

Бизнес и Власть

ТЕМА НОМЕРА
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС
ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ:
ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ

ЛЕОНИД ИОГМАН
О ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

**БАНКИ
И МАЛЫЙ БИЗНЕС**
ПОМОЩЬ НА СЛОВАХ ИЛИ НА ДЕЛЕ?

**ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС
И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ**
МНЕНИЯ ЭКОНОМИСТОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ОКСАНА АНДРЕЕВА:
«МЫ НЕ ЧУВСТВУЕМ СПАДА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ»

Быстро найти. Легко разобраться!



Специальные аналитические материалы

По каждой теме –
полно и детально

Изложено доступно

Обновляется
регулярно

Используйте
в системе
КонсультантПлюс

- Путеводитель по налогам
- Подборки судебных решений
- Аналитические обзоры правовой информации
и другие материалы



КонсультантПлюс
надёжная правовая поддержка



www.businessoft.ru

ООО «Бизнес-Софт»

Вологда, Ленинградская, 71, 10 эт.

Тел./факс: (8172) 53-46-46

Череповец, Луначарского, 43 - 34

Тел./факс: (8202) 50-50-63

Вроде на улице не август, а в стране — кризис. Или только разговоры о кризисе?

О том, что «все плохо» говорят и пассажиры автобусов, и государственные деятели. Причем и те, и другие — со знанием дела. И тут же вспоминают о том, что разговоры о дефолте, кризисе, крахе ходили давно. Ведь для русского человека в чем понимание кризиса — доллар стал дороже — все плохо.

Даже Нострадамуса вспомнили. Якобы в его предсказаниях есть строчка и про нынешний крах экономики.

Недавно местное отделение партии «Единая Россия» собралось на партийную конференцию — подвести итоги выборов и обновить секретаря политсовета. Так и там не обошлось без обсуждения мировых проблем.

Нам бы радоваться: мы настолько интегрировались в мировую экономику, что любые изменения на американских биржах тут же отражаются и на наших. Когда-то экономисты в правительстве об этом мечтали. Но вот что-то не особо радостно.

И что теперь? Для большинства моих сограждан биржевые показатели — что-то из области «высшей математики». Что ждет нас в ближайшем будущем? Сокращение производства, безработица? Вот это уже ближе к народу.

В ноябре один из социологических центров провел опрос россиян — уверены ли они в своем завтрашнем дне и в том, что в период кризиса останутся на своем рабочем месте? Так вот, треть опрошенных уже готовы к тому, что потеряют свои рабочие места. В тоже время, вторая треть уверена в том, что сохранят свою работу и свою заработную плату.

Сокращения уже начались. Правда, пока в московских офисах и представительствах столичных организаций в регионах. Безработица в ближайшей перспективе ожидает и работников крупных промышленных предприятий Вологодчины.

Что касается малого и среднего бизнеса, то здесь, похоже, грядет время борьбы за выживание. И победит в этой борьбе тот, кто сможет оптимизировать свое производство. Или заполнить те ниши, что не заняты еще на рынке. А таких, как оказалось, не мало. О перспективах малого и среднего бизнеса, в том числе и в период кризиса, мы поговорили с начальником департамента экономики Правительства Вологодской области Леонидом Иогманом.

Главный экономист Вологодчины с оптимизмом смотрит в будущее. Не без проблем, конечно, оно нас ожидает, но перспективы есть.

Возможно, нам стоит не предаваться финансовой панике? Жить в кредит как американцы и европейцы, мы так и не привыкли. Ипотека не стала для вологжан решением квартирного вопроса. Да и сам кризис, как говорят специалисты, пока не добрался в полной мере до нас из — за океана.

Так что будем доживать осень и готовиться к зиме. А дальше видно будет.

Евгений МОКИЕВСКИЙ

Главный редактор журнала «Бизнес и Власть»



Учредитель

ОАО «Вологодская
коммерческая
компания»

Издатель

ООО «Рекламное
агентство «ИКРА»

«ОБЛАСТНОЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС И ВЛАСТЬ»

Свидетельство о регистрации:
ПИ № ФСЗ-0388, выдано
Беломорским управлением
Федеральной службы
по надзору за соблюдением
законодательства в сфере
массовых коммуникаций
и охране культурного наследия
28 августа 2006 г.

Главный редактор

Евгений Мокиевский

Зам. главного редактора

Александр Мальцев

Корректор

Наталья Антонова

Над номером работали

Наталья Нестерова

Мария Дворянова

Алексей Фомичев

Татьяна Шалушкина

Анна Янковская

Фотографии

Сергей Богданов

Рекламный отдел

Анна Воейкова

Тел. 8-921-232-42-24

e-mail: business-
magazine@yandex.ru

Отпечатано

в типографии
ООО «ПРИНТЕР»
152900, Ярославская
область, г. Рыбинск,
Луговая ул., 7.

Тираж 4000 экз.

Подписано в печать
12 ноября 2008 г.

**! За достоверность
рекламной
информации
редакция
ответственности
не несет.**

Использование
материалов издания
возможно только
с письменного согласия
редакции.

Адрес редакции

г. Вологда,
Советский пр., 50, оф. 4
Тел. (8172) 75-34-43,
8-905-297-77-39.

e-mail: business-
magazine@yandex.ru

Журнал выходит один раз
в месяц и доставляется руко-
водителям крупнейших пред-
приятий Вологодской области,
в Правительство области, Зако-
нодательное Собрание обла-
сти, Администрации г. Вологды,
г. Череповца и других муницип-
альных образований.

Распространяется бесплатно.

**Мнение редакции может
не совпадать с позицией
авторов.**

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

5 НОВОСТИ

7 ТЕМА НОМЕРА

«Агентство городского развития» - опора череповецкого бизнеса

Леонид Иогман: «Сектор малого и среднего бизнеса должен стать одним из ведущих»

13 B2B

Алексей Железов о малом и среднем бизнесе

Банки vs малый бизнес?

МСК – надежная компания

18 ПРОФЕССИОНАЛЬНО

Обзор бизнес-сообществ региона

20 МЕХАНИКА БИЗНЕСА

Как стать «Персоной»

Дизайн по-череповецки

ООО «Пчелка» - с пользой для устюжан

24 БИЗНЕС-БЛОГ

Константин Гулин: «В Вологодской области кризиса нет»

Финансовый кризис: кризис в системе или в головах?

26 ОПРОС

Представители бизнеса и власти делятся мыслями по поводу финансового кризиса

27 РЕЙТИНГ

Коммерческая недвижимость: аренда офисных помещений в Вологде

29 ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Сами строим, сами регулируем: строители области объединяются

30 СОБЫТИЕ

Автоматизация – фундамент эффективного бизнеса

Юрист-профессионал 2008

32 МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Читайте жалобную книгу

33 ОТДЫХ



Социолог К. Гулин
о социально-экономической ситуации
в области (с. 24)



Государственная поддержка
предпринимательства:
направления, формы, результаты (с. 7-12)



Все начинается с малого.
Истории успешного бизнеса (с.20-23)



Отдых для души (с.33-38)

ПРЕЗИДЕНТ ПОСЛАЛ СИГНАЛ ЭЛИТЕ ОБЩЕСТВА

«В своем Послании Федеральному Собранию Президент Дмитрий Медведев сделал ряд программных заявлений», — считает председатель Законодательного Собрания области Николай Тихомиров.

Это и приоритеты экономической политики в условиях финансового кризиса, и усиление влияния России в международном сообществе, и назревшие изменения в политической системе страны. Чувствовалось, что Президент уверен в завтрашнем дне, что у России хорошие перспективы и грамотная стратегия.

Медведев предложил усилить роль законодательной власти как баланса исполнительной. Тем самым избиратели через своих представителей в парламентах всех уровней смогут влиять и лучше контролировать деятельность структур исполнительной власти. Президент четко сказал о законодательном закреплении обязанности кабинета министров ежегодно отчитываться перед Госдумой о проделанной работе, в том числе и по задачам, поставленным непосредственно депутатами.

Медведев высказался за дальнейшее увеличение влияния победившей

на региональных выборах партии, которая получит право не только выдвигать своего кандидата на пост Губернатора, но и разделить с ним всю ответственность за положение дел в регионе. «Считаю, — говорит Николай Тихомиров, — это усилит интерес жителей региона к участию в политической жизни, поднимет интерес граждан к выборным кампаниям».

Очень правильным считаю и предложение Президента по изменению порядка формирования Совета Федерации из депутатов, прошедших испытания выборами-местными или региональными. Сформированный таким образом Совет Федерации будет действительно палатой регионов, где будет формироваться истинная, а не лакированная картина жизни России.

Что касается увеличения сроков полномочий Президента и депутатов Госдумы, то считаю, что это мера направлена на повышение эффективности работы высших государственных институтов. Ведь даже в регионах на реализацию принятых к исполнению социальных и экономических программ требуется не менее пяти лет, а сколько времени потратится в масштабах России?



«Это было первое Послание Дмитрия Медведева, в котором он обозначил приоритеты развития России. Работать над реализацией поставленных задач теперь предстоит всем ветвям власти», — подчеркнул Николай Тихомиров.

У ВОЛОГДЫ — НОВЫЙ ГЛАВА

Вновь избранный Глава Вологды Евгений Шулепов теперь официально занимает должность градоначальника. Торжественная церемония, посвященная его вступлению в должность, про-



шла 1 ноября в Вологде. В ней приняли участие первые лица области, областной столицы и Череповца.

Губернатор Вологодской области Вячеслав Позгалев в приветственной речи отметил, что победа кандидата Шулепова на выборах — это победа здравого смысла. «Вологда стояла на рубеже — пойти в своем развитии вперед, или повернуть вспять — в коммунальную разруху, в разбитые улицы и подъезды. Было непросто убедить в том, что со всем этим справится Евгений Шулепов. Но вологжане всегда отличаются здравым смыслом — они могут долго отмерять, прикидывать, но в конечном итоге побеждает здравый смысл. Я поздравляю вас, вологжане. С этой победой, ибо вы — свидетели сегодняшнего дня — знаете, как за последние годы изменилась Вологда. Это был коллективный труд людей, объединившихся ради родного города», — сказал Вячеслав Позгалев. Кроме того, Губернатор возложил Евгению Шулепову Должностной знак Главы Вологды.

РЕЖИМ ЭКОНОМИИ

Из-за снижения производства на «Северстали», часть дополнительных средств, поступивших в бюджет Вологодчины, планируется оставить в резерве.

Часть дополнительных средств, поступивших в бюджет Вологодской области, будет оставлена в качестве резерва — об этом на встрече с журналистами рассказал Губернатор области Вячеслав Позгалев. По его словам, такие меры вызваны мировым финансовым кризисом. Одно из основных бюджетобразующих предприятий Вологодской области — Череповецкий металлургический комбинат, — заявило о сокращении производства на 25%. Это повлечет за собой снижение общих доходов предприятия на 6%. «Безусловно, это отразится на областном бюджете и мы сейчас готовим в Законодательное Собрание инициативу по сокращению расходов в этом году, — пояснил Губернатор, — Но не тех, что уже запланированы в бюджете, а тех, которые мы планируем распределить дополнительно. Часть этих средств мы рассчитываем оставить в качестве резерва на следующий год. Это время предприятие планирует максимально эффективно использовать, сделать плановый ремонт. Главное, чтобы этот кризис не затянулся».

ДЕНЬ НАРОДНОГО ЕДИНСТВА



Торжественным собранием в областном Драматическом театре политический бомонд отметил День народного единства. С поздравлением к собравшимся обратились Губернатор области Вячеслав Позгалев и Архиепископ Вологодский

и Великоустюжский Максимилиан.

День народного единства — дань уважения к отечественной истории, память о подвиге народного ополчения под руководством Минина и князя Пожарского. Конец Смуты совпал с важным православным праздником — Днем иконы Казанской Божьей Матери, утешительницы и заступницы, незримо оберегающей Россию во все времена. Новый государственный праздник входит в общероссийский календарь. Это является, как отметили выступавшие, свидетельством желания граждан нашей страны сохранить международный мир, поддержать обычаи многовекового добрососедства, на протяжении столетий складывавшиеся в Российском государстве.

В торжественном мероприятии, посвященном государственному

празднику Дню народного единства, приняли участие творческие коллективы области: концертный оркестр духовых инструментов города Вологды «Классик — модерн бэнд» под управлением Виктора Кочнева и объединенный хор музыкальных учебных заведений Вологды. В исполнении артистов областного Драматического театра прозвучали произведения поэтов-земляков: Ольги Фокиной и Сергея Викулова.

Кроме того, на мероприятии с успехом выступил Красноярский государственный академический ансамбль танца Сибири имени Михаила Годиенко. В настоящее время ансамбль является одним из самых высокопрофессиональных хореографических коллективов России, в чем в очередной раз убедились вологжане.

Новое в законодательстве

ВНЕСЕНЫ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОН О ЗАЩИТЕ КОНКУРЕНЦИИ

В октябре Государственная дума приняла во втором и в третьем чтениях проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» в части уточнения круга соглашений, о которых финансовые организации должны уведомлять антимонопольный орган.

Поправки были разработаны в целях формирования единой практики применения ч. 9 ст. 35 ФЗ «О защите конкуренции». Действующая редакция закона не позволяет финансовым организациям единообразно толковать закон и исполнять обязанность по направлению уведомлений о достигнутых соглашениях в антимонопольный орган.

Новая редакция нормы закона уточняет категорию соглашений, о заключении которых финансовые организации обязаны уведомить антимонопольный орган, а также расширяет перечень соглашений, уведомление о заключении которых направлять в антимонопольный орган не требуется.

Как отметил руководитель ФАС России Игорь Артемьев «принятие попра-

вок относительно обязанностей финансовых организаций уведомлять антимонопольный орган о заключенных соглашениях делает законодательство более определенным, что позволит финансовым организациям добросовестно исполнять возложенные на них обязательства, а антимонопольному органу — оперативно обеспечивать госконтроль. Кроме того, данная норма устраняет один из лишних административных барьеров для малого и среднего предпринимательства».

Кроме того, внесены дополнения в статью 53 ФЗ «О защите конкуренции», согласно которым субъекты малого и среднего бизнеса будут иметь возможность до 1 июля 2010 года заключать договоры аренды помещений на новый срок без проведения торгов (за исключением кредитных, страховых и некоторых других организаций, которым государственная поддержка не оказывается в соответствии с ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).

По сообщениям
пресс-службы ФАС России

**Главой Вологды
26 сентября 2008 г. принято
постановление № 5251
«Об утверждении Плана
мероприятий по реализации
Федерального закона
от 24.07.2007 № 209-ФЗ».**

В План мероприятий по реализации Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» включены следующие мероприятия: определение основных направлений, форм и механизмов поддержки и развития малого и среднего бизнеса; определение приоритетных видов деятельности субъектов малого предпринимательства для предоставления в аренду помещений, включенных в перечень целевого имущества; разработка плана работы МУП «Агентство по развитию малого предпринимательства» с выделением приоритетного направления по оказанию информационно-консультационных услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства и населения города; подготовка документов по созданию координационного комитета по развитию малого и среднего предпринимательства; разработка проекта программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства на 2009-2011 годы в городе Вологде; разработка порядка формирования, ведения перечня муниципального имущества, свободного от прав третьих лиц, и условий предоставления его в аренду субъектам малого предпринимательства.



Ирина ТОЛОВИКОВА

АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ — ОПОРА ЧЕРЕПОВЕЦКОГО БИЗНЕСА

С 1999 года в Череповце работает некоммерческое партнерство «Агентство городского развития», созданное мэрией города и ОАО «Северсталь». В связи со вступлением в силу Федерального закона № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», деятельность Агентства, направленная на поддержку малого и среднего бизнеса, обрела особую актуальность. Мировой финансовый кризис также, в свою очередь, дал почувствовать всю важность деятельности Агентства. Мы встретились с его директором Оксаной Андреевой, которая поделилась своим видением ситуации, планами на будущее и рассказала об успехах и достижениях Агентства.

— Малое предпринимательство является неотъемлемой составляющей экономики Вологодской области. От его успешного развития зависит решение многих экономических и социальных задач. Это сохранение и создание новых рабочих мест, сокращение безработицы, разви-

тие конкуренции, насыщение рынка товарами и услугами, увеличение доходных поступлений в бюджеты всех уровней.

Сейчас очень много говорится о поддержке малого и среднего бизнеса на всех уровнях власти. Я вхожу в областной координационный совет по поддержке малого и среднего бизнеса, который возглавляет Губернатор Вячеслав Позгалев. В Череповце тоже скоро будет создан подобный орган, который возглавит мэр Олег Кувшинников. Все соглашения уже пройдены, сейчас вносятся лишь технические правки.

В последнее время оживились и сами предприниматели, очень активно идет процесс объединения

по сферам деятельности — появляются различные ассоциации. АГР активно помогает и участвует в их создании. В этом году на базе Агентства заработало местное отделение Всероссийской общественной организации «Опора России».

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» была создана в 2002 году и активно поддерживается Президентом и Председателем Правительства РФ. В составе этой организации



Оксана Андреева, директор Агентства городского развития (АГР)

Родилась в г. Череповце. В АГР трудится со дня его основания. Прошла все ступени карьерной лестницы.

Имеет 2 образования: филологическое (Череповецкий государственный университет) и экономическое (Вологодский политехнический университет). Сейчас продолжает учиться по президентской программе на базе ВоГУ. Усиленно занимается английским языком.

Несмотря на большую ежедневную нагрузку — работа и учеба, — в выходные старается тоже вести активный образ жизни. Зимой любит кататься на лыжах вместе с мужем, бывшим спортсменом-лыжником. Летом — дача, поездки с друзьями на природу. Если удастся взять отпуск, любит путешествия, обязательно с экскурсиями.

действуют 80 региональных отделений — от Калининграда до Камчатки, которые защищают права предпринимателей на местах. Председатель Вологодского регионального отделения «Опоры России» — Ольга Данилова.

СТРАСТИ ПО K2

— «Опора России» наравне с Российской торгово-промышленной палатой сделали очень много для того, чтобы появился Закон о поддержке малого и среднего бизнеса. А затем 159-ый Закон об отчуждении недвижимого имущества.

Не мало удастся сделать и на местном уровне. На базе АГР была организована встреча депутатов Законодательного собрания области с предпринимателями, удалось доказать необходимость введения рассрочки по выкупу помещений не на 3 года, как это планировалось раньше, а на 5 лет. Внесены были коррективы и по площади занимаемых бизнесом помещений. Первоначально речь шла о преимущественном праве выкупа (без аукционов) недвижимости до 300 кв. м, теперь эта цифра увеличилась до 1500 кв. м.

АГР очень активно вместе с Управлением торговли и представителями бизнеса работали по Единому налогу на вмененный доход (корректирующему коэффициенту K2). Высказывали свои предложения: по некоторым сферам коэффициент был увеличен, по некоторым, наоборот, уменьшен. Депутаты нашей городской Думы (ЕНВД поступает в местные бюджеты), имея хорошее объяснение на руках, пошли на уступки.

— Чем еще занимается Агентство городского развития?

— Работа ведется по трем направлениям. Первое — образование, информация, бизнес. У нас есть курсы для начинающих предпринимателей, начинающих бухгалтеров, «Компьютер для бизнеса». Проводятся семинары и тренинги. В том числе и в режиме on-line Международного центра финансово-экономического развития. Организуются «Бизнес-ярмарки», бизнес-встречи, круглые столы, презентации. Проходят городской конкурс «Бизнес-поколение» и этап областного конкурса «Вологодский предприниматель года». Второе направление — имущественная поддержка предприятий МСБ. Это бизнес-инкубатор и Центр поддержки предпринимательства (предоставление оборудованных офисных помещений с консультационным сопровождением). И третье направление — бизнес-консультирование. Мы помогаем в ведении бухучета и налоговой отчетности, оказываем юридические и консалтинговые услуги, ведем кадровое делопроизводство предприятий.

