www.sartpp.ru

ДЕЛОВАЯ ГУБЕРНИЯ

Вестник Торгово-промышленной палаты Саратовской области

Лауреат Всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России»

10 февраля 2012 года

Совместный издательский проект газеты «Новые времена в Саратове» и ТПП Саратовской области

Новые времена в Саратове

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Вектор развития

Предприниматели региона обсуждают предложения в предвыборную программу Владимира Путина

В последние дни сразу на нескольких площадках состоялось обсуждение резолюции, обращенной к кандидату в президенты РФ Владимиру Путину. Этот документ, подготовленный на основании поступивших в региональную ТПП предложений бизнеса, материалов круглых столов, совещаний и встреч, стал своеобразным наказом кандидату.

Первой встречей предпринимателей стало совместное заседание правления ТПП области и Саратовского союза товаропроизводителей и работодателей, прошедшее в конференц-зале торгово-промышленной палаты. В мероприятии приняли участие председатели гильдий ТПП, представители директорского корпуса, бизнеса, общественности.

– Сейчас наступил тот момент, когда власть готова к диалогу, а значит, в государстве неизбежны перемены, – отметил во вступительном слове президент палаты **Максим Фатеев**. – Мы хотим, чтобы нас услышали, чтобы в стране изменилось отношение к людям, создающим реальный продукт, платящим налоги и формирующим бюджет, к тем, на чьи деньги, в конечном итоге, живет общество – то есть к предпринимателям.

Не случайно на первом месте в резолюции значится развитие малого и среднего бизнеса, ведь этот шаг может стать для многих регионов одним из наиболее эффективных инструментов решения социально-экономических проблем. В свою очередь, для эффективного развития предпринимательства необходимо совершенствование налогового законодательства, упрощение форм ведения бухгалтерской отчетности, решение проблем, связанных с проведением проверок бизнеса, приватизацией государственного и муниципального имущества, доступом к финансовым ресурсам.

Отдельная глава резолюции посвящена инновационной деятельности и условиям, которые необходимо для этого создать. Не забыта промышленная политика и поддержка градообразующих предприятий, содействие формированию системы стратегического планирования в госуправлении и внедрению отраслевых контрактов, а также законодательное закрепление основ государственной тарифной политики, обоснованного и прогнозируемого тарифного регулирования. Особое место в резолюции уделено комплексу нормативно-правовых мер, направленных на противодействие коррупции. В частности, предлагается внести изменения в регламенты работы Государственной думы и региональных органов законодательной власти, предусматривающие обязательное направление экономических законопроектов в объединения предпринимателей, ТПП России и территориальные торгово-промышленные палаты. А также законодательно закрепить норму, запрещающую рассмотрение в Госдуме законопроектов без одновременного внесения проектов подзаконных актов, определяющих механизм действия этого закона. Кроме того, предлагается и дальше развивать опыт передачи излишних функций государственного регулирования на уровень ТПП и саморегулируемых организаций – в целях снижения административного давления на бизнес.

Участники совещания положительно оценили текст резолюции и дополнили ее своими предложениями. Так, по мнению председателя совета директоров ОАО «Нефтемаш-САПКОН» **Федора Шимчука**, основные проблемы бизнеса сейчас – слабая доступность кредитов и отсутствие высокопрофессиональных рабочих кадров. «К сожалению, престиж рабочей профессии очень низкий, – отметил он. – Люди устраиваются на завод временно, особенно молодежь, считая такое место работы бесперспективным. И получается, что, с одной стороны, предприятия проводят модернизацию, закупают новое технологическое оборудование, а с другой – идет постоянная текучка кадров». Еще одной бедой промышленности Федор Шимчук считает тарифную политику государства и отсутствие предсказуемости в этой сфере.

Максим Фатеев напомнил в связи с этим, что стране нужен закон о промышленной политике – подобный уже принят рядом регионов, разработан он с помощью специалистов палаты и в Саратовской области. Такой нормативный акт мог бы сослужить хорошую службу при проведении новой индустриализации России.

С данным тезисом согласился и генеральный директор ОАО «Саратовский электроприборостроительный завод им. Серго Орджоникидзе» **Марк Ставицкий**, отметивший, что государству необходимо выстроить систему управления промышленностью.

Говоря о борьбе с коррупцией, участники заседания не могли не вспомнить 94-й федеральный закон о госзакупках. По мнению президента группы компаний «Гранит» **Владимира Незнамова**, власть должна услышать бизнес и отменить этот закон. «Скорее – глубоко переработать, чтобы строительный тендер, например, не могло выиграть предприятие, обладающее лишь печатью», – поправил его управляющий директор ОАО «Саратовэнерго» **Алексей Щербаков**.

Заместитель председателя совета директоров ООО «Девон-Альянс» **Дмитрий Караулов** предложил дополнить резолюцию разделом о необходимости развития инфраструктуры. Также он считает, что закон о разграничении полномочий органов власти – 131-ФЗ – сделал бизнес слишком зависимым от муниципальных и районных «князьков», преследующих подчас свои собственные, а не региональные интересы.

Генеральный директор ООО «Лафит плюс» **Борис Чернодед** внес предложение учитывать при проверках соблюдения экологического и трудового законодательства размеры бизнеса. «Требования к крупным заводам, на которых трудится не одна тысяча человек, и к какому-нибудь ИП с пятью наемными работниками одинаковые, – подчеркнул он. – Но у мелких предприятий нет средств, чтобы содержать отдельного инженера по охране труда или эколога. Для того чтобы заплатить несколько сотен рублей экологических сборов, надо потратить кучу времени на заполнение различных бумаг. Давайте подходить к составлению отчетности разумно и дифференцированно». Другой проблемой является незаинтересованность налоговых служб в развитии и процветании бизнеса. «Предприятие берет кредит, проводит модернизацию, еще несколько месяцев – и оно будет в серьезном плюсе и сможет погасить всю недоимку. Но налоговый инспектор не может, да и не хочет, предоставлять ему отсрочку по налоговым платежам, хотя такое практикуется почти во всех развитых странах», – привел пример Чернодед.

– К сожалению, нередки случаи, когда власть на местах относится к бизнесменам, как к пасынкам, – подтвердил Максим Фатеев. – Нет ничего плохого в лозунге «Обогащайтесь!», ведь именно предприниматели формируют средний класс, от которого зависит стабильность в стране.

Присутствовавший на встрече в ТПП председатель регионального предвыборного штаба **Владимира Путина Дмитрий Морозов** пообещал передать все предложения саратовского бизнеса непосредственно в московский штаб кандидата в президенты. В свою очередь, участники встречи выразили надежду на то, что их предложения будут услышаны и претворены в жизнь при проведении обновленной государственной политики страны.

Марина ШИРОКОВА

Внесли свои дополнения в резолюцию и балашовские предприниматели. Балашовский филиал палаты по праву считается центром деловой активности Прихоперья. В 2010 году по инициативе руководителя филиала **Александра Антоненко** было создано некоммерческое партнерство «Деловой Балашов», в которое вошли общественные организации, представляющие интересы бизнеса. При содействии ТПП в районе открываются новые предприятия малого бизнеса, возрождается местная промышленность. Только в прошедшем году проведено несколько крупных выставочных мероприятий и деловых форумов.

Также резолюцию поддержали члены Совета руководителей предприятий и организаций Волжского района Саратова, встреча с которыми прошла 7 февраля в гостинице «Словакия». «Бизнесу нужна стабильность, – отметил в своем выступлении руководитель АНО «СОЭКС-Волга» **Алексей Антонов**. – За последние годы власть сделала немало шагов навстречу предпринимателям, однако хорошие начинания нередко тормозятся на местах. Нужно создавать систему, чтобы реформы не пробуксовывали».

Директор Поволжского института им. Столыпина, филиала РАНХ **Дмитрий Аяцков** предложил дополнить резолюцию разделами о земельной политике и образовании. Поступили и другие пожелания. В итоге резолюция была принята за основу, после доработки она будет направлена в предвыборный штаб Путина. Ознакомиться с полным текстом документа можно в ТПП Саратовской области.

В НОМЕРЕ

Техосмотр: старый рынок, новые игроки

с. III

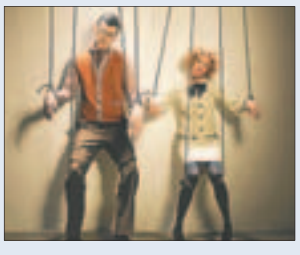
Звезда для предпринимателя – состоялось награждение победителей конкурса «Волжский Меркурий»

с. IV-V

Доходные дома: есть спрос, нет предложения

с. VI

Ленив и любопытен – портрет идеального руководителя



с. VII

Деньги в чужом кармане: кому на Руси жить хорошо

с. VIII

НОВОСТИ ЭКОНОМИКИ

Налоги зафиксируют

В Москве вчера прошел съезд Российского Союза промышленников и предпринимателей. Саратовскую область на этом крупнейшем деловом форуме страны представляли председатель Союза товаропроизводителей и работодателей Саратовской области Максим Фатеев и директор филиала ОАО «ТНК-ВР Менеджмент» «ТНК-ВР Поволжье», заместитель председателя регионального Союза Владимир Мешков.

Заявленная тема съезда – улучшение делового климата в стране, снижение фискальной нагрузки и административных барьеров, улучшение инвестиционной активности, вопросы подготовки кадров, модернизации и конкурентоспособности.

«Российские власти не будут увеличивать налоговую нагрузку на несырьевые сектора экономики», – пообещал премьер-министр РФ **Владимир Путин**, выступая на съезде. Он подтвердил, что сейчас готовятся расчеты «налогового маневра», который, в частности, предусматривает повышение оптимизации фискальной нагрузки на производственный сектор.

«Здесь нужно действовать взвешенно, разумеется, продуманно. Потому что любой шаг отражается на всей цепочке, – сказал Путин. – Мы должны определить размер ключевых налогов и зафиксировать это решение на перспективу. У бизнеса – и крупного, и среднего, и малого – должно быть ясное понимание фискальной политики государства».

