предпринимателей пока оставили в покое

Как бы мы ни относились к политическим событиям в мире, безоблачной ситуации не назовешь. Экономика страны дает в первую очередь. Государство озачинено тем, как будет пополняться бюджет в связи с падением цен на нефть, санкциями и невозможностью брать кредиты в иностранных банках.

В качестве предложения, как решить проблему с наполнением бюджета, было такое: увеличить налоги для малого бизнеса и за счет этого пополнить региональные и муниципальные бюджеты.

ЭКОНОМИКА

Очередная дань?

Авторитетные общественные организации поддержки бизнеса «Опора России», «Деловая Россия» выступили в защиту предпринимателей. Их позиция была обозначена четко: «Нельзя вмешиваться в уже устоявшуюся систему налогообложения».

Иначе большинство предпринимателей уйдет в «тень» или просто закроется. Так, как закрылись сотни ИП после повышения страховых выплат.

За предпринимателей выступил и министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев.

Идея введения налоговых сборов, с моей точки зрения, в принципе неправомерная, сказал министр в интервью известной радиостанции. — Когда у вас 22 дополнительных сбора, когда

микрокомпаний (по мнению законодателей) эти меры были бы неоптимальны. Не случилось то, что случилось. Для России это уже закономерность — не просчитав последствия, продавать «баром» законопроект.

В нашем городе — обращает внимание Галгат Газизуллович, — число предпринимателей с начала июля начало снижаться, но несущественно, благодаря нашей комплексной системе поддержки предпринимательства. Но даже это снижение — факт тревожный. Оно станет темой обсуждения на декабрьском заседании совета по поддержке малого предпринимательства.

Не вставляйте им палки в колеса!

Глазовские предприниматели новость о новых налогах восприняли с прищипкой им скептицизмом. Они уже привыкли к тому, что бизнес в нашей стране — объект экспериментов, не согласованных с экспертным сообществом.

Жесткие условия банковского кредитования в сфере проката, рост тарифов не дают возможности заниматься развитием. Об этом говорили члены городского совета по поддержке малого и среднего предпринимательства на совещании в администрации города.

В начале ноября глазов-

ский фонд поддержки малого предпринимательства выдал нашему предприятию второй кредит, причем очень хороший — 1 миллион рублей под восемь процентов, за что мы очень благодарны, рассказывает Владимир Докин, заместитель генерального директора ООО «ТВК Проект». — Мы хотели купить импортный экскаватор «Вольво». До влета доллара он стоил 1200 тысяч, сейчас за него просит 1600 тысяч. Сейчас мы готовы крупный для нас контракт по строительству инженерных систем. Впервые за шесть лет существования предприятия я был вынужден пред-

дусмотреть в одном из пунктов договора сумму, что в случае 20-процентного роста курса доллара, стоимость контракта будет увеличена. Раньше мы могли предоставлять частным клиентам расщотку платежа, сейчас это вряд ли будет возможно.

Мы заклинили на Украине три тестомеса, тестораскатки для хлебопекарского производства, — говорит Татьяна Чаплыгина, член городского Совета по поддержке малого предпринимательства. — Хорошие, надежные машины. Но если потребуется ремонт — неизвестно, как будем доставать запчасти.

Мы стараемся развиваться, рассказывает предприниматель

Владимир Докин. — К примеру осваиваем новое направление строительства частных домов из оцилиндрованного бревна и винтовых фундаментов. Мы — закаленные, мы выложим. Просто нам придется еще больше думать над тем, как и куда вливать заработанную копейку. Главная в этом — сохранить коллективы, работоспособные и энергичные.

Если покупательская способность населения продолжит падать, как предприниматели смогут сохранить коллективы своих предприятий? — спрашиваем у Галгата Фахатуллина.

Рецепты давно уже испытаны глазовчанами. Как вариант — «держат» цены на свою продукцию, сохраняя объем опроса и заказов за счет внутренних резервов. Но как их не повышать, если все дорожает? Другой вариант, который неоднократно использовался работодателями в кризисных ситуациях, — неполная рабочая неделя. Но это крайние непопулярная мера, поскольку означает реальное понижение уровня доходов работников. Есть и третий вариант — реструктуризация деятельности, нахождение новых технологий, рынков сбыта, «перезагрузка» привычных методов работы, завоевание новых ниш на рынке услуг. Эта мера предпочтительнее.

Е. ТРЕФИЛОВА