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

— Вы постоянно общаетесь с бизнесменами. Какие проблемы сейчас выходят на первый план?

— Если раньше главной проблемой предприниматели называли административные барьеры, то сейчас они находятся уже на втором месте. А на первом — финансовые проблемы. Даже до кризиса не так-то легко можно было получить кредит под небольшие проценты. Многим отказывали в кредитах на развитие, говорили, что мало работают, не все в порядке с докумен-

тами. Правительство области сейчас как раз рассматривает меры по финансовой помощи. Возможно, появятся какие-то льготы.

— А вновь прибывшим как быть?

— Есть Бизнес-инкубатор! В Череповце он работает уже 7 лет и несет достаточно серьезную нагрузку по помощи как раз начинающему бизнесу. Кроме обучающих программ начинающий бизнесмен получает консультации юристов, бухгалтеров, специалистов по кадровому делопроизводству. И на начальном этапе становления бизнеса эта помощь очень существенна.

— Череповецкому бизнес-инкубатору — 7 лет, вологодскому — 2 года. Почему первопроходцем в данном случае выступила не областная столица?

— Бизнес-инкубатор в Череповце появился благодаря дальновидности руководства как города, так и металлургического комбината. Уже тогда, в 1999-ом году, создавая АГР, они понимали, что модель помощи начинающему бизнесу, которая существует на Западе, возможна и здесь. (За образец был взята американская модель). Бизнес-инкубатор появился с помощью проекта «ТАСИС — Техническое содействие развитию малых и средних предприятий в городах с градообразующими предприятиями». Его специалисты провели всю методическую работу, оценили и проанализировали риски, сделали выводы, как бизнес может развиваться. Хотя время тогда тоже кризисное было.

— В России в то время были подобные бизнес-инкубаторы?

— Немного. На моей памяти, я как раз тогда работала в проекте ТАСИС, были подобные структуры в Волхове Ленинградской области, Волжске Волгоградской области, на Урале. Тогда было всего 4 или 5 бизнес-инкубаторов.

— А сейчас?

— Достаточно много. Сеть сейчас разрастается в основном за счет федеральных денег. Например, вологодский бизнес-инкубатор появился благодаря гранту Минэкономразвития РФ. Им было выделено порядка 40 млн рублей на строительство. В результате появился, просто шикарный бизнес-инкубатор: трехэтажное здание, полностью оборудованное, с конференц-залами, выставочными площадями. Министерство экономического развития активно продвигает в регионы различные программы. Глава этого ведомства Эльвира Набиуллина заявила, что будет увеличено и финансирование. Посмотрим. Мы тоже хотим участвовать, собираемся подать заявку на получение гранта. Сейчас у нас в Череповце работают два небольших бизнес-инкубатора. А хотелось бы иметь современный Дом предпринимателя.

Бизнес-инкубатор в Вологде

ГУ ВО «Бизнес-инкубатор» было создано по инициативе Минэкономки и Департамента экономики Вологодской области в 2006 г. На данный момент в инкубаторе размещается около 30 организаций.

Главным органом управления Бизнес-инкубатора является Экспертный Совет, который формируется из представителей органов власти, общественных организаций и бизнеса. Именно он рассматривает конкурсные заявки и определяет, какие бизнес-проекты имеют высокие шансы на успех в реализации, но нуждаются в поддержке.

Основной задачей Инкубатора является оказание комплекса необходимых услуг для поддержки предпринимателей и малых предприятий, деятельность которых направлена на развитие новых конкурентоспособных товаров и услуг, инновационных технологий. Организациям, принятым на инкубирование, оказывается широкий перечень консалтинговых услуг: юридических, аудиторских, бухгалтерских и маркетинговых, предоставляются льготные «стартовые условия» для создания бизнеса путем предоставления офисных площадей, оборудованных мебелью и компьютерной техникой.

В последнее время активизировалось образовательное направление деятельности Вологодского Бизнес-инкубатора. Помимо рядовых семинаров по кадровым вопросам, по охране труда и прочим, здесь проводятся круглые столы по проблемам предпринимательства с участием представителей бизнеса и власти всех уровней, а также работает дискуссионный клуб, на который приглашаются федеральные эксперты. Так, недавно в клубе выступил известный экономист Михаил Делягин, в ближайшее время гостем клуба станет телеведущий и литератор Александр Архангельский с темой «Культура и бизнес. Культура в бизнесе».

Факты о малом и среднем бизнесе в Череповце

В 2007 году на территории Череповца работало 16612 субъектов малого и среднего предпринимательства (юридические и физические лица). Как показывает анализ статистических данных, на протяжении последних лет в городе наблюдается устойчивый рост числа малых предприятий. По сравнению с уровнем 2005 г. Количество малых предприятий в 2007 г. выросло на 30%.

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР — «ЗА» И «ПРОТИВ»

— У бизнес-инкубаторов есть немало противников. Некоторые депутаты негативно отзываются об этой структуре, говоря, что бизнесу не нужно создавать «тепличные» условия, он должен изначально быть жизнеспособным, иначе бессмысленно и начинать. Ваше мнение?

— По собственному опыту могу сказать, что не всякий бизнес в принципе нуждается в поддержке. Это относится, например, к сфере торговли, где большой оборот денег, и проходит он быстро. Т. е. там вкладывать много не надо. А концепция бизнес-инкубатора — поддержка предприятий, которые связаны с производством чего-либо. Каких-то инноваций, ноу-хау. Услуг, которые востребованы на рынке. А также социально-значимых проектов, связанных с детьми и молодежью.

Помогать надо! И я считаю, что это реальная поддержка на начальном этапе становления бизнеса. В АГР бизнес проходит все этапы, начиная с зарождения идеи. Кто-то к нам приходит и говорит: «У меня просто идея, нет денег и ничего нет. Помогите!» И мы потихоньку начинаем: вот начинающий бизнесмен прошел программу поддержки предпринимательства, рассчитал свою идею, понял вообще, может ли она быть реализована. Очень много фантазеров. Многие просто не умеют считать, думают, что надо только открыть свое дело, а платить ни за что не надо. Особенно это касается молодежи. Мы обращаем внимание на сферу заработной платы, говорим о системе налогообложения. Самое главное — это образование руководителя, того, кто стоит у руля. Если человек грамотный, то дело будет развиваться.

Временем, конечно, продиктовано очень многое. Я видела, какие семь лет назад появлялись фирмы, потом менялись рынки, и тут же переориентировался бизнес-инкубатор. Например, дали возможность зарабатывать здравоохранению, культуре, спорту, тут же стали появляться фирмы вокруг этих сфер деятельности. То же самое и в строительстве, и в ЖКХ. Сейчас, конечно, строителям сложновато будет. Через бизнес-инкубатор в последнее время много предприятий прошло с интересными идеями по малозэтажной застройке, с экологией были связаны проекты.

— Прослеживаете их дальнейшую судьбу? Какой процент «инкубаторских» выживает?

— Прослеживаем, со всеми обща-

емся. Из 10 человек, которые прошли программу школы предпринимательства 7 открывают свои предприятия. Либо регистрируются как частные предприниматели. Затем они начинают приходить к нам на разные мероприятия, семинары. Кто-то попадает после школы предпринимательства в бизнес-инкубатор. Прослушали и сказали, вот мы хотим дальше снять у вас помещение и работать. Иногда к нам приходят люди в достаточно «рисковом» возрасте.

— Это когда за 50?

— Да, за 50 лет. Два года назад после волны сокращений на крупных предприятиях пришли 3 человека. Двое из них проучились в школе предпринимательства, потом пошли в бизнес-инкубатор. А один человек зарегистрировался и открыл свое дело, связанное с ЖКХ. И по сей день они работают, и все у них хорошо. Люди, несмотря на возраст и потерю работы, не испугались. Мы им помогли, и они открыли свое дело.

ФОРМУЛА НОВОГО МЫЛА И СТРАУСЫ

— Приходилось ли рассматривать совершенно фантастические идеи?

— Да, по большей части это связано с какой-то инновацией. Вспоминается случай с новым мылом. Пришел человек, который придумал какую-то совершенно новую формулу и начал доказывать, что его идея может быть реализована. В процессе обсуждения и консультаций со специалистами выяснили, что формула заложена ошибочно, расчеты сделаны неправильно, и идея не может быть реализована в принципе.

— А бизнес-проект по производству страусиных яиц в наших широтах? Был, кажется, такой?

— Да было. Ферму кролиководческую удалось создать, а то, что связано со страусиными яйцами, нет. Кроликов же выводят до сих пор. Это дочерняя фирма, у предпринимателя есть еще хороший строительный бизнес. В прошлом году они очень оригинально

поздравили нас с 8 марта. Подарили каждой сотруднице по розочке, и эта розочка была в шкурке кролика. Бантиком завязана. Мы поняли, проект действительно работает.

— Не обижаются ли представители торговли на то, что им заказана дорога в бизнес-инкубатор?

— Бизнес-инкубатор действительно не занимается сферой торговли. Но в АГР существует много программ для представителей этого бизнеса. Вместе с управлением торговли мы организовали курсы для продавцов. Совсем недавно прошла серия таких семинаров. Многие предприниматели обслуживаются у нас по налоговой и бухгалтерской отчетности. Мы занимаемся регистрацией товаров, ведем кадровое обслуживание многих предприятий торговли. Так что жизнь кипит, мы стараемся помочь всем.

АГЕНТСТВО В ПЕРИОД КРИЗИСА

— Мировой финансовый кризис как-то отразится на работе Агентства городского развития? Будете ли что-то менять в своих программах?

— Если потребуются какие-то антикризисные меры по поддержке бизнеса, то, конечно, будем. По прогнозам экспертов многие из сокращенных сотрудников предприятий, особенно если они не были простыми исполнителями, так называемые «белые воротнички», чтобы выжить, уйдут в малый бизнес.

Произойдет переориентация и по сферам деятельности. Скорее всего, появятся какие-то новые рынки, новые ниши — финансовые услуги, ломбардная деятельность будут хорошо развиваться. Потому что очень много у населения накоплено дорогой бытовой техники, автомобилей и т.д. А в период кризиса нужно будет это как-то сбывать, освобождаться от дополнительных финансовых издержек.

— А в плане образовательной деятельности, которую ведет АГР, что-то изменится?

— У нас сейчас все программы идут «на ура». Спада деловой активности мы вообще не чувствуем: два учебных зала заняты каждый день, расписаны буквально по минутам. Видимо все те, кто хотел бы получить дополнительные знания, сейчас мобилизуются, звонят, приходят.

Семинары «Агентства городского развития»

На семинарах АГР в режиме on-line информацию можно получить «из первых рук». Преподавателями становятся представителями различных министерств и ведомств. По словам Оксаны Андреевой, в 2007 году через АГР прошли 5,5 тысяч человек. Средняя посещаемость семинара — 15-20 человек. Интерес слушателей зависит от темы и актуальности семинара.





ЛЕОНИД ИОГМАН:

«СЕКТОР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ДОЛЖЕН СТАТЬ ОДНИМ ИЗ ВЕДУЩИХ В ЭКОНОМИКЕ ОБЛАСТИ»

Евгений МОКИЕВСКИЙ

В любой развитой экономике сегмент малого и среднего бизнеса занимает значительное место, является гарантом ее стабильного развития. Какова роль этого сегмента в экономике нашей области? Что делает Правительство Вологодчины в сфере поддержки предпринимательства? Что намерено сделать? С этими вопросами мы обратились к заместителю Губернатора, начальнику Департамента экономики области Леониду ИОГМАНУ.

— Как Вы оцениваете развитие малого и среднего бизнеса в нашей

области? Каков его вклад в экономику Вологодчины?

— На мой взгляд, и думаю, что с этим согласятся многие, малый бизнес во все времена в экономике выполнял роль некоего «сегмента быстрого реагирования». Именно, малый бизнес всегда обладал способностью моментально адаптироваться к условиям постоянно меняющейся конкурентной среды и потребностей рынка. При этом обеспечивал высокую эффективность капитальных вложений, генерацию новых рабочих мест и рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Поэтому такие понятия, как стабильность и долговременность в развитии малого бизнеса должны стать основным лейтмотивом современных политических вехений, гарантирующих качественно новый виток социально-

экономических преобразований.

Что касается развития малого и среднего бизнеса в нашей области, то отмечу, что итоги деятельности малых предприятий области в 2007 г. и в I полугодии 2008 года можно рассматривать как умеренно положительные и более благоприятные по сравнению с 2006 г.

Доля малых предприятий в общем числе зарегистрированных хозяйствующих организаций составляет около 70%, а количество занятых в сфере малого бизнеса — более 25% от общей численности занятых в экономике области. В 2008 году оборот малых организаций предположительно составит более 87 млрд. рублей, что выше 2007 года на 10%. На развитие производства направлено более 1,6 млрд рублей инвестиций в основной капитал с ростом к 2007 году на 80%.

Ежегодно увеличиваются поступления в бюджет от малого бизнеса. В 2008 году в бюджет Вологодской области уже поступило по единому налогу, взимаемому по упрощенной системе налогообложения — 664 млн. рублей, по единому налогу на вмененный доход — 365 млн. рублей. Замечу, что доля налогов, уплаченных субъектами малого бизнеса в общей сумме поступивших налогов, в каждом третьем муниципальном районе составляет 20-50%.

Как видите, малый бизнес «не стоит на месте» — развивается, активно инвестируя в производство, тем самым, капитализируя свои бизнес-возможности. Действительно, период восстановительного экстенсивного роста экономики, когда увеличивались лишь масштабы загрузки существующих производственных мощностей без акцента на технологической составляющей, давно закончился. Новая экономика — экономика знаний. Она требует качественно нового процесса модернизации производства, основанного на инвестиционном и инновационном росте.

— В каких отраслях экономики больше всего развит малый и средний бизнес? В каких отраслях он не представлен, но мог бы занять свою нишу?

— Малый бизнес в большинстве своем представлен в сферах с высокой долей оборачиваемости капитала. Почти каждое четвертое малое предприятие занимается торговлей, каждое шестое — строительством, каждое второе относится к сфере обрабатывающего производства. При этом статистика такова, что 50% общерегионального оборота розничной торговли; 53% — оборота общественного питания и 46% — грузооборота автомобильного транспорта — все это малый бизнес.

Кроме того, основными направлениями деятельности субъектов малого бизнеса также являются операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, сельское и лесное хозяйство, транспорт и связь. А доля инновационного бизнеса еще совсем небольшая — это около 1%. Минимальным является и число малых предприятий в сфере науки и информационных технологий, в здравоохранении и образовании — еще меньше.

На мой взгляд, сектор малого и среднего бизнеса должен стать одним из ведущих в экономике области — и по росту производительности труда, и по технологической оснащенности, и по инновационной активности, и по конкурентоспособности на международных рынках. Чтобы достичь этой цели, нужно активнее развивать предпринимательскую деятельность в промышленности, в сфере строительства и ЖКХ. Необходимо создавать стимулы для массового прихода малого и среднего бизнеса в отрасли, непосредственно связанные с экономикой знаний. Такие предприятия могли бы взять на себя функции по коммерциализации и продвижению на рынок новых технологических идей. Необходимо открыть для малого и среднего бизнеса социальную сферу

и бюджетные услуги, в том числе, и здравоохранение, и образование, и социальное обслуживание.

— В Вологде и Череповце созданы бизнес-инкубаторы. Какова их роль? Насколько эффективна их работа?

— Отмечу, что бизнес-инкубатор в нашей области является одним из действенных инструментов государственной поддержки предпринимательства.

Чем же он привлекателен для бизнеса? Помещения в бизнес-инкубаторе предоставляются в аренду субъектам малого предпринимательства на льготных условиях; организован комплекс централизованных услуг (бухгалтерских, юридических, аудиторских и т.д.), имеются возможности для презентации собственной продукции. Думаю, что подобный спектр услуг для начинающих предпринимателей особенно важен.

В настоящее время на инкубировании находится 35 субъектов малого бизнеса, которыми создано 220 рабочих мест. С начала функционирования бизнес-инкубатора налогов в бюджеты всех уровней перечислено более 6 млн рублей. Уже только с начала текущего года консультационные услуги предоставлены более 800-м субъектам малого бизнеса.

Активно проводится работа по территориальному расширению деятельности ГУ ВО «Бизнес-инкубатор». В 2007 году открыты офисы ГУ ВО «Бизнес-инкубатор» в городах Грязовец, Белозерск и Сокол, в 2008 году — в Вожеге. До конца 2008 года планируется открытие офисов в Великом Устюге и Тотьме.

Предполагается, что объем налоговых поступлений от деятельности инкубируемых фирм в 2009 г. составит 18 млн рублей, в 2010 г. — 20 млн рублей.

В целом же, отмечу, что бизнес-инкубатор, как механизм государственной поддержки малого бизнеса, позволяет

говорить о наличии реальной возможности для начинающих предпринимателей активно включиться в экономический процесс и достичь желаемых результатов. Для этого в бизнес-инкубаторе созданы все необходимые условия — своего рода «стартовая площадка для безболезненного вливания» в ряды участников новых конкурентоспособных направлений деятельности в регионе с учетом инновационного характера развития экономики.

— Давайте поговорим о бизнес-сообществах Вологодской области. Какова Ваша оценка их работы?

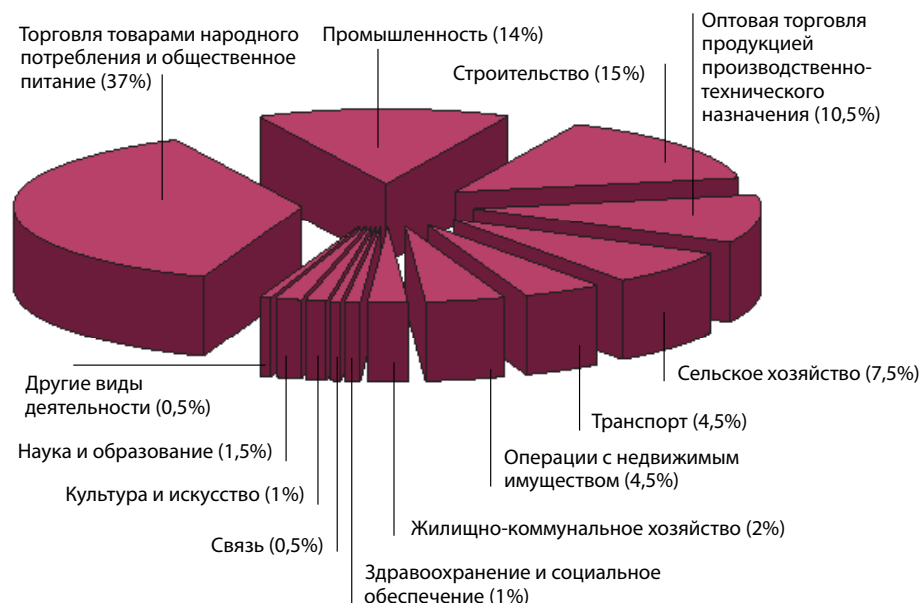
— Бизнес-сообщества, на мой взгляд, должны играть роль некоего «народного избранника» в предпринимательской среде, обладать значительным экспертным потенциалом и демонстрировать способность активно и профессионально отстаивать консолидированные интересы делового сообщества. Основная цель их деятельности — повышение прозрачности отношений государства и бизнеса.