Съезд является центральным событием проходящей в Москве ежегодной Недели российского бизнеса РСПП, к которой приурочены различные специализированные конференции, всероссийский форум саморегулируемых организаций и церемония награждения лучших российских предприятий и деловых СМИ.

Без особой активности

Согласно Всемирному отчету «Глобального мониторинга предпринимательства» за 2011 год, сегодня в странах-участницах этого крупнейшего исследовательского проекта работает около 400 млн предпринимателей. Причем свыше 140 млн из них рассчитывают в ближайшие 5 лет создать не менее 5 новых рабочих мест.

В среднем 20 наиболее развитых экономик показали около 22% роста уровня предпринимательской активности населения за два последних года. В России уровень гораздо ниже, в том числе на фоне двух ключевых для сравнения групп стран – БРИКС и Центральной и Восточной Европы.

Российские предприниматели характеризуются довольно высоким уровнем образования, готовностью к риску и стремлением к росту: 1/5 тех, кто только начинает и раскручивает бизнес, и 1/4 владельцев устоявшегося бизнеса планируют создать в ближайшие пять лет 20 и более рабочих мест. Хотя предпринимателей в нашей стране очень мало, по данному показателю Россия – на последнем месте.

Другое – уже российское исследование особенностей развития предпринимательства в регионах, выполнено Высшей школой экономики. В целом по России индекс общей предпринимательской активности лежит в пределах 4,8 – 5,2%, а по регионам его значение колеблется от минимального уровня 1,2% в Карелии до максимального в Дагестане – 10%.

Регионы с преобладанием добровольного предпринимательства доминируют в Дальневосточном округе (их доля 63%) и Северо-Кавказском (60%). А вот дела в Центральном, Северо-Западном и Поволжском округах обстоят хуже – здесь превалируют регионы с вынужденным предпринимательством.

В связи с этим ученые предлагают в регионах-лидерах активнее софинансировать мероприятия по формированию объектов инфраструктуры (центров трансфера технологий, технопарков и бизнес-инкубаторов) и институтов развития предпринимательства венчурного типа. А в отстающих регионах уделять внимание главным образом пропаганде предпринимательского успеха, софинансированию курсов предпринимательства, поддержке микрофинансовых организаций.

Сам себе пенсионер

Более 3 тыс. жителей области посетили в 2011 году семинары для безработных «Я выбираю бизнес», в которых принимали участие сотрудники управлений ПФР по Саратовской области.

Главная цель подобных семинаров, организованных региональным министерством занятости, труда и миграции – развитие предпринимательской инициативы у безработных граждан. По окончании курса обучения слушатели семинаров готовят свой бизнес-план, многие их них регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей и работодателей, осуществляющих наем работников.

«Слушатели курсов узнают от специалистов ПФР о суммах страховых взносов, которые необходимы для уплаты в Пенсионный фонд РФ, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, действующих льготных тарифах, сроках предоставления отчетности, отражении уплаченных сумм на лицевых счетах и учете трудового (страхового) стажа, – пояснила заместитель управляющего отделением ПФР по Саратовской области **Лариса Колязина**. – Желающим предоставляется методический материал о порядке регистрации в территориальных органах индивидуальных предпринимателей и работодателей, а также программное обеспечение по подготовке отчетности в ПФР. Кроме того, слушателям семинаров разъясняется порядок снятия с учета и сроки предоставления окончательного расчета и уплаты страховых взносов».

ПРОБЛЕМА

Зона риска

Распространители печатной продукции подсчитывают убытки

Не успели отшуметь эмоции из-за сноса продуктовых ларьков с саратовских улиц, как дошла очередь и до газетных киосков.

Самые крупные потери понесло ОАО «Роспечать», лишившееся за декабрь-январь сразу 33 киосков. До конца этой недели обязано демонтировать все свои 14 объектов ЗАО «Пресс-Лайн», не повезло и другим мелким сетям распространителей. Согласно планам горадминистрации в городе должно остаться лишь 116 газетных киосков. Это примерно 60 процентов от того, что было еще в начале зимы.

Проблемам нестационарной розничной торговли было посвящено заседание делового пресс-клуба, прошедшее в региональной ТПП 8 февраля. Неслучайно его темой стало говорящее само за себя название: «Городская земля: удаленный доступ». Ведущие заседания — председатель регионального отделения Союза журналистов России **Лидия Златогорская** и вице-президент ТПП области **Сергей Леонов** назвали ситуацию сложной и призвали стороны к диалогу и поиску взаимоприемлемых решений.

Корни бед, что у изгнанных продуктовых ларьков, что у газетных киосков, одни – изменившийся порядок предоставления городской земли в аренду. С 2011 года необходимые квадратные метры предоставляются предпринимателям в аренду лишь на 11 месяцев, что позволяет горадминистрации с легкой душой отнести газетные киоски в разряд сезонных торговых объектов. Наряду с цветочными палатками, холодильниками с мороженым и бочками с квасом.

Схема размещения таких объектов на 2011-2015 годы висит на сайте мэрии уже давно, хотя предписания убрать не попадающие в нее киоски начали поступать в ноябре и, как утверждает юрист «Роспечати», с нарушением установленного законом порядка. А по словам **Елены Котляровой** из «Пресс-Лайна», бумажное предписание до них и вовсе не дошло – чиновники ограничились телефонным звонком, хотя обязаны предупреждать о непродлении договора аренды за 3 месяца. «Мы перечисляли все налоги, законов не нарушали, в январе получили очередную платежку, и вдруг на тебе – в понедельник как гром среди ясного неба, – говорит Елена. – Мы были вынуждены отказаться от всех договоров поставок СМИ и вернуть остатки. Теперь наше предприятие – банкрот».

Самое смешное, что весь прошлый год распространителей собирали в администрации на различные совещания, где объясняли, как им надо модернизировать киоски, чтобы они украшали лицо города. «Что толку – несколько штук мы переделали, но оказалось – неправильно. Окончательный эскиз был утвержден архитектором буквально вчера», – объясняет предприниматель **Петр Фартуков**. У Петра 30 киосков в Саратове и столько же – в Энгельсе. Вхождение в этот бизнес – удовольствие не из дешевых. Один киоск стоит порядка 300 тысяч рублей плюс затраты на подключение к свету, которые могут достигать и 150 тысяч. Теперь вот еще модернизация... При этом никаких гарантий, что через 11 месяцев твой киоск впишется в схему.

У «Роспечати» ситуация несколько иная – в 1993 году предприятие было приватизировано, при этом в список приватизируемого имущества вошел земельный участок площадью более 4 тысяч квадратных метров. И, по идее, акционерное общество может теперь арендовать эту землю минуя аукционы и конкурсы. Если юристам удастся доказать это, «Роспечать» сможет спать спокойно. В отличие от других распространителей СМИ.

Участников пресс-клуба интересовало, есть ли у города концепция развития распространения печатной продукции, каким чиновники видят будущее этого бизнеса? «Не ларечным», – ответила замглавы администрации города по экономике **Татьяна Антонова** и посоветовала предпринимателям уходить со своей продукцией в супермаркеты или арендовать площади в муниципальных помещениях. «Это сведет прибыль на нет, мы будем работать лишь на аренду, – уверен Петр Фартуков. – Что касается супермаркетов, то там, во-первых, существует входной порог, а во-вторых, с общественно-политическими изданиями они связываться не будут – лишь с глянцем и развлекаловкой».

По мнению замминистра экономического развития и торговли области **Юлии Винокуровой**, ситуацию могло бы поправить включение печатных СМИ в список социально-значимых товаров, вклиниться в сети тогда бы было легче, но для этого нужна законодательная инициатива. Пока же газеты в Саратове явно проигрывают шаурме, киоски с которой возникают на освободившемся месте.

На пресс-клубе много говорилось о праве граждан на информацию, о том, что многие саратовцы привыкли не выписывать газеты, а покупать их в ближайшем киоске, и что пенсионеры вряд ли будут читать новости в интернете. Однако суровая правда в том, что газеты становятся малоликвидным товаром – не только в России, но и во всем мире. Крупные торговые сети вроде K-mart отказываются от продаж даже авторитетных Forbes и Wall Street Journal, и наивно было бы ждать другого от наших «Магнитов». Чтобы дойти до своего читателя, издания вынуждены перестраивать схемы распространения – кто-то замещает розницу подпиской, кто-то практикует бесплатную раздачу или ищет новых партнеров: почтовые или банковские отделения. На Западе есть и так называемые доверительные продажи: рядом с пачкой газет ставится коробка, в которую можно кинуть сколько тебе не жалко – евро или 50 центов. Путей много, но ясно, что делать ставку лишь на традиционную розницу в современных реалиях бессмысленно – с этим придется смириться и распространителям, и самим изданиям.

■ **Марина ЛАЙКАСК**

Алексей ЦИКУЛАЕВ,
генеарльный директор самарского ОАО «Роспечать»:

– В плане взаимоотношений с администрацией в Самаре ситуация полегче. Договор аренды земли у меня заключен на 5 лет, хотя менять внешний вид киосков нам тоже пришлось. Наша сеть – крупнейшая, в области у нас 420 объектов, объем выручки в прошлом году составил 900 миллионов рублей. Честно говоря, продажи периодики падают – 5 лет назад мы продавали ежемесячно 3 миллиона единиц, сейчас – полтора миллиона. При этом количество наименований осталось то же – 600-700. Чтобы компенсировать спад, пришлось поднять наценку – с 25 процентов до ста. И все равно, в 2011 году у меня впервые был зафиксирован по реализации убыток.