На сегодняшний день в качестве подобных бизнес-сообществ в области функционируют такие объекты инфраструктурной поддержки малого предпринимательства, как региональный Центр венчурных инвестиций «Вологодчина», Информационно-консультационный центр для поддержки малого бизнеса в агропромышленном комплексе, две торгово-промышленные палаты, клубы деловых людей, Советы предпринимателей в 20 районах области.

Эффективность дальнейшего развития данных бизнес-ассоциаций будет зависеть от профессиональности подхода к обеспечению поддержки бизнеса в свете современных тенденций экономического развития страны в целом, поскольку возможности для развития малого и среднего бизнеса в регионе далеко не исчерпаны. Области нужна предпринимательская

Распределение числа малых предприятий области по основным видам экономической деятельности

Источник — Департамент экономики Правительства Вологодской области.



инициатива в сфере инноваций, в промышленном производстве, в туристической отрасли и в жилищно-коммунальном хозяйстве. Это действительно необходимо, поскольку к 2010 году прогнозируется рост количества малых предприятий до 5,2 тысяч, численность занятых возрастет на 10%, а оборот малых предприятий в 2010 году составит более 91 млрд рублей.

Уже сейчас, предпринимательским сообществом высказываются предложения по дальнейшему обеспечению поддержки малого бизнеса в отношении выставочно-ярмарочной деятельности, в части компенсации арендной платы за выставочную площадь. Требуют развития центры коммерциализации технологий, инновационно-технологические центры, инновационные офисы при вузах, а также Центры поддержки предпринимательства в муниципальных районах.

В перспективе бизнес-сообщества могли бы взять на себя функции по регулированию рынков, особенно в вопросах соблюдения требований к качеству продукции, а также помогать эффективному взаимодействию субъектов малого предпринимательства с государственными органами.

— Что областное Правительство может и намерено сделать в вопросах поддержки предпринимательства в Вологодской области?

— Как правило, ничто так существенно не влияет на деятельность предпринимателя, как правовое поле, в котором он работает. Нормативно-правовые условия функционирования малого бизнеса в области в последнее время оцениваются предпринимателями как наиболее высокие за последние три года; значительно возросла степень удовлетворенности предпринимателей налоговой системой.

За последние 5 лет Правительством области проведена работа по созданию наиболее приемлемого для малого бизнеса налогового законодательства. В результате введения специальных налоговых режимов сумма налога, подлежащего уплате на одного налогоплательщика, снизилась в 3-4 раза. Сокращение налоговой нагрузки позволило субъектам малого предпринимательства направлять ежегодно средства на развитие своего производства. В результате, инвестиции малых предприятий области в основной капитал за последние 5 лет, увеличились в 7,4 раза.

На сегодняшний день в области действуют нормативные акты в отношении оказания консультационной и организационной поддержки субъектам малого предпринимательства; создан координационный Совет по развитию малого и среднего предпринимательства, действует областной закон в части установления предельных площадей арендуемых субъектами малого и среднего бизнеса помещений до 1500 кв. м. и срока рассрочки оплаты арендуемого имущества, приобретаемого его арендаторами

до 5 лет.

Разработан и проходит согласование проект закона области «О развитии малого и среднего предпринимательства в Вологодской области» и Программа «О развитии малого и среднего предпринимательства в Вологодской области». В 2008 году областным бюджетом на оказание государственной поддержки малого бизнеса предусмотрено 23,3 млн. рублей.

Продолжается развитие институтов микрокредитования — кредитных союзов и кооперативов. Сегодня 20 сельских кредитных кооперативов достаточно эффективно реализуют механизм вовлечения свободных денежных средств в развитие малого бизнеса. В 1 полугодии 2008 года кредитными кооперативами выдано займов на сумму почти 170 млн. рублей.

В целях стимулирования инвестиционного развития «работает» областное законодательство об инвестиционной деятельности, в рамках которого предоставляются льготы по налогу на имущество организаций и налогу на прибыль, транспортному налогу.

Реализуется Концепция инновационной деятельности хозяйственного комплекса области на 2005-2010 годы. Среди ряда мер инновационной поддержки следует выделить формирование региональной базы научно-технических разработок области, унифицированной с общероссийской базой; инвентаризацию научно-интеллектуального потенциала организаций; последовательную работу в рамках Соглашения о совместной деятельности между Правительством области и Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Учрежденные Губернатором области государственные премии по науке и технике также служат важными стимуляторами труда новаторов производства. В текущем году присуждено 24 научных гранта на общую сумму 10 млн. рублей.

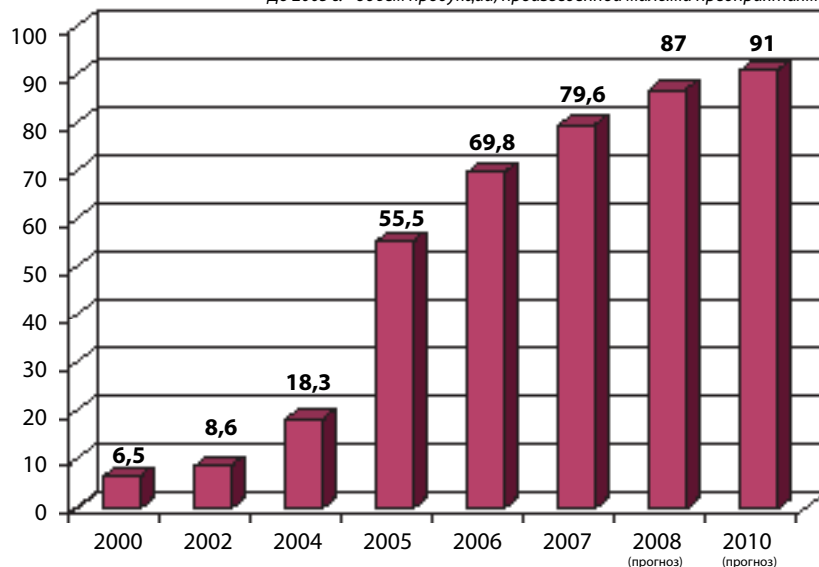
Как следствие, за последние 5 лет затраты на технологические инновации по всем видам деятельности возросли в 2,5 раза.

В рамках формирования региональной инновационной системы дан старт реализации проектов по созданию индустриальных парков. В настоящее время осуществляется финансирование мероприятий по проектированию и строительству территориальной инфраструктуры индустриального парка «Шексна». Предпринимаемые меры повлекли ответную реакцию со стороны бизнеса — ведется проектирование и строительство первых промышленных производств.

С учетом изменившейся экономической ситуации, современные тенденции развития, в том числе и малого предпринимательства, требуют последовательного перехода к «новому портфелю ресурсов», основу которого составляют мобильные предпринимательские кадры, производительные инновационные технологии, инфраструктура, интеграция в открытые внешние рынки. А это, в свою очередь, и есть основные направления, по которым требуется поддержка бизнеса. Речь идет о необходимости формирования так называемых «стратегических экономических кластеров». Иными словами, малый бизнес должен стать своеобразным рычагом в создании новой модели организации российской промышленности в целом, встраиваясь в качестве интегральной части в производственные цепочки крупных промышленных предприятий, образуя тем самым специализированные кластеры и технопарки. Такой производственно-территориальный кластер, основанный на кооперации малых и средних предприятий, будет иметь экономическую устойчивость, инвестиционную привлекательность, гибкость и конкурентоспособность как на внутреннем, так и на международном рынке.

Оборот малых предприятий области,* млрд руб.

* До 2005 г. - объем продукции, произведенной малыми предприятиями.



Источник — Департамент экономики Правительства Вологодской области.

ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Малый и средний бизнес является основой устойчивого экономического развития, как в России, так и за рубежом. В большинстве европейских стран такие предприятия являются основой государственной экономики, обеспечивая до 50% налогового оборота и около 80% рабочих мест.

В нашей стране малый бизнес развит еще недостаточно, хотя малые предприятия играют все более существенную роль в устойчивом подъеме экономики. В связи с этим развитию малого предпринимательства уделяется особое внимание, как со стороны органов власти, так и со стороны финансово-кредитных учреждений, которые все активнее предоставляют кредиты малому и среднему бизнесу. О том есть ли реальная поддержка малого бизнеса в Вологодской области, и каковы его перспективы рассказывает Председатель Правления ОАО КБ «Севергазбанк», профессор, доктор экономических наук Алексей ЖЕЛЕЗОВ.

Посмотрев, как лихорадит мировые финансовые рынки, которые представлены крупными конгломератами и корпорациями, всегда вспоминаешь о малом бизнесе, как об островке стабильности. Потому что малый бизнес живет по своим законам и ему несвойственны такие огромные провалы, которые сейчас переживает большой бизнес. В Европе, где малый бизнес составляет основу экономики уже много лет, отрегулировано законодательство, которое позволяет этому бизнесу работать и развиваться достаточно успешно. Там местные власти, поддерживая малый бизнес, формируют класс налогоплательщиков, за счет которых потом живет вся социальная сфера того или иного региона. Как итог — 80% региональных бюджетов европейских государств живет за счет малого и среднего бизнеса, и за счет этого они являются такими устойчивыми, процветающими и благополучными. В России, в том числе и в Вологодской области проблема состоит в том, что малый бизнес очень мало развит. Его доходы в бюджет столь малы, поэтому не играют большой роли. А если мы хотим быть стабильными, то мы конечно должны растить этот малый бизнес. Поэтому развитие малого бизнеса важно как для всей страны в целом, так и для отдельно взятого региона. Мы должны сделать так, чтобы ну пусть не 80%, как в благополучной Европе, а хотя бы 50% доходов региональных бюджетов формировалось за счет малого бизнеса.

Программа поддержки малого бизнеса для ОАО КБ «Севергазбанк» на сегодняшний день является приоритетной. Мы не только с удовольствием поддерживаем федеральные инициативы, которые стимулируют развитие

малого бизнеса, но и сами стараемся содействовать его развитию. ОАО КБ «Севергазбанк» уже несколько лет развивает собственную программу кредитования малого бизнеса «Микрофинанс-проект», которая была разработана специально для небольших предприятий и индивидуальных предпринимателей для целей финансирования оборотного капитала, приобретения внеоборотных активов, развития нового бизнеса. Проект, основанный на передовом опыте работы крупных российских и зарубежных финансовых учреждений, был запущен Банком в 2005 году. В первом полугодии 2008 года по этой Программе Банк выдал 329 кредитов на сумму около 439,5 млн. рублей. Это на 34% больше чем за аналогичный период прошлого года. Кредитный портфель Банка по данной Программе на 01 июня 2008 года составил около

729,7 млн. рублей. В сравнении с I полугодием 2007 года кредитный портфель по кредитам малому бизнесу увеличился на 89%. Средняя сумма кредита составила 1,2 млн. рублей. На сегодняшний день в Банке по этой программе обслуживается более 300 клиентов — представителей малого и среднего бизнеса. Постоянный рост объемов кредитования малого бизнеса позволил ОАО КБ «Севергазбанк» занять 32 место в рейтинге «Лучшие банки на рынке кредитования малого бизнеса в 2007 году» (по данным федерального агентства «РБК.Рейтинг»). Цифры говорят сами за себя. Кстати, перенять опыт по кредитованию малого бизнеса к нам приезжают коллеги из других Банков, в том числе и столичных.

Еще одна составляющая поддержки малого бизнеса со стороны кредитного учреждения — образовательная. Совместно с вологодским филиалом Международного университета бизнеса и новых технологий (МУБИНТ) мы организовали «Школу бизнеса». Это специальные курсы для начинающих бизнесменов, главной целью которых является научить людей азам финансовой грамотности. Это необходимо для того, чтобы они постарались в своем бизнес-планировании избежать ошибок, чтобы при получении кредитов они осознавали все перспективы и могли так распланировать свой финансовый план, чтобы не иметь в будущем проблем, чтобы могли рассчитаться с банком и иметь конечном итоге успех от своего бизнеса.



Александр МАЛЬЦЕВ

БАНКИ vs МАЛЫЙ БИЗНЕС?

Если судить по рекламной активности банков, их интерес к кредитованию малого бизнеса год от года только растет. Между тем, потенциальные заемщики продолжают жаловаться на недоступность банковского финансирования, на трудности в получении кредитов. Особо актуальной тема непростых взаимоотношений банков и предприятий малого и среднего



Юрий КАТКОВ
Начальник СКМБ отдела кредитования
юридических лиц Вологодского отделения
№8638 Сбербанка России (ОАО).



Ирина ЛОДЫГИНА
Начальник ОКМБ ДО «Вологодский»
Филиала №3467 ВТБ24 (ЗАО) в г. Череповец.



Лариса ЩЕРБАКОВА
Управляющий Кредитно-финансового
офиса «Вологодский» ОАО «РусьБанк».

бизнеса стала именно сейчас — когда не только среди бизнес-аналитиков, но буквально на каждом углу не смолкают разговоры о международном банковско-финансовом кризисе и его последствиях для отечественной экономики.

С какими препятствиями приходится сталкиваться сегодня предпринимателям, обращающимся в банк? Как банки объясняют те или иные условия кредитования? Как примирить интересы банков и предпринимателей?

Следует отметить, представители вологодских банков неохотно идут на обсуждение этих вопросов. В ситуации неопределенности, спада рыночной активности, сворачивания ряда кредитных программ и даже закрытия некоторых банков хвастаться особо нечем. Тем не менее, нам удалось получить ответы и комментарии от ряда банков Вологодской области, предоставляющих кредиты малому бизнесу.

Бизнесу нужны деньги. Банки готовы помочь

Объем рынка кредитования малого бизнеса за прошлый год вырос по стране более чем на 90% и составил около 400 млрд руб. Это почти двукратное увеличение особенно впечатляет на фоне темпа роста других сегментов кредитного портфеля: в 2007 г. портфель кредитов физических лиц вырос на 57%, корпоративных кредитов — всего на 49%.

Но, тем не менее, потребности российского малого бизнеса в кредитных средствах удовлетворены, по оценкам экспертов, всего на 30-40%. Что мешает удовлетворять их полностью? Предприниматели называют целый ряд препятствий.

Одна из претензий к банкам — высокая процентная ставка по кредиту. Чем она объясняется? Процентная ставка — это себестоимость кредита. Ее размер зависит от ставки рефинансирования, устанавливаемой Центральным банком РФ, и, что особенно важно, от стоимости ресурсов, которые банк «покупает» у своих инвесторов и «продает» заемщикам. Рост стоимости привлеченных средств порождает увеличение процентов по кредитам. У крупных банков, которые могут брать средства из различных источников, сегодня больше возможностей для маневра, а значит и более гибкий подход к определению ставки. Но и они начали повы-

шать процентную ставку по кредитам. «С учетом дефицита финансов в настоящий момент стоимость привлекаемых банками средств растет, а значит, растет и ставка по кредитам, — сообщила нашему журналу начальник ОКМБ ДО «Вологодский» банка «ВТБ24» Ирина Лодыгина. — В среднем по рынку рост процентных ставок по кредитованию малого бизнеса составил от 1,5 до 3%». В среднем сегодня ставка составляет 18-20%, но это еще не предел. «Все будет зависеть от финансирования со стороны государства и других инвесторов», — полагает Лариса Щербакова, управляющий кредитно-кассовым офисом «Вологодский» «РусьБанк».

Кризис ликвидности на российском финансовом рынке не так ощутим, как на западных рынках, но и в нашей стране он повлиял не только на процентные ставки, но и на сроки выдаваемых кредитов — они становятся значительно короче. «Объемы долгосрочных кредитов действительно снижаются. Причины такой ситуации все те же — у банков ограничены объемы «длинных» денег для передачи в кредит. Теперь все определяется политикой привлечения средств, которую вели банки до начала кризиса. Сильнее всего ужесточают условия кредитные организации, финансировавшие свои активные операции за счет краткосрочных внешних займов. Если раньше банк мог постоянно поддерживать свою ликвидность «короткими» займами, фактически «перекредитовываясь» у иностранных партнеров, то сейчас это невозможно, — пояснила Ирина Лодыгина. — В лучшей ситуации находятся банки, более консервативно формирующие собственные пассивы. Например, «ВТБ24» по-прежнему выдает 5-летние кредиты субъектам малого бизнеса». В «Сбербанке» также заверили, что нормативные документы банка позволяют выдавать кредиты сроком до 5 лет.

Другая проблема, с точки зрения предпринимателей, — длительное время рассмотрения заявки, субъективность принятия решения о выдаче кредита. Однако повсеместное внедрение по западному образцу так называемых скоринговых систем, на которое уповают эксперты в различных бизнес-изданиях, по мнению вологодских финансистов — не панацея. «Скоринговые системы предполагают формализованный подход, определенный набор параметров, характеризующих заемщика. Они не учитывают специфики российского бизнеса», — говорит



специалисты **«Сбербанка»**. Предприятия разных сфер хозяйства имеют очень серьезные отличия, поэтому во многих банках практикуется индивидуальный подход к оценке платежеспособности заемщика.

Сроки рассмотрения заявки потенциального клиента сегодня не так уж и велики — так, в **«Русьбанке»** при условии предоставления полного пакета документов кредит могут выдать в срок от 2 двух дней. В других банках несколько дольше.

При подготовке решения о выдаче кредита банки обращают внимание на два ключевых момента.

В первую очередь, им необходимо убедиться в финансовой устойчивости предприятия и рентабельности бизнеса, на развитие которого берется кредит. Неслучайно большинство банков кредитуют только те предприятия, которые существуют на рынке более полугодя и демонстрируют положительную динамику развития. В зависимости от его основных финансовых показателей определяется и срок, и процент кредита, и график платежей.

Во-вторых, банки интересуют ликвидность обеспечения кредита. Иными словами, они стремятся компенсировать кредитные риски (по статистике, 80% новых организаций закрываются в течение первого года), поэтому предъявляют особые требования к залого. В качестве такового могут выступить автомобили, коммерческая недвижимость, находящиеся в собственности заемщика. Сегодня все банки ужесточили требования к залого. Так, уже практически нигде не принимается в качестве обеспечения товар, находящийся в обороте.

Ирина Лодыгина признается: «если еще месяц назад мы выдавали

частично обеспеченные кредиты и кредиты без залога, сейчас мы рекомендуем заемщикам представить дополнительные гарантии в виде оборудования, транспортных средств, недвижимого имущества. Нашим плюсом является то, что оценку залога производит кредитный эксперт самостоятельно, не привлекая сторонних оценщиков; страхование залога не является обязательным условием. Эти факторы в общем и целом позволяют снизить стоимость кредита». Призывают не отчаиваться предпринимателей и в **«Сбербанке»**. «Мы сохранили все программы кредитования, в том числе и по частично обеспеченным и необеспеченным кредитам. Правда, участие в них зависит от финансовой состоятельности заемщика». В качестве шага навстречу своим клиентам **«РусьБанк»** предлагает до 50% залога получить под гарантии своего стратегического партнера — страховой компании «Росгосстрах».

Таким образом, подход к обеспеченности кредита повсеместно ужесточился, но «неразумными» или «необоснованными» условия кредитования назвать тоже нельзя: просто

банки стали внимательнее относиться к качеству своего кредитного портфеля. Твердо стоящие на ногах предприятия малого и среднего бизнеса по-прежнему могут без особых проблем взять кредит в крупных банках.

Более того, некоторые участники рынка готовы заниматься даже кредитованием стартапов (т.е. кредитованием компаний, совсем недавно вышедших на рынок). Однако такой вид кредитования отличается очень высокими рисками, поэтому предполагает либо высоколиквидный залог (стоимость которого значительно превышает размер кредита), либо высокую процентную ставку (26-36% годовых). При условии, что государство более активно начнет поддерживать малое предпринимательство, этот вид кредитования обещает стать одним из самых динамично развивающихся в этом сегменте.

Кто виноват, и что делать?

Говоря о том, что сегодня индивидуальному предпринимателю или небольшой фирме практически невозможно получить кредит на развитие бизнеса, необходимо учитывать, что и раньше это было не так-то просто. И препятствия здесь чинят не только банки.

Одна из причин, которую называют представители банков, — низкий уровень правовой и финансовой грамотности потенциальных заемщиков. Зачастую предприниматели не могут грамотно подать информацию о своем бизнесе, четко сформулировать цель получения кредита, адекватно оценить свои возможности по его погашению. «Наши предприниматели порой страдают настоящими фобиями — отказываются понимать, зачем банку необходимо столько информации о них, не понимают сути банковских продуктов, забывают, что действует Положение о коммерческой тайне, что данные об их бизнесе могут быть переданы заинтересованным государственным структурам только по решению суда», — замечают представители банков.

При этом кредитные организации всегда готовы пойти навстречу неопытным заемщикам. Специалисты банков оказывают помощь в сборе

Федеральный уровень Лидеры рынка по объему портфелей кредитов малому и среднему бизнесу

Банк	Портфель на 01.01.2008, млн руб.	Темп прироста к 01.01.2007, %
Сбербанк РФ	436 000	51,49
ВТБ24	45 081	119,47
Банк «Возрождение»	35 197	27,22
КМБ-Банк	33 562	65,67
Банк «Уралсиб»	13 887	—

Источник: Рейтинговое агентство «Эксперт РА»; журнал «Банковское кредитование», № 4 за 2008 год.

документации, дают рекомендации по вопросам оптимальных сроков кредитования, осуществляют оценку залога. Причем все это делается на бесплатной основе — ведь банк заинтересован выдать кредит, но такой, который нужен действительно для развития бизнеса, а не для того, чтобы загнать клиента в долговую яму.

«Непрозрачность» малого и среднего бизнеса. По данным общероссийских исследований, эта проблема волнует практически все банки, работающие в этом сегменте. Непрозрачность заемщиков выражается в том, что отчетность не отражает реального содержания экономической деятельности малого предприятия. Это связано и с качеством составления отчетности, и с тем, что предприятия зачастую функционируют в рамках упрощенной системы налогообложения, которая предполагает ведение отчетности в редуцированной форме. Поэтому даже банки, избирательно подходящие к выбору заемщиков, «во главу угла» ставящие их финансовое положение (такие как, например, «Сбербанк»), принимают не только бухгалтерскую, но и управленческую документацию от предпринимателей, находящихся на «упрощенке», ЕНВД. «Непрозрачность» бизнеса, о которой часто говорят как о причине отказа, не является для «ВТБ24» стоп-фактором при кредитовании, — говорит Ирина Лодыгина. — В настоящее время число предприятий, действующих вразрез с законом очень мало. Проблема заключается в том, что официальная бухгалтерская отчетность не позволяет оценить объективное финансовое состояние клиентов. Но с учетом того, что наш банк производит оценку деятельности клиентов на основании управленческой отчетности и непосредственного осмотра места бизнеса клиентов, эта проблема исчезает». Гораздо более серьезной проблемой, по мнению представителей банков, является отрицательная деловая репутация потенциальных клиентов, которые ранее нарушали договорные обязательства или имеют большую долговую нагрузку по уже действующим кредитным и лизинговым договорам.

Существенным препятствием для заемщиков является условие предоставления ликвидного залога. Не только начинающие, но даже давно и успешно работающие предприниматели зачастую являются арендаторами, а не собственниками коммерческой недвижимости. Проблема недостатков залога стала, таким образом, серьезным препятствием для роста объемов кредитования малого и среднего бизнеса, и выход банки видят в совершенствовании залогового законодательства. В частности, необходимо упрощение процедуры истребования и реализации заложенного имущества, причем не только коммерческой, но и жилой

недвижимости. «Альтернативой залоговому обеспечению могло бы стать предоставление государственных гарантий по кредитам, — полагают представители банковского сообщества. — Это значительно упростило бы доступ к кредитам для многих предпринимателей».

«Черный рынок» или государственная поддержка?

Не найдя общего языка с банком, бизнесмен может найти и иной способ получения денег в долг: для этого существуют различные факторинговые схемы (правда, они приемлемы скорее для крупных предприятий), среди фермерских хозяйств получает развитие кредитная кооперация.

Предприниматель может вернуться в банк и взять потребительский кредит — как известно, по этому виду кредитования предлагаются более мягкие условия. Например, в «ВТБ24» возможно оформить потребительский кредит для предпринимателей и собственников бизнеса «Коммерсант», процедура получения которого проще, чем процедура получения кредита на развитие бизнеса. Ирина Лодыгина поясняет: «в случае кредитования по программе «Коммерсант» банк не потребует залогового обеспечения и ускорит сроки рассмотрения кредитной заявки. Но сумма полученных средств по данной программе будет ограничена 1 млн руб., в то время как при кредитовании организаций и предпринимателей на развитие бизнеса возможно оформление кредита до 143 млн руб.». В других банках сумма возможного потребительского кредита также будет меньше «предпринимательского».

В конце концов, у малого бизнеса есть возможность обратиться к услугам ростовщиков на черном рынке. «Конечно, получить деньги под 7% в месяц можно за 2 часа. Клиенту надо понимать, что если он идет на такой шаг, то придется оставить залог в 2-3 раза превышающий сумму займа», — предостерегает Ирина Лодыгина. Коллеги из «РусьБанка» солидарны с ней: «ростовщик, в отличие от банка, не заин-

тересован в сохранении бизнеса кредитора. Высокие проценты и пени за просрочку платежа могут попросту разорить малое предприятие».

В такой ситуации, когда со всех сторон бизнесмену угрожает опасность быть «съеденным» акулами рынка, спасительным кругом могла бы выступить государственная поддержка малого и среднего предпринимательства. Совсем недавно была создана госкорпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», которая должна заниматься рефинансированием кредитов. В ряде субъектов федерации созданы фонды по поддержке малого бизнеса, принимаются целевые программы, включающие в себя комплекс мер «по обеспечению доступности кредитных ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства» (например, Областная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Тульской области на 2008-2010 годы»).

В Вологодской области пока аналогичной программы нет, но действует, в частности, постановление Правительства от 25 июня 2007 года, закрепляющее такой вид поддержки малого предпринимательства, как частичная компенсация процентной ставки по кредитам. Данные средства выделяются после прохождения конкурса из Фонда развития области на безвозмездной основе. Но, судя по отзывам банков, этой меры явно недостаточно — подобных «счастливчиков» насчитываются единицы, размер субсидии минимален — 1/3 от процентной ставки кредита. На уровне области, а также в муниципальных образованиях необходимо расширять программы по субсидированию части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, а также развивать механизмы гарантирования исполнения обязательств субъектов малого и среднего предпринимательства по кредитам банков. «Если власть всерьез намерена и дальше поддерживать малый бизнес, то этот процесс следует активизировать», — считают в банках. И в этом представители малого бизнеса с ними полностью согласны.

Стратегия государственной поддержки кредитования МСБ: прогнозы

«Пассивная стратегия»	«Активная стратегия»
Ограничения, связанные с развитием рынка, будут сниматься по мере его «созревания». Наработанный банками опыт позволит им найти способ решения проблемы с залогами. Конкуренция приведет к некоторому снижению процентных ставок.	Государственная поддержка сектора будет расширяться: будут развиваться механизмы субсидирования и рефинансирования кредитов; начнет действовать эффективное залоговое и антикоррупционное законодательство.
Темпы роста портфелей будут постепенно замедляться.	Темпы роста совокупного портфеля будут увеличиваться.
К 2010 году накопленный объем кредитов МСБ составит около 168,8 млрд долл.	К 2010 году накопленный объем кредитов МСБ составит около 280,8 млрд долл.

Наталья НЕСТЕРОВА

На правах рекламы

НАДЕЖНАЯ КОМПАНИЯ

«Московская страховая компания» (ОАО «МСК») защищает интересы своих клиентов на всей территории России. Осенью 2008 года компании исполнилось 10 лет. О важнейших итогах первого десятилетия деятельности рассказывает директор Вологодского филиала «Московской страховой компании» Алексей ГОЛУБИН.

— Созданная в 1998 году Правительством Москвы для защиты имущественных интересов города, «МСК» поставила во главу угла принцип равенства своих территориальных подразделений. Независимо от географического местоположения отделения, филиалы и агентства «Московской страховой компании» обеспечивают высокий уровень обслуживания клиентов. По всей России клиенты «МСК» получают полный спектр страховых услуг и программ компании. Специалисты «МСК» постоянно работают над повышением оперативности в сфере урегулирования убытков.

К своему 10-летию компания подошла с впечатляющими результатами. Сегодня «Московская страховая компания» — это универсальный многопрофильный страховщик федерального масштаба. Наша сеть насчитывает 55 филиалов и свыше 130 агентств почти во всех регионах России. Только за первую половину текущего года «МСК» открыла свыше 20 агентств и центров продаж — от Смоленска до Иркутска. Количество центров, где можно приобрести страховую полис и получить разъяснения по поводу компенсаций, — лучший показатель отношения к клиенту.

Интенсивный рост региональной сети — результат грамотной инвестиционной политики «Московской страховой компании». Ежегодно компания направляет значительные средства на совершенствование страховых технологий, повышение качества страхового продукта и квалификации персонала, открытие агентств и центров продаж. Тесная кооперация «МСК» с «Банком Москвы» позволяет предоставлять комплексные финансовые программы организациям и частным предпринимателям. Создание новых рабочих мест, сотрудничество филиалов «МСК» с федеральными и местными банками в области страхования банковских рисков и кредитования активно содействуют стабилизации и подъему экономики российских регионов.

Преимущества работы с «МСК» уже оценили многие крупные предприятия и организации, такие как Московская объединенная энергетическая компания, Московская топливная компания, ОАО «Сухонский речной концерн», Сокольский ДОК, СПК «Кипелово», «Череповецкий завод силикатного кирпича», «Устюггаз», ТД «НЭКС», НП «Фонд развития ипотечного жилищного кредитования Вологодской области», а также тысячи граждан. По итогам 2007 года совокупная страховая премия «МСК» достигла 5,8 млрд рублей, превысив на 31% результат предыдущего года (4,4 млрд рублей). Вологодский филиал за тот же период собрал премии на сумму более 125 млн рублей, что в 1,2 раза больше показателей 2006 года.

«Московская страховая компания» имеет лицензии на все виды страхования, предусмотренные законодательством. Значительные средства (у «МСК» — один из самых больших среди страховщиков уставный капитал в 3,5 млрд рублей и солидные страховые резервы) и наличие перестраховочной защиты на международном и российском перестраховочных рынках дают нам возможность принимать на страхование риски любого объема и сложности.

Широкий выбор страховых продуктов плюс взвешенная тарифная политика и высокий профессионализм сотрудников — прочный фундамент, на котором основано доверие страхователей.

Среди важнейших критериев, по которым клиенты оценивают страховую компанию и обращаются именно в «МСК», особую роль играет положительная история выплат. В 2007 году мы урегулировали убытки своих клиентов на сумму 2,6 млрд рублей. Вологодский филиал компании выплатил клиентам около 83,2 млн руб. страхового возмещения. Мы также стремимся максимально сокращать сроки выплат. Сегодня, благодаря тому, что офисы «Московской страховой компании» открыты более чем в 180 городах, у нас есть возможность оперативно рассматривать все вопросы, связанные со страховыми случаями, на большей части территории России.

Надежность и стабильность компании подтверждают независимые экспертизы. В 2007 году международное рейтинговое агентство Fitch Ratings присвоило ОАО «МСК» рейтинг финансовой устойчивости по международной шкале «ВВ» и по национальной шкале «АА- (rus)», прогноз «Стабильный».

Следует отметить, что «Московская страховая компания» не только обеспе-

чивает надежной страховой защитой своих клиентов, но и активно участвует в различных сферах жизни российского общества. Осознавая всю полноту ответственности, которую налагает на нас звание одного из крупнейших российских страховщиков, мы уделяем серьезное внимание поддержке отечественной культуры и искусства, науки и образования. Так, в 2008 году «МСК» стала спонсором открытия I Московской международной биеннале молодого искусства «Стой! Кто идет?». Годом ранее выступила в качестве официального спонсора международного спортивно-развлекательного шоу «Звезды на льду». Много лет «Московская страховая компания» поддерживает детско-юношеские спортивные проекты.

С каждым годом клиентов, оценивших нашу позицию и доверяющих нам, становится все больше. Мы будем рады видеть и вас в нашем офисе.



**ОАО «МСК»
Вологодский филиал**

г. Вологда,
ул. Предтеченская, 19а,
тел.: (8172) 72-52-40

г. Череповец,
ул. Сталеваров, 56а,
тел.: (8202) 57-51-18, 57-46-36

г. Великий Устюг,
ул. П. Покровского, 42,
тел.: (81738) 2-71-20

г. Вытегра,
ул. Луначарского, 7,
тел.: (81746) 26-717

www.mosinsur.ru

БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА РЕГИОНА

Артём РОГОЗИН

По подсчетам экспертов в России только не более десяти процентов от общего количества предпринимателей становятся членами каких-либо объединений. Большинство бизнесменов пока предпочитают «вариться в собственном соку» или объединяются для решения малых проблем. Тем временем, те, кто уже объединился готовы поделиться немалым опытом решения проблем предпринимателей, объединения усилий по взаимодействию с властью.



КЛУБ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Областная общественная организация сохранения и развития национальной духовной культуры и искусства «Клуб делового общения» создана в Вологде в 1999 году.

Клуб делового общения — это союз единомышленников, людей, которые успешно занимаются бизнесом и вносят большой вклад в социальное развитие города и области. Членами Клуба являются представители деловой элиты нашего города. В их числе — руководители предприятий и организаций крупного и среднего бизнеса. Почетным членом Клуба является Губернатор Вологодской области Вячеслав Позгалев.

Председатель Клуба — доктор экономических наук, профессор, руководитель ОАО КБ «Севергазбанк» Алексей Железов.

Основатели Клуба понимали необходимость содействия социально-экономическому развитию Вологодчины, поддержки культуры и искусства, одаренной творческой молодежи. Именно поэтому Клуб активно возрождает славные традиции меценатства и попечительства, тем самым, продолжая общественную деятельность Вологодского Дворянского клуба, который до революции размещался в Вологодском Дворянском собрании (ныне здание филармонии).

Клуб развивает контакты с российскими и зарубежными подобными Клубами, способствует расширению экономического и культурного сотрудничества Вологды. В течение нескольких лет клуб вручает именные стипендии талантливым вологжанам за достижения в области культуры и искусства.

Помощь православной Церкви — важное направление деятельности Клуба. Среди проектов Клуба — помощь в реставрации памятника деревянного зодчества — Ильинской часовни в д. Чернышево, в реставрации иконы «Святая троица» из церкви Ильи Пророка в Вологде. Одним из проектов Клуба стало восстановление колоколов звонницы Спасо-Прилуцкого Димитриево-монастыря.

Клуб оказывает помощь в восстановлении храма Святителя Афанасия Великого и воскресной школы в деревне Чирково Усть-Кубинского района.

Еще одним приоритетным направлением в деятельности Клуба является «культурная» благотворительность. Клуб активно сотрудничает с Союзом театральных деятелей, поддерживает различные театральные проекты. Так, члены Клуба внесли существенные благотворительные взносы на проведение праздника Международного Дня театра и музыкального фестиваля «Лето в Кремле».

По инициативе Клуба организуются деловые визиты в область известных зарубежных деятелей культуры, науки, бизнеса. Клуб стал организатором процесса делового сотрудничества между областью и арабским государством Бах-

рейн. В рамках диалога стороны уже заключили несколько взаимовыгодных соглашений о партнерстве.

Наступающий сезон для Клуба является юбилейным — десятым. Клуб продолжит претворение в жизнь благотворительных проектов, иницирует новые социальные программы и по-прежнему останется успешной площадкой для делового и неформального общения его членов, которые на деле готовы оказывать помощь и поддержку родному городу и области.

ВОЛОГДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

На протяжении 16 лет Вологодская торгово-промышленная палата объединяет крупные и малые предприятия, индивидуальных предпринимателей Вологодской области. Сегодня в ВТПП состоят более 300 членов, с каждым годом эта цифра растет.

Палата на добровольной основе объединяет предприятия и организации областного центра, крупнейшего промышленного центра Северо-Запада — Череповца, городов Великого Устюга, Сокола, Грязовца, Кириллова, Шекснинского, Кадуйского, Вытегорского, Усть-Кубенского, Тотемского и других районов области. Это и крупнейшие вна Вологодчине акционерные общества и малые семейные фирмы, и индивидуальные предприниматели. Члены Палаты представляют собой весь спектр региональной экономики. Организации



и предприятия, вступив в члены ВТПП, одновременно приобретают права членов Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Особое внимание уделяется работе комитетов Вологодской ТПП, сформированных по отраслям и направлениям деятельности предприятий. Деятельность Комитетов является механизмом выработки консолидированной позиции деловых кругов Вологодской области во взаимоотношениях с органами государственной власти, разработки и совершенствования законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, защиты корпоративных интересов бизнеса.

Члены Комитетов принимают активное участие в подготовке и экспертизе законодательных актов в области экономики и поддержки предпринимательства. Только за последние полгода члены ВТПП приняли активное участие в обсуждении вопросов, касающихся подготовки проекта регионально Закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Вологодской области», актуальных проблем таксомоторного рынка региона, защиты прав потребителей, проблем кадрового потенциала области, роли региональных ТПП в вопросах противодействия коррупции и т.д.

Президент ВТПП Галина Дмитриевна Телегина является членом Общественного координационного совета по развитию малого и среднего предпринимательства Вологодской области, Общественного совета при Прокуратуре Вологодской области по защите малого и среднего бизнеса, Координационного совета по защите прав потребителей при Правительстве Вологодской области.

С 2001 года в Палате работает Информационно-маркетинговый выставочный центр, в основные функции которого входит проведение бизнес-встреч, экономических миссий, презентаций, участие в выставках и ярмарках, поиск деловых партнеров и коммерческих предложений, а также информационно-аналитический консалтинг по вопросам маркетинга, цен на международном и местном рынках, внешнеэкономической деятельности, таможенному законодательству.

Бюро переводов ВТПП осуществляет быстрый и качественный перевод практически со всех языков мира, а также заверку достоверности переводов. Палата также предоставляет услуги по устным переводам в ходе выставок, переговоров, конференций, при заключении контрактов.

В течение всего времени в Вологодской ТПП работает сектор по защите объектов интеллектуальной собственности. Специалисты Палаты оказывают правовую и техническую помощь в решении любых проблем, связанных с товарными знаками, наименованиями

мест происхождения товара, промышленными образцами и изобретениями. Здесь можно получить полный пакет услуг — от консультации и проверки товарного знака на новизну до регистрации товарного знака в Роспатенте

При палате создан Третейский суд, в компетенцию которого входит разбирательство споров, возникающих в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением договорных обязательств между коммерческими предприятиями или индивидуальными предпринимателями. При разрешении спора применяется действующее Российское законодательство и прежде всего — содержание соответствующего договора между сторонами. Высококвалифицированный состав судей Третейского суда при ВТПП, в который включены наиболее авторитетные и известные юристы — специалисты в области гражданского законодательства позволяет урегулировать порядка 50% экономических споров еще на стадии рассмотрения.