Конечно, я задумывался о диверсификации бизнеса, но пока не очень представляю, как это сделать. Закон нам разрешает торговать побочной продукцией – канцтоварами, сувенирами и так далее, однако в общем объеме ее должно быть не больше половины. При этом перечень такой продукции устанавливается каждым регионом самостоятельно. Сейчас нас очень выручают коллекционные издания – например, энциклопедия минералов и вместе с ней в коробочке какой-нибудь полевой шпат, мы делаем на них хорошие продажи. Интересной показалась концепция Ассоциации распространителей печатной продукции, которые видят в будущем газетные киоски неким мультимедийным центром с доступом в интернет и так далее, но здесь от идеи до бизнес-плана пока еще очень большая дистанция.

ПО ПРАВИЛАМ

Осмотрелись

Новые ставки увеличили годовой объем областного рынка техосмотра до 350-400 млн рублей

С 1 января в России вступил в силу новый закон о техосмотре. Теперь МВД отстранено от процедуры его проведения и даже проверки талона.

Зато наличие талона техосмотра – обязательное условие для получения автовладельцем страхового полиса. И страховщики, и операторы ТО не считают, что закон сильно изменил ситуацию на рынке. Однако остается ощущение, что в отсутствие ГИБДД сегодня выдача талонов фактически никем не контролируется. Что дает простор для воображения и действий некоторых особо ретивых компаний.

До 2012 года техосмотр автомобилисты проходили на пунктах, у владельцев которых был заключен договор с МВД. Собственно контролером тогда выступал инспектор ГИБДД. Сегодня вместо договора с МВД у ПТО должна быть аккредитация Российского союза автостраховщиков (РСА), а вместо автоинспектора – сертифицированный эксперт. Вплоть до 2014 года ПТО, ранее работавшие с МВД, имеют право работать без аккредитации РСА.

Однако тем «старичкам», кто, например, хочет расшириться – установить дополнительную линию, открыть новый или создать передвижной пункт, да и тем, кто впервые заступает на этот рынок, аккредитация нужна.

– Мы уже давно хотели расширить ПТО, но нам постоянно тянули с оформлением. Поэтому мы не будем ждать три года, а в ближайшее время оформим аккредитацию – хотим запустить еще одну диагностическую линию и передвижной пункт, – рассказывает заместитель директора, управляющий ПТО «Спецэлектромонтаж» **Сергей Строков**.

Процедура получения аккредитации четко регламентирована законом. В РСА предоставляется пакет документов, подтверждающих права собственности или аренды на оборудование и помещение, заявление. Открытие одного пункта обойдется в 30 тыс. рублей, плюс еще 10 – за каждый последующий.

Но пробел в этой части законодательства все же существует. Если ранее при открытии ПТО целая комиссия из министерства транспорта, МВД и других надзорных органов проверяла наличие и исправность оборудования, помещение и так далее, то теперь достаточно представить в Москву соответствующие бумаги. Фактического наличия никто проверять не будет. Уже есть пример прогремевшего на всю страну ЗАО «Техосмотр», пункты которого на бумаге существуют практически во всех регионах. А на деле часто по указанным адресам оказывается офис страховой компании, где тут же выдадут и талон, и полис. В Саратове сотрудник этой фирмы уже сознался в выдаче талона без прохождения ТО. Владельцы остальных пунктов рисковать не хотят: по новому закону, в случае аварии по причине неисправности той или иной детали, владелец ПТО несет материальную ответственность в размере понесенного ущерба.

Впрочем, по словам председателя гильдии страховщиков при ТПП Саратовской области **Павла Михеева**, доказать факт неисправность довольно сложно, да и в России, в отличие от стран Запада, страховая компания не может участвовать в расследовании причин ДТП.

Элемент бесконтрольности пока присутствует: МВД уже не у дел, а РСА имеет право проверить оператора ТО только по жалобе или заявлению. Впрочем, есть еще прокуратура, куда представители саратовских ПТО уже написали письмо с просьбой разобраться в работе ЗАО «Техосмотр».

Конечно, бизнесменов, желающих легально работать в этой сфере, гораздо больше. Однако расходы при открытии ПТО немалые. Помимо платы за аккредитацию, основные затраты связаны с приобретением линии технического контроля и проведения техосмотра. По оценке экспертов, ее стоимость для автомобилей весом до 8 тонн может достигать 1 млн рублей, российские линии для авто весом до 3,5 тонн стоят 635 тыс. рублей. Ежегодно ПТО несет расходы по поверке и сертификации оборудования.

Новинкой стало участие экспертов в процессе выдачи ТО. Получение ими сертификатов обходится в сумму от 10 до 40 тысяч рублей – в зависимости от образования и опыта работы эксперта. Для ускорения процесса на линии могут работать два эксперта.

Согласно нормативам, принятым правительством области, в регионе должно быть 62 диагностические линии. Если судить по реестру РСА, сегодня их – немногим больше 40. Лидеры – ООО «Инструментальный контроль» и ООО «Авто-2009». Директор обеих фирм – одно и то же лицо. Однако «одиночки» такого конкурента не боятся, а наоборот, дружат. «Мы не конкурируем друг с другом, места и работы хватает всем. По нормативу в Саратове положена 21 линия ТО. Их сегодня 8 «старых» и 3 новых», – отмечает Строков.

На всех хватит и автотранспорта – одних легковушек в области зарегистрировано больше 600 тысяч. А значит, заработать может каждый оператор ТО. Тем более что по сравнению с прошлым годом цена техосмотра несколько выросла: раньше он стоил 190 рублей плюс 300 рублей госпошлин. С это года в нашем регионе владельцам легковушек придется раскошелиться на сумму 430 рублей, автобусов – от 765 до 920 рублей, грузовых автомобилей разной грузоподъемности – от 890 до 960 рублей. По словам Сергея Строкова, если при 190 рублях они еле сводили концы с концами, то эти цифры позволят почувствовать себя более уверенно.

■ **Наталья МАКСИМОВА**

Кстати, переходным периодом почему-то воспользовались некоторые страховые компании. Лично стала свидетелем того, как страховой полис выдается при просроченном ТО. Как объяснил страховой агент, «из-за неразберихи выдаем полисы всем». Однако в случае ДТП у автовладельцев могут возникнуть проблемы, так как страховщик может запросить не только ТО, но и диагностическую карту. А при отсутствии таковых в базе данных – отказать в выплате по страховке.

ДЕНЬГИ

Налоговые маневры

Сегодня нет возможностей для увеличения финансовой нагрузки на бизнес

Ситуация в мировой экономике остается нестабильной. Так, конгресс США рассматривает вопрос о повышении налогов с богатых. Европейские страны, которые только два года назад охотно шли на различные льготы и вычеты бизнесу, сейчас всерьез обсуждают введение «налога Робин Гуда», когда при любой финансовой транзакции придется платить от 0,01 до 0,1% от суммы сделки. При этом достаточно, чтобы хотя бы одна из компаний-участников такой сделки была зарегистрирована в Евросоюзе. По оценкам экономистов, это могло бы принести в казну ЕС свыше 50 млрд евро ежегодно.

В России сегодня тоже обсуждаются различные варианты налогового маневра, который, безусловно, необходим. Но в разумных пределах и при четком понимании, в какую сторону нужно двигаться.

Так, минфин России допускает возможность некоторого сокращения прямых налогов и замену их косвенными, а также увеличения в перспективе, в случае плохой бюджетной ситуации, ставки НДС без изменения ставок страховых тарифов и налога на прибыль организаций.

Однако в настоящее время возможностей для увеличения налоговой нагрузки на бизнес нет, она и так чрезмерно высока. Если брать НДС, то дополнительные доходы бюджета (около 3 млрд руб.) может принести увеличение организаций МСП за счет принятия к вычету НДС за товары, которые приобретаются у них.

В данный момент НК РФ предоставляет налогоплательщикам, применяющим УСН и платящим ЕНВД, льготу: они освобождены от уплаты НДС. Но на практике данная льгота делает упрощенцев неконкурентоспособными: контрагентам невыгодно приобретать у них товары, поскольку они не смогут принять к вычету НДС. Предлагается определять налоговую базу по НДС для контрагентов-упрощенцев и вмененщиков не с полной стоимости реализации товара, а с разницы между стоимостью его приобретения и ценой реализации.

Кроме того, нужно навести порядок в процессе возмещения НДС и побороть коррупцию, сократить сроки возмещения, которые доходят иногда до года, снять ограничения для малого бизнеса по заявительному порядку возмещения налога и др.

Хорошая новость, касающаяся малого бизнеса, пришла в конце января: принято решение не отменять до 2018 года ЕНВД и с 2013 года ввести патентную систему обложения, дав бизнесу право выбора. Кроме того, 24 января Дума приняла в первом чтении проект, согласно которому регионы теперь смогут устанавливать основания и условия предоставления инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль в части, зачисляемой в бюджеты субъектов. Это тоже плюс.

Также уже с 1 января 2012 года предприниматели могут реализовывать нематериальные активы, полученные в результате НИОКР, вне зависимости от срока нахождения их на балансе налогоплательщика. Но этих решений явно мало.

Дополнительно нужно усилить налоговую составляющую местных бюджетов, передав им в перспективе все доходы, поступающие от малого бизнеса. Сейчас в муниципальных образованиях их доля составляет около 17%, в то время как в США или Австрии она достигает 75% от всех доходов местных бюджетов.

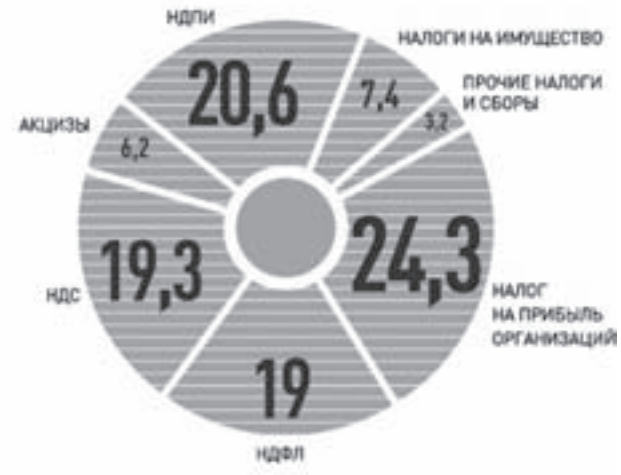
Также необходимо проводить более активное налоговое стимулирование отечественных институциональных инвесторов, направленное на расширение их инвестиций в реальный сектор экономики. Освободить малые инновационные предприятия от уплаты налога на прибыль организаций в течение первых двух лет работы, а также от уплаты 50% суммы налога в последующие два года.