КЛУБ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ ГОРОДА ВОЛОГДЫ

Клуб Деловых людей города Вологды был создан 15 июня 2001 года. На сегодняшний день она объединяет 60 руководителей предприятий и собственников бизнеса в самых разных отраслях. Председатель Клуба — Владимир Старцев. Правление Клуба состоит из 11 членов.

Основные задачи — поддержка и защита законных интересов членов клуба в различных организациях, подготовка инвестиционных проектов, развитие деловых связей, решение социально-экономических задач, обучение.

Система отбора в клуб — многоступенчатая, включает несколько обязательных условий. Бизнес претендента должен состояться, его должны знать в городском бизнес-сообществе. Кандидат представляет рекоменда-

ции минимум 2 действующих членов Клуба. Затем он знакомится с Председателем и Правлением Клуба. После этого кандидат посещает в течение года все мероприятия клуба без права голоса. Это необходимо для того, чтобы предприниматель определился — нужен ли он Клубу, а Клуб — в необходимости нового члена. Именно единогласное решение позволит кандидату стать полноправным членом Клуба.

По словам Владимира Старцева, Клуб — это колоссальный информационный ресурс. Собрания проходят раз в месяц, и это позволяет руководителям предприятий решать множество вопросов, обмениваться эксклюзивной информацией. Здесь иногда неожиданно встречаются потенциальные партнеры, и конкурентам также найдется место среди членов Клуба.

Мероприятия Клуба делятся на деловые и неформальные. Среди деловых — особая гордость — проведение профессионального обучения совместно с филиалом Северо-Западной академии госслужбы в городе Вологде. Темы семинаров члены клуба разрабатывают самостоятельно. Поэтому обучение получается эксклюзивным. Члены Клуба — активные пропагандисты сертификации предприятий в системе качества ИСО, участники стратегического планирования концепции «Вологда 2020». 5 членов клуба — депутаты городской Думы, 2 — депутаты Законодательного Собрания Вологодской области.

В четвертый раз в этом году Клуб Деловых людей Вологды проводит конкурс инновационных проектов имени Христофора Леденцова. Для участия в конкурсе принимаются различные проекты. Победителям Клуб гарантирует всяческую поддержку в реализации инновационных идей.

Обязательны для членов клуба и неформальные мероприятия. Традиционны летние сессии Клуба на базе отдыха, обязательно объединенные идеями. Один из последних выездов — организация пионерской дружины. Активные участники таких встреч — дети. В этот раз родители устроили своим сыновьям и дочерям путешествие в собственное детство — с пионерскими костюмами и линейками, горнами и барабанами, сбором металлолома и макулатуры.

Осень в клубе посвящена путешествиям по области и за ее пределами. И тоже всей семьей. В активе путешественников — Белозерск, Тотьма, Кириллов, Великий Устюг, Ярославль, Кострома, Ростов.

В этом году Клуб стал организовывать общегородские праздники. Весной этого года в Вологде прошел лыжный праздник, а осенью — велосипедный.



МАГАЗИН МЕЧТЫ,

Александр НЕСТЕРОВ

или КАК СТАТЬ «ПЕРСОНОЙ»

9 октября в Вологде по адресу ул. Октябрьская, 27, состоялось торжественное открытие нового большого магазина фирменной женской одежды «Персона». Открытие сопровождали все атрибуты настоящего праздника: именитые гости, живая музыка, показ мод. Несмотря на «молодость», магазин уже пользуется большим спросом среди вологжанок и гостей города. Поэтому мы попросили его хозяйку рассказать о себе и своем бизнесе.

Марину Куртюкову иначе как хозяйкой действительно не назовешь — в своем магазине она встречает посетителей как дорогих гостей и знает о товаре буквально все.

Смотришь на эту энергичную женщину, легко и непринужденно общающуюся и с клиентами, и с персоналом, и кажется, что все в этой жизни ей далось легко. Однако это далеко не так.

Начало

Первое профессиональное образование Марины Куртюковой никак не было связано с модой и торговлей. «Закончила железнодорожный техникум, потом

училась на официантку, потом в медицинском училище», — признается она. Но уже тогда, в юности начал формироваться ее характер. «Нас у мамы было трое: две дочери и сын, и она нас учила так: «Ты сама должна сделать, а не ждать пока кто-то это сделает за тебя», — вспоминает Марина. — Помню, меня, худенькую, в школе не взяли на конькобежную секцию. Я расстроилась, а мама сказала: «Ты не хуже, тех, что взяли!» В итоге я стала ходить на тренировки. Сначала просто разгребала снег, потом меня заметил тренер. Взяли в секцию, а потом и в сборную области... Конечно, и мама, и тренер дали мне многое».

После окончания медучилища Марина Валентиновна отработала в медицине 11 с половиной лет, «потом нищета заставила что-то предпринимать». Стала ездить за одеждой в Польшу и Турцию. В общем-то, типичная история начала 90-х. Дело шло довольно успешно, можно было и дальше работать на городском рынке и зарабатывать неплохие деньги на том, что пользуется массовым спросом, но...

Бизнес-идея

— Почему Вы перешли на торговлю более качественной европейской одеждой? Ведь с серьезными производителями сложнее работать.

— Почему перешла на Германию, Италию и Францию? В городе стало много похожих вещей. Я сама люблю хорошую одежду, качество — это главное, на что я обращаю внимание. Высокое качество по приемлемой цене.

И второе. Это очень трудно, но я стараюсь не повторяться. Если у нас в городе уже продается та или иная марка, я, скорее всего от нее откажусь. Наоборот, стараюсь получить эксклюзивное право на торговлю той или иной маркой одежды. Не один год я добивалась того, чтобы заключить договор с фирмой «Rabe» и представлять ее на вологодском рынке. В итоге добилась — нигде в Вологде больше этого вы не найдете.

В ходе разговора Марина Валентиновна делает вывод, объясняющий смысл ее бизнеса: «Легче всего соблазниться быстрыми деньгами и переключиться на ширпотреб, но тогда ты уже не будешь Персоной!»

Секрет успеха

За годы работы в торговле Марина Валентиновна научилась преодолевать различные трудности, выходить из самых сложных ситуаций. «Один раз груз улетел вместо Вологды в Оренбург. Мне нужно было лично его забирать. Поскольку меня там встречали на машине, оделась не очень тепло. А на дворе было -37 градусов...»

Машина сломалась ночью по середине дороги. Думаю, если буду сидеть и ждать, то усну и замерзну. Каким-то чудом дошла до ближайшего поселка, нашла дом, где меня хозяева пустили и обогрели. А так бы, боюсь, не выжила». Еще случился дефолт, после которого пришлось все начинать сначала. «Хотела даже бросить все, уйти обратно в медицину. Но в какой-то момент сказала себе: нет, не сдамся, не дождемся. У меня еще будет свой магазин. Так и получилось!»

Нельзя было не спросить: что побуждает продолжать заниматься этим бизнесом, если он такой сложный и рискованный, да еще и условия не самые выгодные: работа с поставщиками по предоплате, ожидание товара может достигать 9 месяцев?

«Чем жестче рамки, в которые поставлен человек, тем более он собран. Осознание того, что ты ни на кого не можешь рассчитывать, кроме как на самого себя и толкает вперед, — делится жизненной мудростью хозяйка «Персоны». — Я буквально за месяц открыла сразу два магазина. Когда я узнала расценки московских дизайнеров — ахнула. Сама за 20 минут придумала концепцию интерьера, потом с линейкой вымеряла все расстояния от пола до вешалок и между ними... Когда фирма, занимавшаяся установкой световых коробов в витрине, подвела меня, сама лично докупала необходимые детали».



Клиенты: программа лояльности или просто дружба?

Когда разговор заходит о клиентах, в Марине начинает говорить не столько целеустремленный и уверенный в успехе предприниматель, сколько творческий человек, целиком и полностью отдающийся любимому делу:

— У нас одеваются самые разные люди — от «первых леди» города и области до учителей. Но для меня социальный статус не столь важен. Просто есть люди, которые имеют деньги, но не умеют одеваться. А есть люди, которые не имеют денег, но у них — талант одеваться! Так вот: я работаю и с теми, и другими. Моя задача — не просто продать ту или иную вещь, а с помощью даже небольшой детали, аксессуара придать образу завершенный и неотразимый вид. Глядя на девушку или женщину, я сразу вижу, что ей пойдет, в чем она будет выглядеть наиболее эффектно.

И самой лучшей наградой для меня становятся слова благодарности со стороны покупательниц, которые или при встрече, или специально заходя в магазин, говорят: «Вы мне посоветовали одеть на вечер то платье, и я была в нем самая красивая. Нисколько не жалею о покупке!»

В «Персоне» специально не прилагают видимых усилий для повышения лояльности клиентов или расширения их круга. Дело в том, что новые клиенты сами приходят в магазин. Случайно или по совету знакомых зашедшие сюда покупательницы остаются друзьями магазина: «Они настолько нам доверяют, что, приходя к нам снова и снова, уже не сами выбирают из всего ассортимента — а у нас более 5000 наименований — а спрашивают, что у нас есть подходящего именно для них».

Два магазина в одной системе

Особое отношение к клиентам выражается не только в высоком уровне обслуживания и доверительных отношениях между продавцом и покупателем. Параллельно с магазином на ул. Октябрьской, 27, «Персона» открыл отдел в ТД «Кардинал» на ул. Кирова, 57 — это

уникальный магазин, единственный пока в Вологде, где предоставляются скидки от 50% до 80% на старые коллекции фирменной одежды, причем не в рамках сезона, а круглый год. Цель — не только расчистить склад, но и привлечь потенциальных покупателей в «основной» магазин. Марина рассуждает следующим образом: «пусть магазин скидок не приносит прибыли, и выручки хватает только на оплату счетов, зато люди, нося эту одежду, «попробовав» ее на себе, убеждаются в ее качестве и купят потом товар уже здесь, из новой коллекции».

Конкуренция? А что это такое?

А как же конкуренты? По этому поводу хозяйка «Персоны» не переживает. «Я в таких случаях говорю: солнце большое, всем лучиков хватит. У них свои клиенты, у нас свои». Действительно, если покупатель тактично и грамотно объяснит, почему ему лучше носить именно то, а не иное, и, главное, если он останется доволен своей покупкой — то зачем ему искать что-то еще? «Мы подходим к продаже товара не так, как во многих магазинах: пусть лучше наш клиент в этот раз ничего не купит, чем он купит то, что ему не идет» — объясняет свои конкурентные преимущества Марина Валетиновна.

И еще: залог успеха — персонал как одна команда. «У нас небольшой, но сплоченный коллектив. Можно научить кататься на велосипеде и медведя. Можно научить работника общаться с клиентами и правильно продавать, но главное — чтобы были честность и порядочность, чтобы в коллективе было взаимопонимание. Люди, которые работают с тобой, должны понимать тебя с полуслова и даже без слов. На это могут уйти годы, но это необходимо».

Когда мы в конце разговора спрашиваем у хозяйки «Персоны» о том, как же ей все-таки удается одной (за ней не стоит никакой крупной бизнес-структуры или спонсора) развивать сразу два магазина, преодолевая житейские и экономические трудности, она вместо ответа цитирует Пауло Коэльо, его «Алхимика»: «У человека одна-единственная обязанность: пройти до конца Своей Стезей. В ней — все. И помни, что когда ты чего-нибудь хочешь, вся Вселенная будет способствовать тому, чтобы желание твое сбылось».



Вологда,
Октябрьская, 27
Отдел в ТД «Кардинал» на Кирова, 75

На правах рекламы

СМЕНА ДЕКОРАЦИЙ, или ДИЗАЙН ПО-ЧЕРЕПОВЕЦКИ

Мария ДВОРЯНОВА

Профессия дизайнера сейчас — в десятке самых популярных. Хотя у большинства россиян в лучшем случае понятие «дизайн» до сих пор ассоциируется с красиво расставленной мебелью в квартире, а дизайнер — это «тот, который рисовал мне кухню». На самом деле все не так просто.

Дизайнер — это специалист, отвечающий за создание всей среды для нашего комфортного проживания, для функциональной работы и отдыха. Дизайн сегодня многообразен, и поэтому требования к современному дизайнеру резко возрастают. Он должен обладать художественным чутьем, развитым вкусом, высоким интеллектом и много чем еще. Уже с первых минут разговора с директором череповецкой дизайн-студии Галиной Спириной стало ясно — передо мной именно такой человек. В одном лице и художник, и философ, и тонкий психолог, и знаток истории и живописи. Кроме того, Галина свободно общается на четырех языках, постоянно повышает профессиональный уровень, обменивается опытом с коллегами, не боится экспериментировать и браться за любые проекты, и главное — она бесконечно влюблена в свою работу. А работать Галина предпочитает много и качественно. Год назад она открыла собственную дизайн-студию, и сегодня в ее расписании всего один выходной — суббота, все остальные дни — череда встреч, поездок, переговоров, творческих поисков... За 20 часов рабочего времени в день она успевает все, начиная от разработки визиток и заканчивая дизайн-проектами клубов, ресторанов, магазинов. А когда текучка совсем заедает и хочется сделать что-то для души, Галина Спирина устраивает персональные выставки, доходы от которых поступают в детские дома, и продумывает стратегии организации досуга череповецкой молодежи.

— Галина, с чего началось становление вас как дизайнера?

— Пожалуй, с того момента, когда папа, чтобы я не мешала ему, положил мне в коляску бумагу и фломастеры... А если серьезно, то в сфере дизайна я уже почти 10 лет. Так получилось, что учиться в Москве или Питере мне не позволили обстоятельства, поэтому заочно окончила филиал столичного вуза здесь, в Череповце. В чем специфика такого рода обучения, я думаю, вы знаете. Мой преподаватель живописи,

когда приходил на занятия в легком подпиритии, брал мои работы и восклицал: «Спирина, Вы талант!» А когда был трезв, он рвал эскизы и кричал: «Спирина, Вы бездарность!». Определиться, кто я талант или без-



дарность, он так и не смог. Поэтому, взяв от института все то немногое, что он мог мне дать, я решила доказать себе, что все-таки я — талант, и начала учиться на собственном опыте. Мне повезло, что представилась возможность работать за границей. Франция, Бельгия, Италия, Германия, Голландия, Румыния, Англия... Декорирование и проектирование бутиков, салонов, кафе, ресторанов в странах с другим менталитетом, с другими традициями — никакая теория не выдержит такой практики.

— Что же помешало остаться и заниматься дизайном в Нидерландах или в какой-нибудь другой европейской стране в качестве «свободного дизайнера»?

— Я просто очень люблю свой город и всегда возвращаюсь домой. А вообще за границей просто скучно жить. Хотя она меня и избаловала. Ведь с профессиональной точки зрения работать, к примеру, в Европе — значит работать без проблем. Ни с заказчиками, ни с поставщиками материалов, ни с самими материалами, которые качественнее и дешевле за счет собственных производителей. Там доверить работу дизайнеру — доверить работу профессионалу.

— Значит, за границей побывали, посмотрели, получили бесценный опыт и...

— И открыла свою дизайн-студию. Причем у меня было всего 15 тысяч рублей, подробный анализ дизайнерского рынка и огромное желание создать свое дело. Важно, чтобы у тебя был мощный компью-

тер с соответствующим программным обеспечением и известное имя. Поэтому в первое время приходилось создавать собственный имидж. И зачастую за собственные деньги. Зарабатывая репутацию, мы приобретали новых клиентов, и уже сейчас, когда мы потихоньку встаем на ноги, мы можем позволить себе и несколько подныть расценки на услуги, и выбирать заказчиков.

— Насколько востребованы услуги дизайнера в Череповце? Какие стили предпочитают горожане?

— Говорить о том, что сейчас в моде классика, или хай-тэк, или ампир в их чистом виде, нельзя. Сейчас популярны скорее эклектические интерьеры. Да и для меня такое направление работы более предпочтительно. Добиться того, чтобы интерьер стал единым целым, объединяя элементы разных стилей — это искусство. Другое дело, когда стили смешивают без учета их сочетаемости, тогда эклектика становится показателем безвкусицы и пошлости. Современная эклектика требует комплексного подхода, разные стилистические элементы объединяются общим решением дизайнера. Впрочем, судя по последним тенденциям, можно сказать, что намечается переход к единому стилю. Например, к минимализму.

— Кстати, кризис сказался на количестве заказов?

— На количестве заказов — нет, а вот на количестве денег на счету — да. Хотя для меня интересы клиентов превыше собственных, и я могу войти в их положение. А относительно количества заказов я твердо уверена: хороший дизайнер никогда не останется без работы.

— Каковы дальнейшие планы? Покорение столичного рынка?

— Для начала столицы области. Планируем открыть филиал в Володе. Этот город, несмотря на некоторую патриархальность, как мне кажется, более открыт всему новому, нежели Череповец. Впоследствии можно выходить и на федеральный уровень. Сильным, полноценным, предоставляющим весь спектр услуг рекламным агентством. А уже потом завести семью, воспитать двух мальчишек и после уехать в Новую Зеландию — расписывать доски для серфинга и выращивать ландыши...





Александр НЕСТЕРОВ

С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ УСТЮЖАН

В 1996 году, когда предпринимательство в Великом Устюге находилось лишь в начальной стадии развития, а производителей-производителей не было совсем, Василий Перевалов выступил с идеей открытия в городе комплекса пищевых перерабатывающих предприятий. Так, 1 мая 1996 года свою продукцию начал выпускать хлебопекарный цех, а через год открылся цех по производству готовых мясных полуфабрикатов.

Сегодня в состав комплекса предприятий «Пчелка» входит 8 предприятий: ООО «Устюгхлеб», ООО «Пищевик», «Цех мясных полуфабрикатов «Пчелка», Агентство недвижимости «Орбита», организации строительного направления — «Застройщик», «Устюгстройинвест», «Устюгстройпроект» и «Устюгстроймонтаж», а также ряд индивидуальных предпринимателей.

В последние годы компания активно развивает строительное направление своего бизнеса. Уже построено несколько многоквартирных домов, в начале 2008 года был сдан в эксплуатацию Бизнес-Центр «Меридиан» по ул. Красной, 108а (общая площадь — около 3000 м²), а в сентябре этого года — современный двухэтажный детский сад с применением красного керамического кирпича. Строительство еще нескольких крупных объектов ведется в настоящее время. Следует отметить, что предприятие занимается полным

циклом строительства — от проектирования до субподрядных работ.

Предприятие активно сотрудничает с «Фондом ипотечного кредитования Вологодской области» — более 50 квартир были построены с привлечением средств из этого фонда. «Мы также реализуем комплекс социальных программ — оказываем значительные скидки работникам бюджетной сферы, берем в зачет старые квартиры, помогаем людям в переселении из ветхого и аварий-

ного жилья», — говорит Василий Перевалов, возглавляющий группу компаний «Пчелка».

Неслучайно на базе предприятия было создано Агентство недвижимости «Орбита». «Ранее мы, как и все строительные организации города, сталкивались с проблемой реализации строящихся квартир, но сейчас спрос на наши объекты колоссальный, что позволяет с уверенностью работать на перспективу и помогать людям в подборе жилья», — заметил также Василий Перевалов.