Надо улучшать налоговое администрирование. Зачастую 12 критериев для выявления «проблемных налогоплательщиков» инспекторы расценивают как доказательства нарушений, хотя сами по себе эти критерии лишь позволяют предположить возможные нарушения, а не свидетельствуют о них. А при ревизии всех федеральных налоговых льгот, которая сейчас проводится, важно не отказаться от льгот, полностью оправдывающих себя и активно применяемых бизнесом.

■ **Дмитрий ФАДЕЕВ, заместитель директора юридического департамента ТПП РФ**

СТРУКТУРА ПОСТУПИВШИХ В БЮДЖЕТ РФ НАЛОГОВ И СБОРОВ В ЯНВАРЕ-ОКТЯБРЕ 2011 Г., %

Источник: Росстат



ПРИЗНАНИЕ

Звезды

Подведены итоги конкурса «Волжский Меркурий-2011»

В торжественной обстановке в Доме официальных делегаций были награждены победители Третьего областного конкурса «Волжский Меркурий».

Конкурс был организован региональной торгово-промышленной палатой. В течение четырех месяцев саратовские предприятия всех форм собственности могли подать заявку в одну или несколько номинаций из десяти, представленных в конкурсе. Традиционно самыми популярными номинациями оказались «Лидер отрасли» и «Стабильность. Качество. Надежность» – по ним было подано наибольшее количество заявок. Выросло, по сравнению с предыдущими конкурсами, и число номинантов в таких разделах, как «Социальная ответственность», «Бизнес-инновации» и «Эффективный агробизнес».

Конкурсной комиссии, в которую входили президент ТПП **Максим Фатеев**, начальник Саратовской таможни **Сергей Овсянников**, министр промышленности и энергетики **Сергей Лисовский**, министр экономического развития и торговли **Андрей Шеметов**, депутат областной думы, председатель регионального отделения «Опоры России» **Владимир Пожаров**, министр культуры **Владимир Синюков** и президент НП «Клуб добросовестных предпринимателей «Бизнес-Качество» **Павел Михеев**, предстояла непростая задача выбрать лучших из 48 предприятий-участников.

– Жюри рассматривало заявки по многим критериям, – сообщил председатель комиссии Максим Фатеев. – Это и отсутствие задолженности по налоговым платежам, количество созданных рабочих мест, уровень оплаты труда, инвестиционная активность, участие в спонсорских и благотворительных программах. Обязательно оценивались креативность идеи и предлагаемая стратегия развития предприятия, а также конкурентоспособность выпускаемых товаров.

По каждой из номинаций были введены четкие качественные показатели, помогавшие жюри более объективно оценивать деятельность предприятий. Уровень поданных заявок был очень высоким, однако победители честно заслужили свою награду. Впрочем, отмечены были все участники конкурса – каждое предприятие получило специальный диплом.

– Вы очень ответственно, правильно и успешно вели бизнес, – сказал Максим Фатеев, обращаясь к участникам «Волжского Меркурия-2011». – А потому и в наступившем году я хочу пожелать всем новых взлетов и новых успехов. Никаких падений – только вперед!

«Сервис и качество»

Победитель номинации – ОАО «Саратовдизельаппарат». Предприятие является ведущим в России по выпуску гидромеханических регуляторов скорости, которые одобрены морским и речным регистрами России. Также завод производит масляные шестеренные насосы для предприятий, выпускающих и эксплуатирующих машины, оборудованные системами гидроприводов.

Благодаря наличию опытных и высококвалифицированных инженерных и рабочих кадров, а также оснащению высокопроизводительным прецизионным импортным и отечественным оборудованием достигается высокая производительность и точность при обработке сложных деталей гидравлических и пневматических узлов.

Завод также располагает необходимыми мощностями по термической обработке (закалке, цементации, азотированию), холодной штамповке, ковке, производству гальванического и лакокрасочного покрытия. На всю гамму выпускаемой продукции имеются патенты.

«Лидер отрасли»

Победитель – ЗАО «Завод «СиН-газ». Предприятие давно зарекомендовало себя как надежный поставщик качественного нефтегазового энергосберегающего оборудования. Продукция для низкого и высокого магистрального давления газа стала визитной карточкой завода, она продолжает завоевывать популярность на рынке.

Газопоршневые станции, котельные установки и газорегуляторные пункты большой пропускной способности неизменно пользуются повышенным спросом. Газовые фильтры и сепараторы производства саратовского завода считаются одними из лучших в России и поставляются на объекты ОАО «Газпром». С 2003 года «Завод СиН-газ» успешно производит оборудование в сфере функции подготовки газа (сепарация, фильтрация и осушка газа).

Рабочие мощности предприятия, богатый опыт проектирования и изготовления оборудования, совершенствование технологического цикла позволяют организовать высококлассное производство и расширять ассортимент выпускаемой продукции с улучшенными техническими характеристиками. Постоянный контроль качества на всех этапах производства гарантирует надежность и долговечность изделий.

«Бизнес-инновации»

Победитель – ЗАО АКБ «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА». Банк «Экспресс-Волга» предлагает полный спектр финансовых продуктов и услуг для юридических и физических лиц. Банковская деятельность разделена на три важнейших направления бизнеса – обслуживание населения, малого и среднего бизнеса и корпоративных клиентов. В настоящее время банк обслуживает более 300 тысяч частных клиентов и более 30 тысяч предпринимателей и организаций.

На сегодняшний день «Экспресс-Волга» является одним из ведущих банков России по основным показателям деятельности. За 2010 г. чистые активы банка «Экспресс-Волга» выросли более чем на 36,5% и превысили 23,5 миллиарда рублей. Столь значительный рост позволил банку переместиться в рейтинге на 6 позиций вверх и занять 114-е место среди всех российских банков. Мобильность, индивидуальные предложения для клиентов уже создали банку «Экспресс-Волга» репутацию надежного партнера для бизнеса в регионах.

«Бизнес-прорыв»

Победитель – НП «Саратовский Территориальный институт профессиональных бухгалтеров». Саратовский ТИПБ — это сообщество профессионалов, объединивших в себе специалистов в области бухгалтерского учета и аудита. Институт занимает лидирующие позиции в развитии бухгалтерской и аудиторской профессии на территории региона.

Работу Саратовского ТИПБ поддерживают областное правительство, УФНС России по Саратовской области, региональная ТПП. Институт тесно сотрудничает с крупнейшими предприятиями региона. Среди действительных членов Саратовского ТИПБ — главные бухгалтеры, финансовые директора крупных коммерческих организаций и бюджетных учреждений Саратова, Энгельса, Балакова и других городов области.

Одной из приоритетных задач Саратовского ТИПБ является подготовка кадрового резерва руководящих работников бухгалтерских служб, обладающих новым профессиональным мышлением, привлечение молодежи в ряды профессионалов-бухгалтеров.

С введением новых программ повышения квалификации Саратовский ТИПБ готовит внутренних аудиторов для крупных предприятий, развивающих структуры внутреннего контроля, а также налоговых аудиторов. Также силами института проводится подбор бухгалтерских кадров для предприятий, создается обширная база данных на членов профессионального сообщества.

«Динамичный старт»

Победитель – ЗАО «Энгельсский трубный завод». Это одно из наиболее стабильных и развивающихся предприятий Саратовской области. Высокое качество труб, их надежность и долговечность в эксплуатации позволяют заводу успешно конкурировать с произ-

«Волжский Меркурий» продолжает лучшие традиции конкурса «Золотой Меркурий», проводимого Торгово-промышленной палатой России. Участие в нем бесплатное, бренд конкурса был согласован в ТПП РФ.

ПРИЗНАНИЕ

бизнеса

Специальные премии Торгово-промышленной палаты Саратовской области вручены ООО «Девон-альянс» (номинация «Стабильность. Качество, Надежность») и балаковскому информационно-аналитическому агентству «Деловой мир» (номинация «Бизнес-прорыв»).
Традиционно при подведении итогов конкурса были названы и лучшие саратовские участники внешнеэкономической деятельности в 2011 году. Звания «Лучший экспортер» было удостоено ООО «Балаковские минеральные удобрения», «Лучший импортер» – ОАО «Роберт Бош Саратов». В номинации «Наиболее динамично развивающийся экспортер» победителем стало ООО «Саратоворгсинтез».

водителями аналогичной продукции на рынке.

Безупречное обслуживание клиентов на ЗАО «Энгельсский трубный завод» обеспечивает многолетнее сотрудничество не только с предприятиями Саратовской области, но и крупными предприятиями других областей. Завод активно реализует стальные трубы и листовой металлопрокат в российских регионах: Подмосковье, Поволжье, Ростовской области, Ставропольском и Краснодарском краях, Дагестане, Чечне, на Урале. Завод осуществляет экспортные поставки своей продукции в Германию, Италию, Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Туркменистан, Белоруссию. В основу технической политики положен принцип постоянного совершенствования технологии и освоения производства новых видов продукции. Около 50% выпускаемой продукции – это новая продукция, освоенная в последние годы.

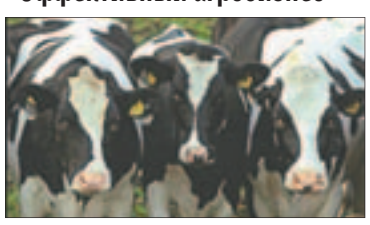
«Социальная ответственность и благотворительность»

Победитель – Саратовское отделение № 8622 ОАО «Сбербанк России». На территории области действуют 46 подразделений, основными принципами работы Сбербанка являются социальная ориентация банка, сохранение широкой сети, реализация государственных социальных программ.

Банк активно внедряет новые услуги и технологии. Для удобства и простоты обслуживания населения установлены 482 банкомата и 322 терминала, позволяющие круглосуточно оплачивать коммунальные и прочие платежи.

Сбербанк постоянный участник различных благотворительных программ. В 2011 году на эти цели Саратовским отделением было потрачено 2,4 млн рублей, это на 40 процентов больше, чем в 2010 году. В банке разработана уникальная программа благотворительной помощи детским домам, вместе с фондом «Подари жизнь» осуществляется программа помощи детям с тяжелыми заболеваниями крови. Объем социальной и материальной поддержки работников и неработающих пенсионеров саратовских отделений Сбербанка составил в прошлом году 90 млн рублей.

«Эффективный агробизнес»



Победитель – ЗАО «Племзавод «Трудовой». Это племенной завод по разведению крупного рогатого скота голштинской породы. Здесь ведется целенаправленная племенная работа по улучшению породных качеств скота и увеличению дойного поголовья.

В 2006 году хозяйство одним из первых в области приступило к реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и начало строительство молочного комплекса на 1200 голов коров по современным европейским технологиям содержания животных. В мае 2007 г. – ноябре 2008 г. было завезено 1048 голов высокопродуктивного племенного поголовья крупного рогатого скота голштинской породы из Венгрии. Ввод комплекса позволил хозяйству довести поголовье молочного стада с 1300 голов в 2005 году до 2300 голов в 2009-м, производство молока соответственно с 6,2 тыс. тонн до 14,9 тыс. тонн.

В 2011 году построено помещение на 600 голов, в 2012 планируется ввод еще одного коровника на 600 голов, при этом общее поголовье дойных коров составит 4000 коров. Производство молока в 2012 году планируется довести до 32 тыс. тонн в год.

По рейтингу Всероссийского института аграрных проблем и информатики ЗАО «Племзавод «Трудовой» по общему объему реализованной продукции за прошедшие три года входит в состав 300 лучших сельхозпредприятий, а по производству мяса говядины – в 100 лучших сельхозпредприятий России.

«Культура и искусство»

Победитель – ФГУК «Саратовский государственный художественный музей имени А.Н. Радищева». Музей располагает прекрасным собранием русского и западноевропейского искусства, известным в России и за рубежом. Оно насчитывает около тридцати тысяч единиц, в числе которых живопись, графика, скульптура, произведения декоративно-прикладного искусства. Библиотека и архив музея хранят редкие книжные издания и документальные материалы.

В музее действует Центр эстетических и образовательных программ для детей и юношества, который возник на основе детской студии. Успешно работают филиалы музея.

«Семейный бизнес»

Победитель – ИП Евстигнеева Н.А., сеть магазинов «Чаинка». Компания «Чаинка» – официальный дистрибьютор высококачественного чая и кофе класса премиум, приготовленного из лучшего сырья ведущих поставщиков по оригинальной рецептуре и технологии производства, максимально сохраняющей целебные свойства продукта.

Компанией открыта сеть специализированных магазинов по розничной торговле, чайных домов, организованы корпоративные продажи в организациях и учреждениях. Предприятие предлагает чайную и кофейную продукцию, оказывающую положительный эффект на здоровье, самочувствие, снижает риск заболеваний, восполняет дефицит микроэлементов, увеличивает сопротивляемость организма к неблагоприятным условиям окружающей среды.

«Стабильность. Качество. Надежность»

Победитель – ЗАО «Корпорация «Профессионал». Предприятие успешно работает более 18 лет. За это время компания прошла путь от небольшого сервисного подразделения до многопрофильного предприятия, состоящего из нескольких подразделений и фирм, филиалов и представительств. Это крупное многопрофильное предприятие, приоритетными направлениями деятельности которого сегодня являются производство автоматизированных котельных для промышленных и гражданских объектов, а также систем очистки воды и стоков.

В состав организации входят завод по производству котельных «Профессионал», ЗАО «Профессионал», ООО «Экология-3», ООО «Строительно-монтажное предприятие «Народный водопровод», ООО «Энергосизинговая компания «Профессионал», а также сервисная служба «Профессионал», эксплуатационная служба «Профессионал», торговый дом, проектное подразделение по гражданскому и промышленному проектированию и служба по электрике, автоматизации и диспетчеризации. Компанией открыты 4 филиала – в Сочи, Новгороде, Москве, Екатеринбурге, а также представительства в различных городах России.

■ Фото Бориса НАЙДОВИЧА и Сергея ФИЛАТОВА

Андрей ШЕМЕТОВ, министр экономического развития и торговли области:

– Участие в подобных конкурсах – это весомый вклад в репутацию компании. Ведь репутация служит фундаментом для дальнейшего развития, является капиталом предприятия. На Западе, кстати, это уже давно поняли. Хочу и нашим предприятиям пожелать дорожить своей хорошей репутацией, она многого стоит.

Владимир ПОЖАРОВ, депутат областной думы, председатель регионального отделения «Опоры России»:

– Очень рад, что региональная торгово-промышленная палата продолжает традицию действительно демократичных и доступных для всех бизнес-конкурсов. Мы мало говорим людям спасибо, особенно предпринимателям. А ведь от них, в конечном итоге, зависит экономическое процветание региона. Поэтому хочу поблагодарить всех участников конкурса и пожелать им дальнейших успехов.

ЕСТЬ ИДЕЯ!

Неповторимый чемодан

Наклейки для персонализации чемодана – в целях самовыражения и облегчения его поиска на багажной карусели – не всегда окажутся полезны. Они могут просто не держаться на фактурной поверхности. А вот неопреновый чехол Coverlugg получится натянуть на любой чемодан.

Coverlugg – это изобретение **Грега Санчеза**, владельца маленького рекламного агентства в Аризоне. Идея родилась из собственного опыта, когда Грег после очередной командировки подумал, что надо как-то выделять свой черный чемодан из еще ста таких же черных. Теперь он отошел от дел в агентстве и целиком занялся продвижением разноцветных чемоданных чехлов. Видимо успешно, потому как при старте продаж в ноябре 2011 года Coverlugg уже продается в 150 магазинах Америки, и есть заказы из других стран.

Чехлы продаются двух типоразмеров: маленький и большой за $29,99 и $34,99 соответственно. Обещается, что они защитят чемодан от грязи и дождя, уменьшат вероятности вскрытия и не добавят сколько-нибудь существенного веса. Пока Coverlugg выпускаются только аляповатых и непритязательных расцветок, но вскоре обещается появление чехлов и с символикой разнообразных спортивных клубов. Также по заказу фирма готова изготовлять и брендированные сувениры для корпоративных заказчиков.

Флешка на манжете

Запонки – не конкурент пуговицам на массовом рынке. Они остаются аксессуаром успешных и небедных людей. Это украшение и иногда очень дорогое, хотя, как выясняется, запонки могут не только придавать статусность их обладателю, но и иметь дополнительную функцию кроме скрепления манжет. Служить файловым хранилищем и Wi-Fi точкой, например.

Некто **Рави Ратан** выпустил на рынок серебряные запонки, которые присоединяются к компьютеру и служат привычной флешкой на 2 Гб. Однако, если поставить на компьютер специальное программное обеспечение, то аксессуар еще возьмет на себя функцию раздачи беспроводного интернета. При условии, что компьютер использует Windows и подключен к сети каким-либо образом.

Производитель рассчитывает, что USB-запонки приглянутся бизнесмену, фанату технических новинок и заядлому путешественнику. А если все три человека соединяются в одном, то тогда даже цена в $250 не остановит. Кстати, и подарком данный аксессуар будет замечательным. Интернет-магазин Cufflinks.com даже берется сразу выгравировать на запонках какую-нибудь короткую надпись.

РЫНКИ

Доходные дома до революции строились с размахом (Вольская, 97)

Правила съема

Саратовские девелоперы пока не готовы инвестировать в строительство доходных домов

До революции немало домов в Саратове, как и во многих других городах России, были доходными – квартиры в них сдавались. Некоторые из этих зданий сохранились, они являются памятниками истории и архитектуры, хотя и изрядно обветшавшими.

Например, группа жилых зданий **Л.И. Пташникова** на улице Советской – типичный образец доходного дома позднего модерна, создание талантливого зодчего **Петра Зыбина**. На Вольской, 97 обращает на себя внимание фасад грандиозного доходного дома **Ананьева**: маски и лепнина, цветные керамические вставки и угловые балконы. Известны также дом **Кузнецова** в начале проспекта Кирова, дом **Шишкиной** на улице Дзержинского... Сейчас подобных объектов не строится. Нет даже четкого законодательного определения, что же такое «доходный дом». Но рынок арендуемого жилья, преимущественно серый, тем не менее, существует.

В последние годы в России заговорили о втором пришествии индустрии доходных домов, возлагая на них много надежд – и по упорядочиванию рынка аренды, и по решению жилищной проблемы, и по стимулированию экономики, привлечению трудовых ресурсов. Для этой цели создано Национальное агентство развития жилищных фондов социального и коммерческого найма (НФСЖ), которое во многом использует как опыт прошлого, так и современную практику, сложившуюся в западных странах. В крупных городах Европы, таких как Париж, Мюнхен, Берлин, на долю доходных домов приходится до трети рынка жилой недвижимости. В Нью-Йорке такому жилью отдают предпочтение до 70 процентов горожан.

Не секрет, что западные люди более мобильны – они постоянно переезжают и арендуют жилье, соответствующее их доходам и статусу, расположенное недалеко от места работы и т.д. Россиянам в массе своей это несвойственно. Как бы не бедовали в каком-нибудь Кукуеве, где закрылся последний свечной заводик, а покинуть приватизированную «хрущевку» и мчаться незнамо куда решаются только отчаянные.