Благодаря стабильной работе строителей на предприятии сложился сплоченный коллектив. Достойные условия труда, один из самых высоких размеров заработной платы и социальные гарантии привлекают в ряды предприятия и молодых специалистов. «Одним из показателей привлекательности нашей компании стала победа ООО

«Застройщик» в конкурсе «Вологодский предприниматель года» в номинации «Бизнес-Олимп».



Некоторые награды ООО «Пчелка»

- 2001 г. — Золотая медаль и Диплом за участие в выставке «Покупайте Российское», V Российская межотраслевая выставка отечественных товаров, Москва, ВВЦ.
- 2002 г. — Серебрянная медаль и Диплом за участие на IV Московском Международном фестивале экономического и культурного сотрудничества и на II Российской выставке продуктов питания и напитков «Роспродэкспо — 2002 г.» (колбаса вареная «Молочная» высшего сорта).
- 2002 г. — Дипломом I степени в номинации «Бизнес-репутация» на областном конкурсе «Вологодский предприниматель года» награжден Перевалов В. М.
- 2003 г. — Серебрянная медаль и Диплом за участие в V Московском Международном фестивале экономического и культурного сотрудничества.
- 2004 г. — Почетная Грамота Губернатора Вологодской области за личный вклад в развитие экономики Великоустюгского муниципального района вручена Перевалову В. М.
- 2006 г. — Благодарность Главы Великоустюгского муниципального района за вклад в социально-экономическое развитие города Великий Устюг объявлена Перевалову В. М.
- 2007 г. — Патриаршая грамота в благословение за усердные труды во славу Русской Православной Церкви вручена Перевалову В. М.
- 2008 г. — Удостоверение Международной выставки EUROPAIN-2008 «Современная техника и технологии хлебопекарного производства».
- 2008 г. — Диплом «Вологодский предприниматель года-2008» в номинации «Бизнес-традиция».

В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ КРИЗИСА НЕТ



Мнение о всемирном кризисе и его влиянии на экономику Вологодской области мы узнали у заместителя директора ВНКЦ ЦЭМИ РАН, кандидата исторических наук Константина Гулина.

— Константин Анатольевич, так есть кризис экономический финансовый, промышленный в Вологодской области?

— Я бы не назвал все то, что сейчас происходит в экономике нашей области, кризисом. Скорее всего, это снижение темпов роста. Но началось оно гораздо раньше, чем все заговорили о проблеме в мировой экономике. Я наблюдаю его с начала года. И связано оно прежде всего с черной металлургией. Спрос на металл на мировых рынках упал, соответственно и «Северсталь» вынуждена сокращать производство и продажи. «Северсталь» по-прежнему дает 90 процентов прибыли бюджета. Это экспортные доходы. Посмотрите цифры. По металлургическому производству: объем производства по сравнению с прошлым годом увеличился на 1,7%, а если сравнивать 2007 и 2006 годы, то там рост — на 7,2%.

— А что с общим промышленным производством?

— Общий объем промышленного производства за полугодие этого года увеличился на 2,7%, в прошлом году на этот период повышение было 5,3%. Такое состояние экономики

привело к снижению темпов роста доходов населения. Цены увеличиваются.

— Экономисты прогнозируют оживление металлургического рынка к февралю. Может и «Северсталь» увеличит производство?

— Не все зависит от наших металлургов. Если бы отечественный рынок был емким, то он принял бы на себя продукцию «Северстали». А так пока комбинат остается ориентированным на внешние рынки. Как они поведут себя в следующем году — мне прогнозировать сложно. Так что я не был бы так оптимистичен. Кроме того у предприятия были затраты, связанные с покупкой новых предприятий, запуском новых производств. Эти деньги также надо восстанавливать.

— А что будет происходить с малым и средним бизнесом?

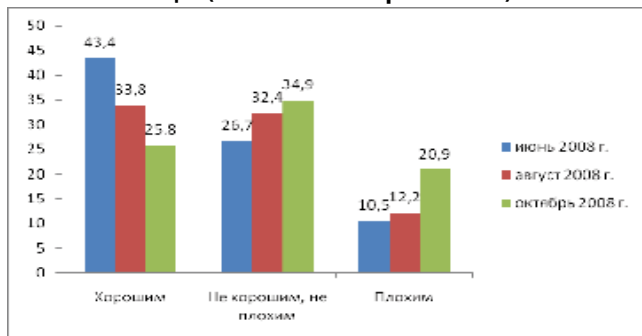
— Существенно мировой кризис на нем не скажется. Может быть, в части получения кредитов в банковском секторе. Но анализ показывает, что это небольшая доля. Основная часть инвестиций идет за счет собственных средств. Спада в этом секторе экономики я не жду. Но и существенного роста здесь тоже не будет.

— Как тогда ситуация в экономике скажется на населении? Ваши прогнозы?

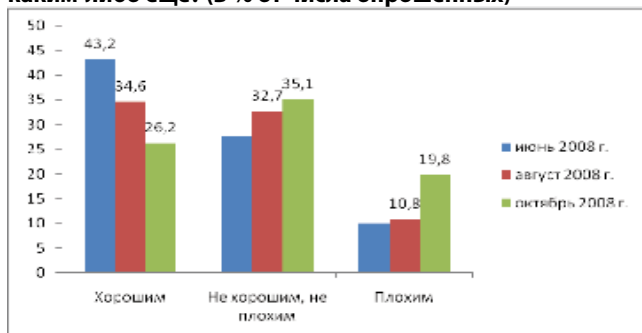
— Скажется в первую очередь на тех, кто зависит от бюджета — бюджетниках. Мне кажется, что программы, которые были связаны с повышением заработной платы, будут урезаны. Видите, о них перестали говорить — и о повышении зарплат, и об установлении минимальной оплаты труда на уровне прожиточного минимума. Это приведет к дальнейшему усилению расслоения в обществе. Те, кто привык жить хорошо, они не станут себя ограничивать. А в условиях сокращения денежной массы, самым бедным денег будет не хватать. И социальные программы, которые были направлены на снижение дифференциации, не то что будут заморожены, но сокращены значительно.

Среди вологжан растут пессимистические настроения*

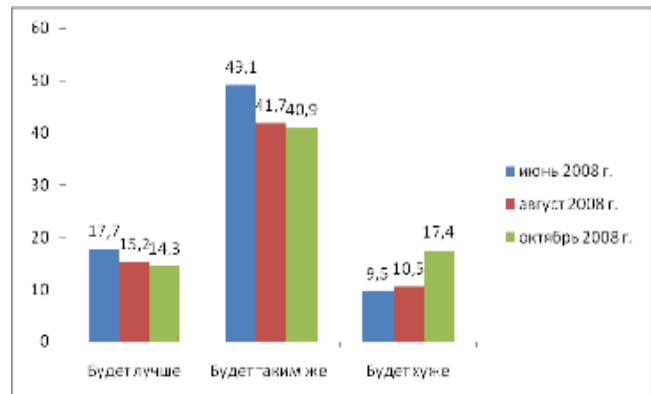
Как Вы считаете, следующие 12 месяцев будут для экономики России хорошим временем или плохим, или каким-либо еще? (в % от числа опрошенных)



Как Вы считаете, следующие 12 месяцев будут для экономики области хорошим временем или плохим, или каким-либо еще? (в % от числа опрошенных)



Как Вы считаете, через год Ваше материальное положение будет лучше, хуже, или примерно таким же, как сейчас? (в % от числа опрошенных)



*Опрос проведен ВНКЦ ЦЭМИ РАН в гг. Вологде, Череповце и 8 муниципальных районах Вологодской области в октябре 2008 г. Опрошено 1500 респондентов. Ошибка выборки не превышает 3%.

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: КРИЗИС В СИСТЕМЕ ИЛИ В ГОЛОВАХ?

Представители бизнеса и власти встретились в Череповце, чтобы обсудить актуальные экономические вопросы.

Кризисные явления в экономической сфере — основной вопрос, который сегодня обсуждается на всех уровнях. Правительство России принимает беспрецедентные меры по стабилизации ситуации. Повышен уровень гарантированных возвратов вкладов населения, выделены колоссальные суммы системообразующим банкам для того, чтобы они могли в свою очередь кредитовать реальный сектор и другие банки.

20 октября премьер-министр Владимир Путин четко сформулировал: задача Правительства не в том, чтобы восполнять падение спроса, а в том, чтобы сохранить и поддерживать основные экономические институты. Бюджет будет сбалансирован, даже если цена на нефть опустится до \$70, и все социальные обязательства будут выполнены в полной мере и без всяких сокращений. Главное, не допустить никакого снижения уровня жизни нашего населения. Бывший советник президента Андрей Илларионов в этот же день подчеркнул, что из всех многих видов возможных кризисов наша страна сегодня переживает только два: кризис финансовый и кризис на фондовой бирже. Экономического кризиса как такового в нашей стране нет, поскольку не происходит снижения экономической активности по сравнению аналогичным периодом прошлого года, не наблюдается снижение производства в течение двух кварталов подряд и т.д.

Региональное измерение

Главное условие успешного преодоления кризиса — чрезвычайная и мощная поддержка должна достичь максимально большого числа участников экономического процесса. Региональное измерение играет здесь важнейшую роль. Поэтому закономерно, что в Череповце прошло совещание, посвященное ситуации в банковской сфере, инициированное депутатом Государственной Думы Георгием Шевцовым. В нем приняли участие финансисты, представители банков, малого и среднего бизнеса.

Начиная столь важный разговор, Шевцов заметил: сегодня и Президент, и Правительство, и законодательная власть делают все возможное для того, чтобы защитить экономику нашей страны от последствий глобального экономического кризиса. Важное место в этом занимает защита финансовой системы страны и реального сектора экономики.

Задача на местах — правильно оценить ситуацию, вести постоянный диалог, проводить мониторинг ситуации. «Важно, чтобы были полностью защищены социальные права наших горожан, чтобы не было массовых сокращений, снижения уровня жизни» — особо подчеркнул Георгий Шевцов. Гарантированные 700 тысяч по вкладам населения (полностью защищенными могут чувствовать себя 98% вкладчиков); дополнительные аукционы по размещению средств ЦБ и Минфина на беззалоговых аукционах; общая сумма выделенных на поддержание национальной финансовой системы средств исчисляется 4 триллионами рублей и в случае необходимости может быть увеличена... Главное, чтобы эти средства достигли конкретных производителей товаров и услуг, в том числе, сферы среднего бизнеса, банков, кредитующих социально важные проекты, и заработали в полную силу.

Мнения участников дискуссии

Как же обстоит дело в Череповце? Участники дискуссии высказывали разные мнения. Представители малого и среднего бизнеса, сферы переработки и строительства выражали опасения, что произойдет сокращение объемов производства, ряд предприятий свернет продекларированные программы, другие — пойдут по пути сокращения издержек за счет увольнения. Еще одно серьезное опасение — угроза передела собственности путем рейдерских захватов. При этом основная причина — сложность получения и дороговизна кредитных средств.

Представители банковского сообщества уверяли, что никаких проблем с выдачей кредитов в городе не существует. Да, ставки по отдельным видам кредитов возросли на 1-2%. Да, наметился отток средств с вкладов населения. Цифры вроде бы большие, но в целом они не превышают 2% общего объема средств, размещенных в банках. Да, череповчане стали активнее приобретать валюту. Банки, естественно, ужесточили требования к новым заемщикам. Но все это не в том масштабе, чтобы говорить о кризисе в банковском секторе или секторе кредитования предприятий и населения. По заверениям представителя «Сбербанка», никаких проблем со средствами у них нет и не предвидится. И «Сбербанк», и «ВТБ» заверили, что свертывания кредитных программ для юридических лиц не планируется. То же самое и в отношении лиц физических.

Не все предприниматели согласились в оценке стоимости кредитов с представителями банковского сообщества. Особо в части ставок ипотечного кредито-

вания. По мнению президента «Череповецкой ассоциации строителей» Петра Кудрявцева, озвученные банками цифры (13-15% у «Сбербанка» и 14-16% у «ВТБ») в совокупности с небанковскими сборами и комиссиями, например, страховых компаний, увеличатся в лучшем случае еще на 1-1,5%. Впрочем, это тема отдельного разговора.

Поиск решений

Со стороны представителей предпринимательского сообщества, в лице председателя «Клуба деловых людей» Сергея Шкакина, прозвучали предложения об объявлении налоговых каникул, пролонгации выданных кредитов, создании в городе антикризисного комитета, который работал бы в постоянном режиме. Участники совещания выразили согласие в том, что необходимо разрабатывать меры поддержки тем, кто может пострадать в результате сокращений на предприятиях города.

В частности, в таких случаях необходимо разработать механизмы продления кредитов, облегчения оплаты ипотеки и т.д. Что касается областного бюджета, то все его параметры будут выдержаны в полной мере. По словам первого заместителя Губернатора области, Сергея Тугарина, областного бюджета 2009 года данная ситуация ни в какой степени не коснется, денежные средства в полном объеме поступят в областную казну до конца финансового года, и будет возможность их использовать в соответствии с утвержденными статьями расходов. «Областное правительство сформировало определенный резерв, для того чтобы начать следующий год по плану. Дальнейшие действия в этом направлении будут зависеть от действий федерального центра» — заявил Сергей Тугарин.

Идея создания антикризисного комитета была поддержана, но конкретное решение пока принято не было. Очевидно, что в ситуации повышенной тревожности, неопределенности регулярные обмены мнениями и информацией между представителями власти, реального сектора экономики, банковской сферы пойдут только на пользу, снижая градус социальной напряженности. Словом, сейчас как никогда важно успокоиться и перейти к последовательной работе и взвешенным, продуманным решениям во всех сферах нашей жизни. Подводя итог, Георгий Шевцов подчеркнул, что такого рода встречи должны стать постоянными, потому что они вносят определенность. Ведь, по мнению экспертов, особенность ситуации в том, что сегодня страшны не столько реальные кризисные явления, сколько порождаемые ими психологические эффекты.

Наталья НЕСТЕРОВА

ОТРАЗИЛИСЬ ЛИ НА ВАС ПОСЛЕДСТВИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА?

Мы обратились к представителям бизнеса и власти Вологды и Вологодской области с двумя вопросами: «Ощутили ли Вы на себе последствия финансового кризиса?» и «Каковы Ваши прогнозы развития экономической ситуации?»

Николай НИКОЛАЕВ
Директор мебельной фабрики «Никсмебель»



Да, последствия ощущимы, у нас поднялась реализация мебели — люди скидывают деньги. С другой стороны, начались срывы в поставке импортных материалов: поставщики требуют предоплаты, боясь, что деньги «зависнут» в банках и не дойдут до них. Если правительство не примет никаких антикризисных мер, начнется спад на потребительском рынке. В мебельном бизнесе мы это пока ощущаем не так остро, так как для нас начало кризиса совпало с сезонностью в продаже мебели. Но опять-таки, банк, с которым мы работаем, до января отменил выдачу кредитов населению на покупку мебели. В целом, по всем прогнозам, самое неприятное начнется весной.

Эльбрус КАРСАНОВ
Учредитель фирмы «Фаворит»



— Конечно, на рынке произошли некоторые изменения. Многие поставщики продукции переходят на предоплату или сокращают сроки оплаты, банки повышают процентные ставки за пользование кредитами, сокращаются штаты организаций. С другой стороны, возможно снижение цен на недвижимость. Вообще, экономика развивается волнообразно — за кризисом всегда следует подъем. Нынешняя ситуация приведет к естественному оздоровлению рынка...
Нужно также учитывать, что экономический спад в России сопровождается еще и психологическим кризисом — повышается недоверие к власти, к официальной информации, с помощью которой та пытается успокоить людей. Они помнят «черный вторник» 1994-го, дефолт 1998-го и поэтому верят больше слухам, чем ей.

Сергей ЧУРАНОВ
Генеральный директор «АвтоВАЗ-Салон»

— Лично на себе кризиса не ощутил. Прогнозы на будущее неутешительны: до конца года рынок останется на прежнем уровне, с началом нового года ситуация усложнится. На данный момент у нас никакого обвала продаж нет, есть небольшое уменьшение по сравнению с летними месяцами. Похожая ситуация наблюдалась и в предыдущие годы, так как поистратившись за лето, люди восстанавливали свое финансовое положение. Сейчас в ноябре-декабре мы ожидаем увеличения продаж. Влияние финансового кризиса мы заметили лишь в плане уменьшения покупок в кредит. А что касается автомобилей семейства «LADA», то их в большинстве случаев приобретают за наличные средства.



Сергей ГОЛУБИН
Депутат Законодательного собрания области



— Лично я ощутил последствия данной экономической ситуации скорее морально, нежели материально — у некоторых знакомых возникли сложности с покупкой недвижимости в кредит. Пока так называемый «кризис» не затронул большинство отраслей экономики, но увеличение стоимости денег довольно скоро может коснуться наиболее зависимых от этого отраслей: строительство, ритейл и т.д. Если доверие на рынке не восстановится, компании начнут сворачивать свои проекты, а вместе с этим — сокращать людей, которые под них набирались.

Тимур МЕДНОВ
Директор холдинга «Золотой ключик»



— Кризис, конечно, отразился на мне и моем бизнесе. Я стал более осторожен в принятии решений, более внимательно их обдумываю. Кризис сказывается на том, что появились трудности в привлечении заемных средств у банков (в некоторых случаях это стало просто невозможным), повысилась процентная ставка за пользование кредитом, предприятиям не хватает оборотных средств. Сейчас с финансового рынка кризис перешел в реальный сектор. Население не уверено в завтрашнем дне, боится за свое будущее, поэтому порой отказывается от самой возможности взять ипотечный или иной кредит. Это может не сказаться на моем бизнесе.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В ВОЛОГДЕ

В условиях наметившегося спада цен на недвижимость у предпринимателей, арендующих помещения под офис, вроде бы появилась реальная возможность приобрести недвижимость в собственность. Однако лучшая модель поведения, по мнению аналитиков, — выжидательная.

Поэтому вопросы аренды офисов еще долго будут актуальны для большинства бизнесменов. Мы опросили

несколько арендодателей Вологды — от крупных деловых центров до владельцев отдельных офисов в жилых домах — и выяснили, где арендовать коммерческую недвижимость сегодня выгоднее всего. Основной критерий — соотношение цены и качества, то есть объем предоставляемых услуг, включенных в стоимость квадратного метра.

Цель данного рейтинга — не столько определить абсолютного

лидера, сколько показать разброс цен и связанные с этим возможности. Так, по результатам нашего опроса, проведенного в начале ноября, на первое место вышел бизнес-центр «Сфера» — при относительно не высокой плате для офисного здания в центре города он получил больше всего «плюсов» (см. таблицу), хотя для кого-то отсутствие специально оборудованной парковки окажется существенным минусом.

Название	Краткая характеристика	Стоимость аренды (в рублях за кв. м)	Ремонт	Коммунальные услуги	Уборка	Охрана, сигнализация	Телефон/интернет	Удобная парковка	Отдельный вход
«Оазис» (ул. Мира, 82)	Новый семиэтажный ТЦ, расположенный в центре города	1100	+	+	+	+	+/-*	+	-
ТРЦ (Пошехонское шоссе, 22)	Строящийся пятиэтажный ТЦ (сдача — июнь 2009 г.) в районе Бывалово	1100	+	+	+	+	+/-	+	-
«Золотой ключик» (ул. Ленинградская, 85)	Двухэтажное здание на одной из самых оживленных улиц города	1000	+	+	+	+	+/-	+	-
Офисные помещения (пл. Бабушкина, 6)	Первый этаж жилого дома напротив вокзала	900	-	+	-	-	+/-	-	+
«Галерея» (ул. Ленина, 7)	Новый трехэтажный ТЦ в центре города	800	+	+	+	+	+/-	-	-
Бизнес-центр «Сфера» (ул. Ленинградская, 71)	Современное здание с корпусами разной этажности	650-750	+	+	+	+	+/-	-	-
Офисное здание (ул. Горького, 95)	Первый этаж жилого дома в р-не Заречья	650	-	-	-	+	+/-	-	+
Офисное помещение (Советский пр., 74)	Трехэтажное здание	620	-	+	-	+	+/-	-	-
Офисное помещение (Окружное шоссе, 17)	Одноэтажная пристройка жилого дома	600	+	-	-	+	+/-	+	+
Офисное здание (ул. Предтеченская, 31)	Пятиэтажный бизнес-центр в центре города	500/600	-	+	+	+	+/-	-	-
Офисное здание (пр. Победы, 40)	Деревянное двухэтажное здание в центре	584	-	+	-	-	+/-	-	-
«Омега» (Советский пр., 164)	Пятиэтажный бизнес-центр в р-не Лынокомбината	578	-	+	+	+	+/-	+	-
Административное здание (ул. К. Маркса, 14)	Здание с корпусами разной этажности в р-не Заречья	350-400	-	+	-	-	+/-	+	-

* +/- Подключение и обслуживание осуществляется за отдельную плату



Nikolaevskiy

Restaurant

*Праздники,
которые ценят*



Новогодние банкеты

Вологда, Костромская 14, (8172) 53 22 99

www.nikolaevskiy.ru

На правах рекламы

САМИ СТРОИМ, САМИ РЕГУЛИРУЕМ

Мария
Дворянова
Фото
автора

Вологодские строители готовы к созданию СРО. Отложенные на год изменения в российское законодательство в части регулирования сферы строительства и отмены лицензионных разрешений должны вступить в силу с 1 января 2009 года. С этого момента прекращается выдача новых лицензий строительным организациям, а с 1 января 2010 года будет прекращена деятельность предприятий, не получивших соответствующего сертификата путем вступления в саморегулируемые организации (СРО).

Идея, выношенная Германом Грефом тогда еще министром экономического развития, сейчас подходит к своей реализации. Сомнения, впрочем, остаются. Но на этот раз решение принято окончательно. И нужно начинать готовиться к работе в меняющихся условиях. Предстоящие изменения для организаций — смена базовых принципов ответственности бизнеса. Судите сами: саморегулируемые организации, в которых не менее 100 и не более 500 компаний, берут на себя полную ответственность за допуск коллег на строительный рынок и насильственное удаление с него. Допуск осуществляется путем выдачи сертификата — аналога лицензии, который удостоверяет членство компании в СРО. Требования к членству, а также профессиональные стандарты качества и безо-



пасности разрабатываются самой организацией. Правда, представители федеральной власти и регионалы выражают пожелание, чтобы на общероссийском уровне была сформирована одна или, в крайнем случае, несколько единых баз стандартов, основанных на требованиях закона о СРО. В этом случае региональным организациям будет на что опереться и чем защититься в случае чего. Изменения в градостроительном кодексе предусматривают и совершенно новый механизм коллективной ответственности: за ошибки одного будут платить из общего компенсирующего фонда, создающегося за счет взносов всех членов организации.

Череповецкая ассоциация строителей готова стать первой. Сегодня в ней насчитывается 59 предприятий, в том числе 21 — из областной столицы.

Как оказалось, в вопросе о создании СРО предприниматели условно разделились на три группы. Первые, с оптимизмом смотрят в будущее и возлагают надежды на саморегулируемые организации, как на гарант решения большинства проблем отрасли. «Мы неоднократно пытались создать у нас в Вологде что-либо подобное, но, увы, безрезультатно. Поэтому, когда ко мне обратились череповчане с предложением вступить в ассоциацию строителей, чтобы впоследствии стать членом СРО, я, естественно, согласился. Надеюсь, сообщая, мы сможем решить наиболее острые проблемы строительной отрасли», — говорит генеральный директор компании «ВологдаАгроСтрой» Владимир Корытин.

Вторые осторожно придерживались нейтральной позиции, предпочитая не делать прогнозов и руководствоваться принципом «поживем-увидим». Директор вологодского предприятия ООО «Строительно-монтажное управление-7» Роман Швецов считает, что говорить о каких-либо конкретных изменениях пока рано, и все будет ясно, как только новая система начнет работать.

Третьи и вовсе обреченно развели руками, говоря о грядущей зависимости от решений СРО, о разной степени лояльности к разным участникам рынка, об отсутствии конкуренции

и как следствие, подорожании квадратных метров, а свое вступление в ассоциацию мотивировали исключительно требованием нового законодательства.

Впрочем, все предприниматели сходились в одном. На рынке слишком много недобросовестных застройщиков, и, возможно, путем создания СРО можно будет придерживаться в строительной сфере единого профессионального стандарта.

Выступая перед строителями, депутат государственной думы Георгий Шевцов отметил, что во вновь создаваемую СРО должны приниматься только те строительные организации, которые уже себя зарекомендовали на рынке. «Все мы знаем с вами случаи, когда лицензии выдавались фирмам, в нали-



чии у которых были только карандаш и бумага и которые дискредитировали отрасль. В саморегулируемой организации будет создан сквозной контроль и подобного рода предприниматели просто не сумеют его пройти. Тогда не будет у нас обманутых дольщиков, долгостроев и низкого качества строительно-монтажных работ», — заявил Георгий Шевцов. Мнение депутата разделили и местные чиновники. Начальник управления капитального строительства и ремонтов мэрии Череповца Любовь Долгова: «Для получения лицензий нужно было выполнить минимальное количество требований, после чего никто не отслеживал деятельность предприятий. И наличие у фирмы лицензии вовсе не являлось залогом того, что строительство ведется профессионально и отвечает всем стандартам. Сомнительные компании, не выполнившие свои обязательства, просто открывали новую фирму и получали новую лицензию». «Независимый контроль и ответственность каждого за свои действия — главные условия достижения высокого качества строительства», — добавляет президент ассоциации строителей Петр Кудрявцев.

Каким станет строительный рынок области после начала работы в новых условиях, покажет будущее. Пока большинство строителей надеются, что больших потрясений здесь можно будет избежать.



АВТОМАТИЗАЦИЯ – ФУНДАМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА

Алексей
ФОМИЧЕВ

Автоматизация производства. Еще каких-то двадцать лет назад руководители предприятий не задумывались, что это понятие станет не просто словосочетанием, а основой успешной деятельности на рынке, козырем в конкурентной борьбе, упрощением многих производственных процессов. Представить современное, пусть и малое предприятие без компьютера сегодня не возможно. А уже сами бухгалтеры и руководители предприятий не могут представить свою работу без программных продуктов, выпускаемых фирмой «1С».

Но время идет и эти продукты, шагая с ним в ногу, меняются, открывая перед пользователями все новые и новые возможности. Именно поэтому руководителям предприятий, финансистам, кадровикам, бухгалтерам необходимо осваивать новинки при помощи опытных специалистов.

В середине октября на базе вологодского филиала Северо-западной Академии государственной службы при Президенте РФ прошел очередной Единый семинар фирмы «1С». Такие семинары регулярно проводят официальные партнеры фирмы «1С» одновременно во многих городах России, СНГ и Балтии. В Вологодской области традиционным организатором Единого семинара выступает компания «Логасофт» — один из крупнейших в регионе партнеров-франчайзи фирмы «1С».

В ходе семинара более 140 бухгалтеров и руководителей предприятий области получили актуальную информацию об изменениях в налоговом законодательстве и о новых возможностях программных продуктов семей-

ства «1С:Предприятие» при решении практических задач бухгалтерского учета. Отдельная тема была посвящена

вопросам комплексной автоматизации предприятий.

Как отметил заместитель генерального директора ООО «Логасофт» Сергей Козырев: «Помимо главной идеи семинара — знакомства специалистов с новыми возможностями программных продуктов «1С», есть и еще одна

важная задача. На таких встречах мы, как говорится, «глаза в глаза» общаемся с пользователями, помогаем решить конкретные проблемы, с которыми бухгалтер и руководитель сталкиваются каждый день, стараемся вместе выработать наиболее эффективные варианты сотрудничества».



г. Вологда,
ул. Ленинградская, 71, 10 этаж,
(8172) 51-44-99,
www.logasoft.ru, info@logasoft.ru

Алексей ФОМИЧЕВ

ЮРИСТ-ПРОФЕССИОНАЛ 2008

Правовая грамотность на сегодняшний день — одно из основных слагаемых деятельности любого профессионала, вне зависимости от того, в какой сфере он трудится. Сегодня право под влиянием технического, идеологического и информационного прогресса претерпевает большие изменения. И важно уследить за всеми новеллами необходимыми в работе.

Региональный информационный центр всероссийской сети распространения правовой информации «КонсультантПлюс» в Вологодской области — компания «Бизнес-Софт».

Большинство компаний Вологодской области знают «Бизнес-Софт» как надеж-

ного партнера. Кроме того, компания — активный пропагандист правовых знаний среди разных слоев населения.

Яркий пример — проведение «Бизнес-Софтом» ежегодных правовых конкурсов для школьников, студентов и практикующих юристов.

Этой осенью «Бизнес-Софт» совместно с компанией «КонсультантПлюс Коми» провели IV межрегиональный конкурс «Юрист-профессионал 2008». Конкурс проходил в два тура по шести номинациям: «Арбитражный процесс», «Гражданский процесс», «Гражданское право», «Трудовое право», «Конституционное право» и «Исполнительное производство».

Первый тур — региональный. Именно он определил победителей и призеров конкурса по каждому субъекту. Кроме того, по итогам отборочных состязаний были сформированы сборные команды Вологодской области

и Республики Коми для участия в межрегиональном финале. Здесь участникам предлагалось письменно ответить на вопросы по различным отраслям права.

Итоги конкурса были подведены 31 октября в Вологде. Первое место в общем зачете заняла Татьяна Шестакова — заведующая кадровым и юридическим отделом Администрации городского поселения Сосногорск (Республика Коми). Второе место — Оксана Батова, ведущий советник Законодательного собрания Вологодской области. Третье место — Елена Модина, юрисконсульт ООО «Техпромсервис» (Республика Коми).

Все победители получили дипломы и подарки от организаторов конкурса.

А компания «Бизнес-Софт» уже приглашает всех желающих принять участие в следующем конкурсе «Юрист-профессионал 2009».



ЧИТАЙТЕ ЖАЛОБНУЮ КНИГУ!

Наша общественная правозащитная организация — своеобразный индикатор состояния потребительского рынка — по характеру и количеству обращений потребителей, ежедневно стекающихся сюда, можно определить, где сегодня его самое больное место.

Так вот, самая больная проблема всего нынешнего года — это сфера услуг, стремительно развивающаяся и лидирующая по количеству нарушений потребительского законодательства.

Однако сегодня есть повод говорить и на другую не менее «горячую» тему, невероятную для условий цивилизованных рыночных отношений, развитой конкурентной среды. Это культура обслуживания.

«Обхамили так, что две ночи не спала, — пишет в заявлении пожилая жительница областного центра. — Только за то, что прошла в торговый зал супермаркета бытовой химии без корзины.» Ее просьбу предоставить книгу отзывов хозяйки магазина охотно выполнили, вынув из-под прилавка какую-то помятую тетрадку, буквально испещренную жалобами. И ни на одну нет ответа руководителя предприятия. Однако позднее, когда по заявлению покупательницы пришла проверка, инспекторам предоставили совсем другую книгу, чистенькую, нарядную.

В продмаге на улице Авксентьевского в ответ на справедливое замечание покупательницы продавец послала ее... в другой магазин, отказавшись продавать товар. В предоставлении книги жалоб также отказала, нагло заявив: «У нас ее украли».

«Гонения» покупателей начали позволять себе и работникам крупных торговых центров. В дорогом обу-

вном салоне покупательнице, сославшись на отсутствие ее размера, отказались продать туфли лишь потому, что до этого она «качала» права, возвращая некачественную обувь. Что ж, покупать для нее туфли пришлось юристам Союза потребителей. Для них данный размер почему-то нашелся.

В субботу с утра пораньше почтенная супружеская пара снарядилась в магазин, славящийся большим выбором мужских костюмов, чтобы выбрать главе семьи шерстяную «двойку». Продавец нехотя поднесла к примерочной два костюма, снимать с вешалки третий в грубой форме отказалась.

— Что же вы такая сердитая? — миролюбиво поинтересовалась покупатель.



— Я еще чаю попить не успела, — раздраженно ответила она.

Думаю, примеров достаточно. Кто же виноват в том, что количество подобных печальных историй становится все больше?

В первую очередь, руководители предприятий, не контролирующие поведение своего персонала. «Крутимся, как белка в колесе, — традиционно говорят они в свое оправдание. — До воспитательной работы руки не доходят».

Охотно в это верится. Действительно, бизнес в наше время при дефиците квалифицированных кадров — дело простое, на разговоры и разбирательства времени не остается. Но ведь можно использовать и другие рычаги контроля,

например, ту же книгу отзывов. Но практика свидетельствует о том, что предприниматели ее не читают, многие даже не знают, как правильно она должна оформляться.

Между тем, умный руководитель должен быть рад любому общению с другой стороной прилавка, особенно «живому». К сожалению, организаторы торговли сегодня забыли о таком эффективном способе изучения общественного мнения, как покупательская конференция. Между прочим, в соседнем Ярославле подобные мероприятия широко практикуются, сопровождаясь выставками-дегустациями, концертными номерами.

«Читайте книгу отзывов, дайте, наконец, ответ на жалобу! — приходится напоминать отдельным руководителям. — За неправильное ее ведение контролирующие органы на вас могут наложить штраф!»

Конечно, обидно получить наказание, когда ты так много вкладываешь в свое дело денег, сил, здоровья. Поверьте, мы, покупатели это видим и ценим. Видим новые магазины, блистательные дворцы торговых центров. Благодаря вашим стараниям товар перестает быть безвкусным ширпотребом. Вы «добываете»

для нас прекрасные фирменные вещи, качественные, стильные по доступным ценам. Только они так и могут остаться нереализованными лишь потому, что ваш продавец не успел попить чаю...

Информация к размышлению: по прогнозам аналитиков в результате экономического кризиса покупательская способность населения уже в январе — феврале будущего года упадет на 30 процентов.



Татьяна ШАЛУШКИНА,
председатель Союза потребителей города Вологды.

Юскап
Юридическое агентство

- консультации по правовым вопросам
- ведение дел в судах
- юридическое сопровождение деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей
- взыскание ущерба и долгов

Вологда,
Советский пр., 50,
офис 4.
Тел.: 75-34-43,
500-517.

Наталья НЕСТЕРОВА

ДЛЯ ДЕНЕГ И ДУШИ

Несколько антикризисных рецептов для малого предпринимателя

Филина Ф. Н. Как взять в долг. Самые востребованные способы / Ф. Н. Филина, И. А. Толмачев, А. В. Сутягин. М.: ГроссМедиа, 2008. 416 с.



В книге научным языком и с учетом российских реалий рассказывается обо всех возможных способах аккумуляции денежных средств. Читатель сможет узнать из нее

все или почти все о кредитах, векселях, лизинге, факторинге, банковской гарантии, срочных контрактах. В частности, в главе, посвященной банковскому кредиту, приводится перечень документов, необходимых для получения кредита, описываются механизмы взаимодействия банков с физическими и юридическими лицами, объясняется роль кредита как способа формирования оборотных средств предприятия и его основного капитала.

Не стоит понимать название книги буквально. Отдельный ее раздел посвящен налоговому планированию и налоговой экономии. В нем рассматриваются законные схемы минимизации по НДС, налогу на прибыль, НДФЛ.

Информация, содержащаяся в данной книге, будет, безусловно, полезна руководителям малых и средних компаний, бухгалтерам и экономистам, налоговым работникам. Авторы можно было бы упрекнуть в сложности языка и обилии

ненужной в практической работе информации, но, в общем и целом, она пригодится не только специалистам, но и рядовым гражданам, решившим заняться экономическим самообразованием.

Юридический ликбез

Мельников А. Юридический минимум: Главное, что нужно знать руководителю и бизнесмену / Алексей Мельников, Дмитрий Тихонов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 261 с.

Руководителю любой современной компании необходимо обладать минимальным комплексом знаний о законодательстве, уметь работать с договорами, иметь представление о методах разрешения трудовых конфликтов. Два практических корпоративных юриста делятся своими знаниями и соображениями о правовых аспектах ведения бизнеса, об эффективном применении юридических норм и грамотном построении юридической работы в компании.

Главная цель книги — хоть сами авторы этого прямо и не подчеркивают — убедить руководителя предприятия или учреждения в двух вещах. Первое: нужно уважать и соблюдать закон. Второе: нужно уважать юристов и свою юридическую службу.

Издатели уверяют, что «книга будет полезна всем руководителям, которые желают расширить свои познания в области права. Она написана простым языком с минимумом юридической лексики, в ней приводится много примеров из российской деловой практики».



От себя лишь добавим: чтение обязательное, но увлекательное.

Пять новых рассказов от «классика» постмодерна

Пелевин В. П5: Прощальные песни политических пигмеев Пиндостана. М.: Эксмо, 2008. 288 с.

После выхода новой книги одного из самых актуальных российских писателей современности мнения обозревателей разделились. Одни, такие как Галина Юзефович из «Ведомостей», после прочтения «П5» окончательно разочаровались в Пелевине, обвинив его в самоповторах и отсутствии креатива. Другие, споря с первыми, утверждают: все, за что Пелевина любят миллионы читателей, осталось при нем и в первую очередь — «пронзительная грусть от того, что мир, куда тебя забросило, оказался устроенным совсем не так, как ты представлял себе в детстве» (Лев Данилкин из «Афиши»). Истина ни за первыми, ни за вторыми. Как это часто бывает, она где-то рядом.

В книге пять новелл. Про рублевскую проститутку и богомола («Зал поющих кариатид»), про могущественного египетского фокусника («Кормление крокодила Хуфу»), про «баблонавтов» («Пространство Фридмана»), про средневекового наемника-гашишиста («Ассасин») и про мистические опыты генерала милиции («Некромент»). Практически в каждой истории присутствует тема бизнеса и /или власти. Как обычно, автор не делает выводов и не читает морали. Скорее, он горько и не всегда ловко шутит.

ВИКТОР ПЕЛЕВИН



П5 Прощальные песни политических пигмеев пиндостана



Магазин «ДЕЛОВАЯ КНИГА»

г. Вологда, ул. Предтеченская, 31,
тел. 72-61-28, 21-17-36
E-mail: d.book@visp.ru

Часы работы: с 9 до 19, суббота — с 9 до 18, воскресенье — выходной.

- Юриспруденция
- Менеджмент
- Финансы и кредит
- Маркетинг, реклама и PR
- Бухгалтерский учет, аудит

Для всех, кто хочет повысить свой уровень образования.



Елена ШАРЫПИНА,
туристическая фирма «Лис-Тур»

ЯМАЙКА — ВОПЛОЩЕНИЕ МЕЧТЫ В РЕАЛЬНОСТЬ

Остров Ямайка находится в западном полушарии и входит в состав Карибского архипелага. Ямайка — очень зеленый остров. Холмы вдоль всего побережья покрыты растительностью без единого просвета. Как будто одно большое зеленое одеяло.