Тем не менее, в НФСЖ считают, что миграционные потоки в ближайшее время будут нарастать, ведь на сегодняшний момент многие энергично развивающиеся регионы сталкиваются с проблемой нехватки кадров. Чтобы привлечь иногородних работников, необходимо предоставить им качественное и доступное жильё. Специалисту, приезжающему на новое место работы, возможно, лишь на несколько лет, нет нужды покупать квартиру или дом в собственность – он просто снимет жилье для себя и своей семьи.

Строить арендное жилье предлагается по принципу государственно-частного партнёрства. Квартиры в таких домах будут сдаваться в аренду как на коммерческой основе, так и по условиям социального найма.

Соответствующая программа по развитию доходного арендного жилья готовится в недрах НФСЖ. Возможно, уже весной она будет готова и представлена на рассмотрение в Госдуму. А пока в регионах проводятся встречи для обсуждения проблемы.

В Саратове круглый стол, посвященный теме арендного жилья, прошел с участием одного из разработчиков программы, председателя НФСЖ **Михаила Грина**, руководителя проекта «Арендное жильё» АИЖК **Василия Чудаева** и исполнительного директора Ассоциации ипотечных компаний **Юрия Сапронова**. В обсуждении приняли участие зампред правительства области **Дмитрий Федотов**, депутат облдумы **Леонид Писной** и председатель регионального «Союза застройщиков» **Яков Стрельцин**. Присутствовали на встрече и представители местных кредитных и строительных организаций.

Гости из Москвы рассказали о первом положительном опыте по созданию доходных домов. В пилотном проекте по их строительству участвует, например, Новосибирская область. Там в поселке Лужки строятся два многоквартирных жилых дома, в которых поселятся сотрудники Новосибирского технопарка и Академгородка. Заказчиком строительства выступает ОАО «Новосибирское областное агентство ипотечного кредитования», оно же возьмет на себя и управление построенными домами. Стоимость аренды однокомнатной квартиры с мебелью и бытовой техникой составит около 12 тысяч рублей в месяц. Практически закончено строительство еще одного, 130-квартирного доходного дома в центре Новосибирска. Стоимость аренды однокомнатной квартиры – полностью отделанной и меблированной – составляет порядка 12-14 тысяч рублей, это несколько ниже, чем на рынке (от 15-16 тысяч). Кроме того, началось возведение арендного жилья для сотрудников завода по производству автомобилей в Калужской области. Заключено соглашение в Иркутской области, где АИЖК будет участвовать в обеспечении жильем работников ТаАЗа.

По словам Василия Чудаева, АИЖК разрабатывает новый ипотечный продукт – «Арендное жилье», который будет стимулировать строительство жилья для последующей сдачи его внаем. Сегодня разработан паспорт, система оценки заемщика и другие параметры предоставления ипотечного кредита на условиях возвратности. Компания, планирующая заниматься сдачей жилья в аренду, может получить кредит сроком до 20 лет.

– Этот механизм должен работать по следующей схеме: застройщик сдает компании дом, деньги за который он выплачивает, привлекая кредит. При этом ни одна из квартир не выкупается в собственность – все должны быть подготовлены к сдаче в состоянии, готовом к проживанию, вплоть до вилок-ложек, – отметил Чудаев.

Представитель АИЖК полагает, что Саратовская область тоже может войти в пилотный проект по строительству арендного жилья. По его мнению, это явится стимулом для экономики региона, поскольку позволит привлечь трудовые ресурсы, а также обеспечит граждан доступным и качественным жильем.

Но саратовцы не слишком разделили энтузиазм московских гостей. Сейчас доходные дома в России являются, по сути, ведомственными. Их застройщиками и владельцами являются крупные предприятия, бюджет которых позволяет содержать арендное жилье, выполняющее фактически роль гостиниц, проживание в которых частично или полностью оплачивает предприятие.

Годится ли данный опыт для Саратовской области? По словам Дмитрия Федотова, стоимость одного квадратного метра в Саратове раза в два ниже, чем в Новосибирске. А потому дешевле купить квартиру, выплатив ипотечный кредит, чем нанимать жилье. «Но этот механизм рассмотреть надо, он работает во всем мире, и нет причин, чтобы он не заработал у нас».

Леонид Писной также считает, что девелоперам гораздо выгоднее реализовывать квартиры в построенных домах, чем ждать, пока в течение пары десятков лет окупится проект доходного дома. Кроме того, идея арендного жилья не годится для решения жилищной проблемы, обеспечения квартирами ветеранов войны, детей-сирот и прочих социально незащищенных граждан – бюджет не готов компенсировать разницу между социальной и рыночной стоимостью найма, как это происходит в развитых странах. **Александр Кискин**, главный архитектор Саратова, высказался еще категоричнее: «Зачем нам бездомных плодить? За неуплату аренды хозяева выкинут тех, кто не в состоянии платить за квартиру, на улицу». На Западе законодательство четко регулирует отношения между собственником и квартиросъемщиком. Там, например, пенсионер, заключивший договор несколько десятков лет тому назад, сегодня платит за аренду порядка 600 долларов в год, тогда как тем, кто снимает жилье в настоящее время, приходится платить уже порядка 8 тысяч долларов в год. К тому же там есть такое понятие, как наследование права аренды.

Бизнесменов-строителей интересовало, полагаются ли какие-либо льготы застройщикам и владельцам арендного жилья. Это меры, уменьшающие себестоимость проекта: льготы по выкупу земли, подключению к коммуникациям, льготная ставка налога на недвижимость. Как показывает мировой опыт, ни одна страна не обошлась без такого рода господдержки. Подобные меры могли бы удешевить проект, сделав его привлекательнее для застройщиков.

Возможно, соображения, прозвучавшие на круглом столе, найдут отражение в программе по развитию доходного арендного жилья, о которой сказано выше. Подводя итоги, Яков Стрельцин заметил, что рынки аренды жилья стоит рассматривать хотя бы потому, что люди становятся более мобильными и чаще меняют место жительства. «Не подлежит сомнению, что мы должны занять эту нишу», – резюмировал он.

■ **Татьяна ТАЛАЛАЕВА**

БЕСЕДЫ С ГУРУ

Когда директор не прав

Большинство начальников не умеет делегировать полномочия и редко хвалит подчиненных

Как стать хорошим руководителем? Нужен ли для этого особый талант или всему можно научиться? Ответы на эти вопросы получили участники двухдневного тренинга «Базовые управленческие навыки», прошедшего в учебном центра региональной ТПП. Провел его известный московский бизнес-тренер Александр Трусь.

Мы подвергаемся манипуляционным атакам в среднем не менее 5 раз в день. Оглянитесь по сторонам: бойкий продавец старательно убеждает вас купить ненужный товар; ребёнок настойчиво требует игрушку; а уж рабочие отношения состоят из манипуляций гораздо больше, чем мы себе представляем!

– В последнее время управленческие тренинги становятся все более востребованными. С чем это связано?

– С дефицитом знаний и навыков. Существующих в вузах программ явно недостаточно, поствузовское образование этот сегмент также слабо охватывает. Мои слушатели, в основном, это собственники и директора средних по размерам предприятий, которые руководили ими до сих пор интуитивно, на уровне здравого смысла. Какое-то время для развития бизнеса этого хватало, а потом дело застопорилось. И у людей все чаще стала появляться мысль: а может, я что-то делаю неправильно?

– Как построена работа на ваших тренингах?

– В основном, это практика – работа по проектам, групповые дискуссии, ролевые игры, разбор конкретных ситуаций. Люди на семинары приходят уже со сложившимся опытом и стереотипами. Все, что в них не укладывается, поначалу отторгается. Моя задача – заставить слушателей взглянуть на себя и свой бизнес со стороны, приучить их перед каждым своим действием задавать себе вопрос: «А зачем я это делаю? Что я хочу получить в итоге?», поменять установки. Тренинг – это лишь эмоционально-мотивационный толчок, он показывает направление, в котором руководитель должен идти. Все остальное – самостоятельная работа человека над собой. Это как шведский стол, с которого можно взять понемногу всего и попробовать, выбрав для себя лучшее. Главное – не бояться ошибаться. Взяли, попробовали, поняли, как работает, – и пошли дальше. Есть книги – читайте, думайте.

– Какая самая распространенная ошибка российских руководителей?

– Неумение делегировать полномочия. Установка «я сам за все отвечаю, без меня дело встанет» очень вредная. Главная заповедь умного руководителя – ничего не делай сам, если есть хороший зам. Правильный начальник должен быть ленивым и тупым. То есть делать работу руками подчиненных и постоянно задавать вопросы – а что это такое? А для чего это надо и что в итоге получится? Это приучает работников к самостоятельности. Другая общая ошибка – не делать выводов из ситуации успеха. К сожалению, мы очень мало хвалим себя и своих подчиненных, виной этому наш менталитет. Помните, еще со школы пошло – что получил, пять? Ну хорошо, мой руки, садись за стол. Два?! И крики на полчаса. Боязнь ошибиться, получить втык, закрепляется у людей на подсознательном уровне и выливается уже во взрослом состоянии в безынициативность.

– Особое место в своих тренингах вы уделяете манипулятивным технологиям и умению противостоять им. Кого следует опасаться больше? Партнеров по бизнесу, конкурентов, чиновников?

– Собственных подчиненных. Они всегда проверяют начальника на вшивость, особенно нового, пришедшего в сложившийся коллектив. Например, одного моего слушателя, когда он стал начальником, невинно спросили: «Вы специально не учились менеджменту?» В этой ситуации главное – найти для ответа достойную фразу. Например, такую: «А какой ответ вы от меня хотите услышать?». А вообще, в отношениях на работе лучше не махать шашкой и выбрать для общения с подчиненными правильную дистанцию. Это как с костром: далеко стоишь – греть не будет, близко – обожжет.

– В каких российских компаниях выстроена, на ваш взгляд, правильная система корпоративных отношений?