Курорты на любой вкус

Для туризма более развито северо-западное побережье острова, поэтому лучше прилетать в аэропорт города Монтего-Бей. Для россиян виза стоит 20 долларов и оформляется сразу по прилету. Правда, процедура оформления этой визы несколько затянута, но таковы правила страны, и тут ничего поделать нельзя. И, уверяю вас, как только туристы проходят этот контроль, то сразу попадают в рай на земле. В аэропорте, в зале прилета туристов ждут шикарные комнаты отдыха от основных цепочек отелей Ямайки, где можно отдохнуть от полета, попить водички в ожидании трансфера.

На курорте Монтего-Бей рекомендуется отдыхать туристам, которые любят ночную тусовочную жизнь. Из-за близости города, где целую ночь открыты клубы и дискотеки, с любого отеля этого курорта можно быстро добраться до ночных развлечений.

Дальше на запад этого острова расположен курорт изумительной красоты — Негрил. Длина пляжей на нем составляет одиннадцать километров. В Негриле, по официальной статистике, пять самых красивых пляжей мира. Там же находится большой аквапарк, поэтому на этом курорте многие отели предлагают отдых для семей с детьми. Для детей в отелях предусмотрено, кажется, все, что душа пожелает. Интересная анимация, детей развлекают с утра и до позднего вечера. Очень много игровых компьютеров и разных игровых автоматов. В детскую комнату принимают малышей

с самого маленького возраста. Эта услуга тоже включена стоимостью. Для младенцев предусмотрены люльки. Для малышей стоят маленькие расписные кроватки. Для деток различных возрастов проводятся занятия на различные темы.

Самая западная точка острова находится на курорте Вестморленд, что в переводе с английского так и звучит — самая западная земля. Здесь отдыхают туристы, которые любят наблюдать закат солнца. Это самое красивое место для тихого спокойного отдыха. В специальных беседах на самом берегу можно сидеть и наблюдать, как угасает день.

На самой северной точке Ямайки расположен курорт Очо-Риос, что в переводе с испанского языка означает «восемь рек». В Очо-Риос — замечательные водопады. Курорт примечателен тем, что отели находятся на возвышении. Туристов поражает изумительный вид с террас и балконов на лазурный берег Карибского моря. На пляж можно спуститься или на лифте или по ступенькам.

На всех курортах Ямайки отели

На всех курортах Ямайки отели

находятся на большом расстоянии друг от друга. Сервис в отелях на высшем уровне. Отдых в них располагает к неге и спокойствию. Во многих отелях принимают только пары. Устраивают для влюбленных пар романтические ужины на пляже при свечах и факелах. На Ямайке проходит очень много свадебных церемоний. Для влюбленных могу подсказать, что после недельного тура на Ямайке свадьбу можно сыграть за счет отеля. Отель устраивает шикарную свадьбу и официально регистрирует брак. А вот съемка на камеру, чтобы запечатлеть этот великий для влюбленных праздник, уже за определенную плату.

Все включено по-ямайски

Очень понравилась ямайская кухня. Много морепродуктов. С особыми специями готовят мясные блюда, от чего они получаются еще вкусней. Отели предлагают в основном отдых по системе «все включено». Что входит в систему «все включено» на Ямайке? Да, практически, все. Все напитки, все рестораны «а-ля-карт», машины экспресс-кофе, все виды спорта, мини бар. Особенно меня удивило, что всеми видами водного спорта гость может пользоваться бесплатно. Даже моторизованными. Хочешь — на яхте катайся, хочешь — на «бананах» рассекай волны. И не один раз за день, а столько, сколько твоей душе угодно. Мы с мужем взяли яхту и поплыли в открытое море под парусом. А море вокруг нас изумрудного цвета. Боже, какое это счастье, чувствовать ветер и как будто парить над морем под белоснежным парусом!

Рай для гедонистов

Два дня мы провели в отеле «Гедонизм-2». Первое впечатление от отеля — шок. Но потом, привыкнув к местным порядкам, начинаешь уважать желания и способ отдыха других людей.

Вот какое определение слова «гедонизм» я нашла в Словаре иностранных слов.

Гедонизм — это наслаждение, этическое учение, первоначально развитое древнегреческими философами, утверждающее, что целью жизни и высшим благом является наслаждение. В реальности мы увидели отель, где воплощаются все заветные и скрытые желания человека. Принимают в этом отеле только



пары. Но пары могут быть любого пола. При заезде в отель подписываешь документ, где обязуешься не фотографировать на нудистском пляже и на закрытых вечеринках. Пляж разделен на две половины: обычный и нудистский. Нудистский больше и лучше, но туда нельзя ходить даже в купальниках.

Водная горка отеля работает очень интересно: с 10 часов вечера и до 5 утра. С горки катаются голышом, а стенка бассейна, куда человек попадает после трубы, — стеклянная. С другой стороны этой стенки — бар. Сидя в баре, можно наблюдать людей купающихся в бассейне в костюме Адама и Евы. Труба этой горки тоже стеклянная и проходит через зал дискотеки.

Вечеринки бывают различными

по тематике. Например, мы попали на «пижамную вечеринку».

Роскошный отдых в бедной стране

Местное население состоит в основном из чернокожих людей. Люди живут бедно, уровень грамотности населения довольно низок, т.к. обучение необязательное и платное. В семьях, как правило, много детей. При переезде с одного курорта на другой, вдоль дороги мы чаще всего видели «хижины дяди Тома». Но при этом, нужно отметить, народ очень доброжелательный. Хотя туристам гиды не рекомендуют ходить ночью по одиночке.

Сувениры на Ямайке лучше покупать в больших городах — там они дешевле. Обычные туристы везут с острова ром и кофе.

На Ямайке отдыхают туристы со всего мира, но в основном это туристы из Америки. После недельного отдыха на этом острове сама по себе в голову пришла мысль, что Ямайка — это «Турция» для американцев. Но богаче и респектабельней. Ведь отдых на острове обустроен с роскошью.

Отели цепочки «Sands» широко представлены на всех курортах Ямайки. Запомнилась эта цепочка отелей тем, что в стоимость путевки входит обслуживание туристов личным батлером. Батлер помогает резервировать лежаки на пляже. При этом из пляжных полотенец и цветов красиво оформляет место отдыха. Батлер гладит одежду. Кстати, во всех отелях острова в номерах есть утюг и гладильная доска. Батлер готовит ванную с цветами. При желании он приносит завтрак в постель, открывает шампанское, и многое другое. У туриста всегда есть связь с батлером по личному сотовому телефону. Батлер, или его еще можно назвать дворецкий, проходит специальные курсы в Англии. Такого сервиса я пока еще нигде не встречала. Очень приятно отдыхать, когда тебе прислуживает личный дворецкий.

НА РЫБАЛКУ!

Беседовал
Александр НЕСТЕРОВ

Рыбалка — довольно демократичный вид отдыха. Ею увлекаются и чиновники всех рангов, и простые пенсионеры. Своим взглядом на рыбалку мы попросили поделиться владельцев магазина «Рыбалка 100%» Олега БАТУЛИНА и Владимира НОВИКОВА.

— **Приближается сезон подледного лова. Где на территории Вологодской области предпочитают рыбачить ваши покупатели?**

— В основном ездят на Рыбинское, Белое озеро. В Белозерский, в Череповецкий район — туда, где ловится лучше. Зимой рыбалка доступна многим — собрались, скинулись на бензин, доехали на автомобиле. Транспорт — это не проблема. Есть снегоход — хорошо, нет — тоже нормально. Просто

взял коловорот, мотыля, термос с чаем, отключил телефон... Вот и все, можно отлично проводить время на природе.

— **А за пределами Вологодской области? Вы, например, сами куда ездите?**

— Знакомые ездят на Урал, в Коми, сплаваются по рекам выходят в море. Сейчас в Интернете можно найти любую информацию, выбрать маршрут, собрать группу. Конечно, это удовольствие может и не из самых дешевых, но оно того стоит. Очень красивые места. Мы вот ездим в Карелию, на Онежское озеро. И зимой, и летом. Да что тут рассказывать! Вот, фотографии посмотрите.

— **Можно ли говорить о том, что вологжане стали рыбачить больше?**

— У нас в городе около 35 точек торгуют рыболовным товаром, такого раньше не было. Рыбалка сейчас, можно

сказать, на подъеме.

— **Стали ли рыбаки более требовательны к снаряжению?**

— Те, кто увлекается этим, знают: покупка блесен, аксессуаров — это часть рыбалки; на подготовку уходит немало времени. Конечно, люди следят за новинками. Например, появились складные, более удобные, зимние удочки — все, старые, не складывающиеся считаются «отстоем». Также и с летними удочками — была простая катушка, без счетчика, теперь со счетчиком. Если на приманке написано, что нужно отпустить на 30-40 метров — можно легко сосчитать. Покупают уже такую. Очень популярны стали GPS-навигаторы, эхолоты. Причем нельзя сказать, что это какие-то излишества. От таких технических средств зависит успех рыбалки, а также порой и ее безопасность — если водоем большой, и начался туман, куда идти?



Экспедиция в республику Коми: сверяем маршрут



Подготовка рыбы — тоже важная часть рыбалки: настоящий рыбак ловит ровно столько, сколько сможет сохранить и довести до дома.



Фотографии предоставлены магазином «Рыбалка 100%» Вологда, ул. Вокутинская, 1

ВОЛОГДСКАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

представляет сеть магазинов

Все для стройки, все для ремонта!

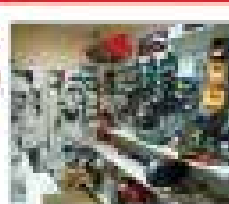


ТОРГОВО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

СВЕРХПРЕЧНЫЕ И ОТДЕЛочНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Самый лучший выбор лакокрасочной продукции, стеновые строительные смеси, изделия из дерева, различные покрытия — ламинат и ламинат-спандекс, стеновые и многого другого.

Т. 53-33-90

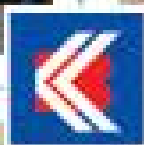
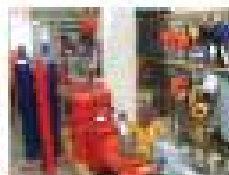
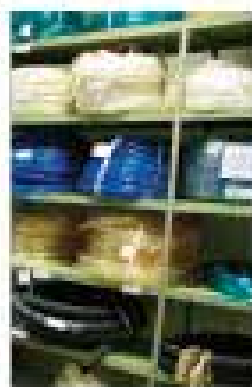
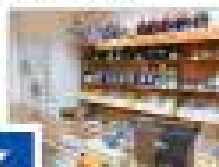


СуперПремьер «ЛИДЕР»

важно:

- Химия и полимеры (грунтовки)
- Промышленные отделочники
- Механика и инструменты
- Инструмент
- Интерьер
- Электроинструмент и дрельные продукты

Т. 520-520



Магазин

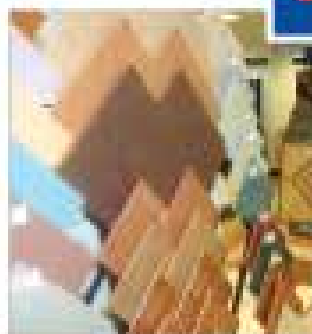
«КЕРАМИР»



— это качественный сервис и доступные цены. Решаем все вопросы и в розницу!

За качественный и долговечный ремонт!

- Полную комплектацию, материалы, качественную работу: плитка керамическая, керамогранит, «КЕРАМИР», «ESTIMA», «Сплент», «ACZO», «AZORA» и другие материалы фабрик.
- Керамогранит 30 x 30; 40 x 40; 60 x 60, глянцевый, матовый, рельефный, ступенчатый.



Все в наличии, в любых количествах!

Т. 52-05-08

e-mail: keramir@vologdacom.ru



Магазин

«САНТЕХНИКА»

- Ванна стальная, чугунная, акриловая.
- Унитазы, унитазы-биде, мойки для ванной комнаты и аксессуары.
- Смесители для ванн и унитазов.
- Аксессуары и многое другое для ванной комнаты.

Т. 52-04-97



На сервисе: ремонт сантехники

г. Вологда ул. Преображенского д. 28, www.vologdacom.com
тел./факс: 520-520, 520-051; e-mail: vkk@vologdacom.com

Александр МАЛЫЦЕВ

ГАВРИЛИНСКИЙ ФЕСТИВАЛЬ

Прошедший недавно в Вологде и Череповце V Международный музыкальный Гаврилинский фестиваль стал поводом поговорить о государственной и меценатской поддержке классического искусства.

Фестиваль проходил четыре недели — с 28 сентября по 19 октября и стал самым масштабным и насыщенным за всю историю Гаврилинских фестивалей. В его рамках выступили два симфонических оркестра, два камерных, оркестр русских народных инструментов, четыре хора, ансамбли и солисты — более 600 музыкантов со всей страны, а также из Латвии и Португалии. На сцене областной филармонии, Вологодского музыкального колледжа, Камерного театра Череповца, а также на Софийской колокольне были исполнены бессмертные музыкальные произведения. Перед слушателями предстал огромный спектр мировой классической музыки.

После завершения фестиваля мы встретились с его художественным руководителем, заслуженным деятелем искусств РФ Андреем Устиновым.



Андрей Устинов

— Как Вы оцениваете первые итоги фестиваля? Получился ли он таким, каким задумывался?

— Все, что было задумано — сделано. Не было ни одного срыва, замены концертов. Более того, в процессе проведения фестиваля возникали такие удивительные совпадения, как бы случайности, которые придавали новый, дополнительный смысл происходящему. Например, 5 октября — в День Учителя — оркестр «Московия» под управлением Эдуарда Грача исполнял Баха, который является своеобразным учителем для всей классической музыки конца XVIII-XIX веков. И так совпало, что все скрипачи этого

камерного оркестра — ученики профессора Грача. «Бисы» Эдуард Грач посвятил уже своим учителям — Абраму Ямпольскому и Давиду Ойстраху. И такие умножения духовных смыслов сопровождали весь фестиваль.

— Поделитесь, пожалуйста, своими личными впечатлениями от фестиваля.

— В целом я доволен. Погулял по собственной душе... Считаю, что сделал один из лучших фестивалей в России.

— У Вас большой опыт организации и продюсирования выставок и фестивалей, вы возглавляете одно из основных изданий в стране, посвященное классической музыке — «Музыкальное обозрение». На Ваш взгляд, могут ли бизнес и искусство взаимодействовать?

— Вообще, искусство и рынок — это два врага. Конечно, антиквариат — это бизнес, но что касается музыкального искусства... Это же абсолютно затратный механизм, дохода он не приносит.

Но в Европе классическая музыка — это часть жизни, люди семьями ходят по вечерам на концерты. У нас бизнесмены только сейчас начинают что-то понимать, возможно, из-за своих детей. Может быть, со временем придет осознание той работы, которую мы ведем, того долга, который у нас есть перед обществом: не мы создали Баха и Рахманинова, но если мы будем это закапывать — потомки нам не простят. Имя графа Андрея Разумовского стоит в одном ряду с именем Бетховена, и это справедливо...

Мы в преддверии фестиваля, еще в июне, проводили презентацию,

в том числе и для предпринимателей — потенциальных спонсоров. Все технологии были задействованы: выпущен специальный проспект, представлены наиболее яркие видео- и аудио-фрагменты произведений, входящих в программу фестиваля. Но ожидаемого эффекта она



не достигла, откликнулись единицы. Но одна моя придумка сработала — был выпущен «золотой абонемент» на все 9 концертов. Я знаю, что многие члены Попечительского совета филармонии приобрели его.

— Что нужно сделать, чтобы ситуация принципиально изменилась в лучшую сторону?

— Нашу культуру содержит государство. И ликвидировать нужно в первую очередь нищенское, в общем-то, существование работников культуры. Да, определенные сдвиги все-таки есть, появляются гранты как дополнительная форма поддержки. Но должен быть государственный протекционизм в этой сфере. Должны быть законы, которые противодействовали бы рынку...

У вас тут ситуация особая. Я поездил по стране, и хочу отдать должное местным властям. То, что Правительство Вологодской области сделало культом, символом области двух людей — поэта (Рубцова) и композитора (Гаврилина) — этого нигде в стране больше нет. И пропаганда лозунга «Вологда — культурная столица Русского Севера». Это, по-моему, очень правильная вещь.

На фестивале состоялась мировая премьера Увертюры для симфонического оркестра А. Чайковского «Вологодские кружева». С этим произведением связаны две важнейшие фестивальные линии: меценатства и современного композиторского творчества. «Заказ Фестивалем нового произведения современному композитору — факт неординарный, ставящий Гаврилинский фестиваль в ряд престижнейших событий более чем российского масштаба и значения. В данном случае Фестиваль выступили в роли своеобразного мецената по отношению и к автору — А. Чайковскому, и к герою Фестиваля — В. Гаврилину», отмечают организаторы. Таким образом, новое сочинение продолжило смысловую линию, обозначенную прозвучавшими на фестивале произведениями: Пятой симфонией Бетховена (ее «меценатом» был граф Разумовский), произведениями Вагнера (его «Нюрнбергские мейстерзингеры» были созданы благодаря покровительству короля Людвига II), Баха («Месса» Баха посвящена известному меценату, королю Фридриху Августу III), П. И. Чайковского (услышав его «Первый концерт», Н. Ф. фон Мекк вступила в переписку с Чайковским и предложила свою помощь, которая была принята композитором).

I nformation C reative R elations A dvertising

Рекламное агентство "ИКРА". Вологда, Советский пр., г. 50, оф. 4

Тел.: (8172)75-34-43, 8-905-297-77-39, E-mail: ra-icra@yandex.ru

на правах рекламы



«А сбереженьица-то растут!
Вклад «ПРЕСТИЖ»
С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПОПОЛНЕНИЯ
И СНЯТИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ»

10,9%
Г О Д О В Ы Х *

**Вклад
«ПРЕСТИЖ»**

Открывается в рублях РФ, долларах США или евро. Первоначальный взнос: 30 000 рублей, 1 000 долларов США или 1 000 евро, в зависимости от валюты вклада. Срок размещения вклада: от 91 дня до 550 дней. Ставки по вкладу, в зависимости от суммы и срока размещения (в % годовых): от 3,1 до 10,9 % в рублях РФ; от 4,4 до 8,0 % в долларах США; от 3,5 до 7,35 % в евро. Проценты по вкладу причисляются к сумме вклада, увеличивая ее, каждый 30-й календарный день. Со счета по вкладу можно снимать денежные средства (до суммы востановленного остатка). Вклад пополняемый (сумма дополнительного взноса не ограничена). Выгода вклада в полной сумме осуществляется в день, следующий за днем окончания срока размещения вклада. По окончании срока вклада — автоматическая пролонгация. Пролонгация осуществляется на срок, соответствующий первоначальному сроку размещения, под процентную ставку, действующую в Банке по вкладу «ПРЕСТИЖ» на момент пролонгации. Если на момент пролонгации прием вклада прекращен, вклад пролонгируется под ставку вклада «До востребования», действующую в Банке на момент пролонгации. В случае досрочного расторжения договора банковского вклада проценты по вкладу включаются и выплачиваются из расчета ставки вклада «До востребования», действующей в Банке на момент досрочного возврата вклада. Дополнительную информацию об открытии вкладов Вы можете получить в любом отделении/филиале Банка, а также по телефонам: (495) 525-80-80 (Москва), ☎ (800) 200-23-26 (звонок по России бесплатный) и на сайте www.bm.ru. OAO «Банк Москвы» — участник системы страхования вкладов № 104.



(8172) 70-81-08
(8202) 28-94-43
(800) 200-23-26

*Денежная ставка действует при сумме вклада от 30 000 000 рублей и более на срок размещения вклада от 300 до 550 дней.