– Из тех, с кем приходилось сталкиваться, мне импонировал «Росагролизинг» когда там работала **Елена Скрынник**. Ей, медику по образованию, удалось выстроить работоспособную и эффективную структуру. Еще – МТС времен **Леонида Меламеда**, кстати, тоже не имевшего профильного образования.

– То есть, имея хорошие управленческие навыки, можно успешно руководить любой компанией? Не слишком разбираясь в технологии производства?

– В общем-то, да. Смотрите, сейчас появилась целая прослойка молодых амбициозных профессионалов, делающих чисто управленческую карьеру. Они не стремятся в собственники компаний, они самодостаточны, уверены в себе и получают удовольствие от самого процесса управления. И именно за ними так любят охотиться рекрутинговые компании. Конечно, есть и исключения – предприятия, где требуется четкое знание специфики, но в принципе особенностями среды можно напитаться.

– Какие стимулы лучше работают в наших условиях?

– Только материальные. Если вам говорят, что деньги – не главное, не верьте, врут в лицо. Это первый двигатель. По поводу сетований некоторых руководителей, что они-де растили-растили сотрудников, а те ушли в другое место, приведу одну китайскую притчу. Император ходил на озеро, подкармливал лебедей, но осенью они улетели. И тогда расстроенному императору мудрец посоветовал: лучше кормите, ваше величество, и лебеди останутся.

– Сейчас подрастает новое поколение, рожденное в начале 90-х – поколение Y. Социологи считают, что карьера для них – не главное. Откуда, в таком случае, будут брать руководителей?

– Действительно, дефицит управленческих кадров только растет. Некоторые компании, чтобы решить проблему, создают свои внутренние школы или идут в вузы. Причем не на последние курсы, а буквально на первый. Выбирают студентов с лидерскими навыками и растят их под себя: берут на стажировку, инвестируют в них, по сути, еще до вхождения в профессию. Я не считаю, что это правильно, эволюцию никто не отменял. Вот реальный случай из практики – в один из московских магазинов пришла работать девушка из очень богатой семьи. Она даже на работу на белом «Лексусе» приезжала. И, тем не менее, когда надо ценники наклеить – она первая, с клиентом недовольным пообщаться – нет проблем. Девушка поработала год, прошла практически все ступени – и открыла свой собственный магазин. То есть для нее это была отличная практика, позволившая изучить бизнес от и до и не повторять затем чужих ошибок. Что касается будущего – то поживем, увидим. Возможно, что-то изменится и в моем собственном подходе к проблеме, недаром я люблю ходить на чужие тренинги – для меня это отличная копилка идей.

Александр Трусь – бизнес-тренер, организационный консультант. Окончил МВВПОУ (социальный психолог), Национальный институт образования Республики Беларусь. Кандидат психологических наук, доцент. Прошел обучение в Институте тренинга (Санкт-Петербург), Национальном тренинговом центре Бельгии, на авторских курсах по различным направлениям прикладной психологии в России, Беларуси, Нидерландах, ежегодных симпозиумах HR-директоров компаний-дистрибуторов Procter & Gamble.

Эти книги, считает Трусь, должен прочитать каждый хороший руководитель:
1. Александр Ермак «Команда, которую создал я»
2. Борис Теплов «Ум полководца»
3. Владимир Бакштанский, Олег Жданов «Менеджмент жизни»
4. Олег Тиньков «Я такой, как все»

■ **Марина ЛАЙКАСК**

PROсвет

Игры бизнесменов

«Только один день» – значилось на афишах спектакля «Происшествие в губернии С», прошедшего 8 февраля в Театре оперы и балета.

Этот день действительно многие ждали. Чтобы увидеть в новом амплуа известных людей – бизнесменов и руководителей крупных саратовских компаний, получить эмоциональный заряд и, конечно, внести свой вклад в благотворительный проект.

Идея проведения благотворительных спектаклей в принципе не нова, но такой масштабный проект осуществлен в нашем городе впервые. Как правило, с помощью подобных мероприятий собираются средства для воспитанников детских домов или лечения больных детей. Организаторы саратовского спектакля – **Елена** и **Максим Козины** (центр бизнес-технологий «Эксперт») сообщили, что средства, полученные от продажи билетов, будут потрачены на развитие талантливых детей из малообеспеченных семей. Ведь для достижения высоких результатов важно оплатить обучение, приобрести профессиональное музыкальное оборудование, костюмы, съездить на конкурс.

Идея поддержать юные саратовские таланты возникла у Козиных год назад. В прошлом феврале на тренинге по актерскому мастерству они познакомились с **Олегом Ринге**, актером и режиссером драматического театра «Колесо» (г. Тольятти). В восьмидесятые годы этот театр создавался как первый экспериментальный в России, его основателем был талантливый театральный деятель и педагог **Глеб Дроздов**. Здесь он воплощал мечту – «создать театр единомышленников, людей, объединенных общей целью, единой верой и единой школой – брак по любви, а не по расчету». Эта мечта получила воплощение и на саратовской сцене, когда под руководством Ринге, ученика Дроздова, началась работа над спектаклем, поставившем благотворительные цели.

Знакомство с режиссером и первые актерские читки состоялись в сентябре прошлого года, а с декабря начались настоящие репетиции. В спектакле «Происшествие в городе С», включающем современно интерпретированные пьесы **Антона Чехова** «Юбилей» и «Медведь», прекрасно раскрылись актерские таланты **Григория Гейфмана** (ТД «Кухни «Мария»), **Дмитрия Дыльнова** (банк «Экспресс-Волга»), **Андрея Коробейникова** (Саратовский филиал ОАО «Вымпелком»), **Вячеслава Максюты** (Профессиональная лига силового экстрима), ни один из которых не имеет профессионального актерского образования.

В обеих постановках блистала **Татьяна Прокофьева** (сеть ювелирных салонов «Занзибар»), будто рождённая для сцены, проявила талант характерной актрисы **Елена Луконина** (ЕПК-Бренко), удачно примерила два разных образа **Екатерина Бессонова** (фитнес-центры «Волга-Спорт»). Каждый из актеров и организаторов внёс свой искренний вклад в этот уникальный проект.

– И зрители, и актеры получили настоящее удовольствие от спектакля. Как здорово, что в нашем городе так много активных и открытых людей, которые готовы поддержать хорошую идею. Очень хочется, чтобы это стало традицией, и проект в новом качестве продолжался, – говорит Елена Козина.

Екатерина БЕССОНОВА, «Волга-Спорт»:

– В театральных постановках я не участвовала ни разу, опыта актерского у меня нет. Однако выходить на сцену было страшно только первый раз, на репетиции. Играть очень хотелось – относилась к этому очень серьёзно, готовилась. Репетировали много, в последние две недели часть из нас даже взяла отпуск, чтобы готовиться по полной программе. Мне было очень интересно попробовать себя в новом качестве, открыть ту сторону жизни, которая никогда не помешает. Было здорово работать в команде ярких и достойных людей.

■ **Юлия СЕРГЕЕВА**

WEEKEND С ДГ

Держим ритм

Ах, золотые 20-е! «Cotton Club», кларнет, труба и отчаянный степ! А еще – ритм, который просто не дает сидеть спокойно. Окунуться во времена, когда джаз был молод, можно будет и в Саратове – на концерте Ленинградского диксиленда под управлением Олега Кувайцева.

Ленинградский диксиленд – один из старейших диксилендов на Евразийском континенте, и один из лучших ансамблей этого типа в мире. Он был создан в 1958 г. трубачом **Всеволодом Королевым** и кларнетистом **Александром Усыскиным**.

Кредо оркестра – сочетание безупречного следования традиции с естественностью игры. Начиная с 60-х годов ансамбль с огромным успехом выступал на международных фестивалях. Ему рукоплескали в городах Европы и Америки, его знают и любят поклонники джаза у нас в России. Второе дыхание коллектив обрел в середине 80-х годов, его выступление на фестивале в Сакраменто (США) стало настоящей сенсацией и положило начало интенсивным гастролям в Америке и Европе. «По странной прихоти судьбы сами американцы от диксиленда отвернулись. И оживило диксилендовый нерв появление на фестивале в Сакраменто как раз оркестра **Олега Кувайцева**, – вспоминает музыкальный критик **Георгий Васюточкин**. – Наш Диксиленд со стороны им понравился. И это дало импульс для возрождения собственных диксилендовых ансамблей на Западе».

В свои солидные годы прославленный коллектив полон творческих сил и продолжает покорять публику высоким мастерством. В том числе, и на сцене Филармонии джазовой музыки в Санкт-Петербурге, возглавляемой **Давидом Голощекиным** – ее штатным коллективом оркестр является уже больше 20 лет.

На концерте Ленинградского диксиленда прозвучит танцевальная музыка 30-х – 50-х годов.

14 февраля, зал СГСЭУ, начало в 18.00

Однозначно – быть

21 февраля на малой сцене ТЮЗа состоится премьера спектакля «Быть или не быть? Да не вопрос». Он поставлен молодым питерским режиссером Дмитрием Волкостреловым.

С первым приближением спектакля саратовцы могли познакомиться три месяца назад – во время «Шекспировского фестиваля». Напомним, что в рамках творческой лаборатории «Четвертая высота» шесть российских и европейских режиссёров представили на сцене ТЮЗа эскизные постановки пьес **Шекспира**. Одной из самых обсуждаемых работ фестиваля стала постановка **Дмитрия Волкострелова**.

Дмитрий Волкострелов в Саратовском ТЮЗе

Впервые на сцене саратовского театра был представлен формат документального театра. Это не собственная режиссёрская интерпретация текста Шекспира, а целая галерея различных мнений, размышлений и вариаций на тему монолога Гамлета. Источниками для них стали публикации в блогах, а также материалы, собранные в ходе опросов, проведенных артистами и режиссёром на улицах Саратова. Получившийся в итоге спектакль-исследование показал, что современные молодые люди знают и думают о знаменитом монологе «Быть или не быть?», как они оценивают ситуацию нахождения между жизнью и смертью.

Подводя итоги Шекспировского фестиваля руководство ТЮЗа обещало доработать и включить одну из постановок в репертуар театра. Выбор был сделан в пользу Вокостреловского «Быть или не быть? Да не вопрос».

Несмотря на традиционное для документального театра минималистское оформление, спектакль наверняка произведет сильное впечатление на любителей экспериментального искусства. Впрочем, ценители классики тоже смогут найти там что-то свое. Недаром театральный критик «The Moscow Times» **Джон Фридман** так отозвался о постановке: «Нам показали отличный пример того, как в старый текст вдохнули новую жизнь».

21 февраля, Саратовский ТЮЗ, малый зал (Чапаева, 74), начало в 18.00

НА КОНЕ

Тихий миллиардер

Время корпоративных войн осталось для владельца НЛМК в прошлом

Этот человек любит сигары и каслинское литье. А еще он вот уже два года подряд признается самым богатым в России и четырнадцатым – в мире. Его состояние оценивается в 24 миллиарда долларов. Этот человек – Владимир Лисин.

Самый богатый житель России начинал электрослесарем на угольной шахте. Сейчас **Лисин** является контролирующим акционером Новолипецкого металлургического комбината, владельцем морских портов, судоходных и транспортных компаний, объединенных в компанию UCL Holding. Есть в его империи западные металлургические активы, а также пакет акций банка «Зенит».

Двенадцать лет назад Владимир Лисин выбрал мишень – НЛМК. Сейчас эта компания вышла на второе место в мире по рентабельности среди предприятий черной металлургии, в России она впереди всех в отрасли по прибыльности. Капитализация НЛМК растет, и это при падающем индексе РТС.

«Вся моя работа направлена на улучшение показателей компании», – говорит Лисин. Готовый портрет аполитичного собственника, пекущегося только о развитии своей компании? Можно было бы поверить в такой образ, если бы не прошлое Лисина. А там были и скандалы, и корпоративные войны, и тесная связь с сомнительными дельцами.

История показывает: хозяин НЛМК рано или поздно расстается со всеми партнерами. У него бывают только временные союзники.

Первым из них в конце 80-х годов стал **Олег Сосковец**, бывший тогда директором Карагандинского комбината. Под его руководством Лисин приобрел свой первый коммерческий опыт, о чем до сих пор вспоминает с удовольствием. Комбинат вместе со швейцарскими партнерами создал дочернюю компанию «ТСК-Стил», гендиректором которой стал Лисин. Фирма воспользовалась лазейкой в законодательстве: экспортировать металлы имели право только госпосредники, но некондиционный металл разрешалось вывозить свободно. За рубежом такую продукцию покупали с большой скидкой, но свои $20–25 млн оборота в год компания «ТСК-Стил» имела.

В 1991 году Сосковец стал министром металлургии, а в 1992-м вошел в правительство России. Вслед за ним перебрался в Москву и Лисин, где познакомился с американским бизнесменом советского происхождения, бывшим заведующим центральным одесским гастрономом **Сэмом Кислиным**. Вместе они первыми в стране поставили на широкую ногу практику толлинга – в обмен на сырье получали у заводов готовую продукцию (в основном черные металлы) и продавали ее на экспорт. Таможенные пошлины при этой схеме не уплачивались. «Я контролировал один, вместе с моим секретарем, 50% экспорта российского чугуна, кроме государственных внешнеторговых объединений у меня конкурентов не было», – вспоминает Лисин. Несмотря на успешную работу, Лисин оставался лишь наемным работником. Статус партнера, кроме самого Кислина, имел только один человек – выходец из Ташкента **Михаил Черной**.

Стремительный взлет Trans Commodities выглядит неправдоподобно легким. Лисин объясняет это тем, что Кислин был первым человеком, который принес в отрасль большие деньги. «Мы конкретно платили, – говорит Лисин, имея в виду, что отгрузка товара оплачивалась «живыми» деньгами. – В то время никого больше не интересовала металлургия, полная задница была».

Но уже в конце того же 1992 года Лисин и его российские коллеги нашли более увесистый денежный мешок. Их новым иностранным инвестором стал британский торговец цветными металлами **Дэвид Рубен**, вместе с которым братья Черные создали группу Trans World Group (TWG). Позже к этой группе присоединился и начинающий биржевик **Олег Дерипаска**. Лисин же получил в TWG статус партнера.

Вскоре под контролем группы оказалось большинство крупнейших металлургических заводов страны. TWG стала третьим по величине поставщиком алюминия на мировой рынок, причем группа в то время еще не владела ни одним заводом. Схема толлинга позволяла контролировать предприятия, не покупая акции. А главным защитником толлинга в правительстве считался все тот же Олег Сосковец, уже занявший кресло вице-премьера.

Лисин как представитель TWG входил в состав советов директоров пяти заводов: трех алюминиевых и двух стальных – Магнитогорского и Новолипецкого комбинатов.

В 1995 году по отрасли прокатилась волна заказных убийств, после которых образ TWG в бизнес-сообществе стал демоническим. Но уже в 1996 году группа начала распадаться. Произошло это через несколько месяцев после скандальной отставки Олега Сосковца с правительственного поста. Позиции Черных в России стали шаткими, а их непрозрачный бизнес – слишком уязвимым для силовых структур.

Владимир Лисин при разделе своего не упустил. К моменту развала TWG у него было 13% акций комбината, у братьев Черных – еще 34%. Братья хотели обанкротить завод и продать кому-нибудь его активы. Лисин не согласился и начал осуществлять собственный план: перехвата контроля над НЛМК. Чтобы победить в этой борьбе, он вступил в очередной временный союз – с **Владимиром Потаниным**, чьи структуры управляли другой половиной акций завода.

Порвав с братьями Черными, Лисин перевел все финансовые потоки НЛМК на собственную компанию Worslade Trading, зарегистрированную в Ирландии. После установления личного контроля над финансами Лисин решил, что пора становиться крупнейшим акционером завода. Он обратился к Потанину с предложением о сотрудничестве. Два бизнесмена сошлись в первой половине 1997 года на том, что Потанин не будет препятствовать выкупу Лисиным 50% акций НЛМК у иностранцев.

Комбинат пережил провальный 1998 год и переломный 1999-й. После девальвации рубля выросла рентабельность экспорта, на который шло 60% продукции НЛМК, завод нарастил объем продаж и уровень производства, а Владимир Лисин начал возвращать финансовые потоки из офшоров на само предприятие. В результате впервые после приватизации НЛМК получил прибыль – 9,5 млрд рублей при выручке 25,7 млрд рублей.

Консолидировав акции (с частью из них крайне неохотно расставался Потанин, выкупивший их у Черных), Лисин взялся за повышение эффективности бизнеса.

Вложив около $30 млн в реконструкцию собственной ТЭЦ, он снизил затраты на производство. Покупка Стойленского ГОКа на многие годы обеспечила НЛМК собственной рудой. А два собственных порта позволяют бесперебойно поставлять металл на экспорт.

Кризис не прошел для Лисина бесследно – в 2009 году его состояние упало до 5,2 млрд долларов, но уже в следующем увеличилось втрое. В конце октября 2011 года структура Лисина ООО «Независимая транспортная компания» за 4 млрд долларов приобрела 75 процентов акций ОАО «Первая грузовая компания» и стала контролировать четверть рынка грузовых перевозок по железной дороге.

Сам Лисин предпочитает называть себя тихим миллиардером, спонсирующим спортсменов и вкладывающим 90% личных средств в российскую экономику. А как же 90-е? О том времени можно не вспоминать. Владелец Новолипецкого металлургического комбината даже не носит наручных часов.

■ **Станислав ПРЫГУНОВ**

Чистая прибыль НЛМК в 2010 г. выросла в 5,8 раза до 1,255 млрд долл., выручка компании достигла 8,351 млрд долл. (+36% к 2009 г.). Уже к 2015 года НЛМК планирует увеличить вдвое объем выплавки стали на российских площадках до 22 млн тонн в год, на зарубежных площадках – до 3,1 млн тонн в год. Аналитики считают, что НЛМК выиграет больше всех от вступления страны в ВТО.

Филиалы ТПП Саратовской области

БАЛАКОВО: 413840, ул. Братьев Захаровых, 14а, (8-845-3) 35-05-22, balakovo@sartpp.ru

БАЛАШОВ: 412316, ул. 30 лет Победы, 170 оф. 7

ВОЛЬСК: 412900, ул. Коммунистическая, 9, (8-845-93) 7-14-33, volsktpp@mail.ru

ЭНГЕЛЬС: 413100, ул. М. Горького, 22, (8-845-3) 55-62-13, 55-92-70, engels@sartpp.ru

МАРКС: 413090, ул. Кирова, 58, 8-903-380-6759, ew.07@mail.ru

ОЗИНКИ: 413620, ул. Советская, 33, (8-845-76) 4-17-98

Вестник ТПП Саратовской области «Деловая губерния».

Адрес редакции: 410071, г. Саратов, ул. Шелковичная, 186, 6 этаж.
Телефоны: (845-2) 390-450. E-mail: press@sartpp.ru
Учредитель: Торгово-промышленная палата Саратовской области

Редактор Татьяна Шварц.
Издатель: ООО Агентство «Премьер Пресс»
Координатор проекта Марина Лайкаск
Газета зарегистрирована 12.04.2006 года в Средне-Волжском управлении Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Рег. номер ПИ №ФС8 – 0275.
Отпечатано в Саратовском филиале ООО «Типографии «Комсомольская правда», г. Саратов, ул. Гвардейская, 2а.
Тираж 7 000 экз. Подписано в печать 9.02.2012.

Время подписания в печать: по графику – 22.00, факт. – 22.00.
Выходит два раза в месяц.
Подписка на «Деловую губернию» осуществляется совместно с газетой «Новые времена в Саратове».
Подписной индекс по областному каталогу «Роспечать» 78652.