

18 марта 2009 года

СОДЕРЖАНИЕ

В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

Стр2. **Георгий Дыханов, Вадим Федоров.** **Мартовские тезисы о поддержке МСП.** *Требуемая поддержка для малого и среднего бизнеса, с целью устойчивого развития МСП*

Стр4. **Ratio economica: Пять приоритетов на 2009 г.**

«Однако экономические исследования дают однозначный ответ на пять ключевых вопросов сегодняшней повестки дня в России. Это самые главные пункты из длинного списка проблем, которые стоят сейчас перед российским правительством. Именно по этим вопросам ошибки обойдутся слишком дорого. Итак, что, с нашей точки зрения, следует делать».

АНАЛИТИКА БЕЗ КОММЕНТАРИЕВ

Стр6 **Евгения Остроух.** *Структура ВВП России по секторам экономики, Основные страны-инвесторы в российскую экономику, Рентабельность различных отраслей промышленности России и др. данные*

В ПОДШИВКУ

Стр9. **Инна Тюсенкова.** *Бизнес-план- это, все-таки, норма*

ДАЙДЖЕСТ ИНОСТРАННЫХ СМИ

Стр10. *Аналитические материалы Пан-Европейского Института о состоянии экономики прибалтийских стран и регионов России, опубликованных 27 февраля 2009 года в Baltic Rim Economies . В этом выпуске приведены данные по г. Санкт-Петербургу и Латвии.*

НОВОСТИ КЦ «БИЗНЕС-ЭКСПЕРТ»

Стр15. *Стартовал 1-й этап ежегодного конкурса для студентов на лучший бизнес-проект «ФОРМУЛА УСПЕХА-IV».*

ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА

Стр16. **Вадим Федоров.** *«Конфликт – две стороны одной медали»*

Георгий Дыханов,
 Генеральный директор КЦ «Бизнес–Эксперт»
Вадим Федоров
 Магистр психологии, бизнес-тренер

Мартовские тезисы о поддержке МСП

Требуемая поддержка для малого и среднего бизнеса, с целью устойчивого развития МСП.

О цели

Для того чтобы решить, кого и на сколько поддерживать, нужны исследования: как это поможет экономике региона, что нужно бизнесу в пределах этого приоритета или что ему мешает.

Отсюда можно сформулировать адекватную, достижимую, реалистичную, измеримую цель или несколько целей (без этого нет поддержки).

Об инструментах

Поддержка консалтинга для малого и среднего бизнеса в области стратегии, финансов, бизнес-планирования, управления персоналом, маркетинга и маркетинговых исследований, то есть то, что нужно, но на что не хватает денег у МСП, в том числе автоматизации предприятий, покупке программного обеспечения.

- Привлечение высококвалифицированных специалистов из-за пределов области.
- Поддержка обучения персонала
- Развитие новых экспортных рынков и поддержка экспорта
- Субсидирование участия в выставках
- Субсидирование сертификации по международным стандартам
- Субсидирование консалтинга по МСФО, сертификации
- Субсидирование экологического менеджмента и оборудования в т.ч. консалтинга в этой сфере.
- Инвестиции в продукты с высокой добавочной стоимостью
- Доступность финансовых ресурсов:
 - гарантии для увеличения фондов «рискового капитала»
 - развитие венчурного капитала и сети бизнес-ангелов
 - кредитные союзы
- Развитие бизнес-кластеров и поддержка отраслей традиционных для МСП (туризм, новые производства, услуги для бизнеса, информационные технологии)
- Развитие центров компетенции, технологий, бизнес-инкубаторов и трансферта технологий.
- Поддержка инновационных компаний
- Трансферт технологий, внедрение и распространение изобретений
- Разработка стратегии действий МСП с помощью консультантов
- Поддержка новых наукоемких проектов
- Развитие новых продуктов и технологий
- Инвестиции в региональную инфраструктуру.
- Инвестиции в туристическую инфраструктуру и привлечение потока туристов.

Об инфраструктуре

Проводниками и провайдерами поддержки должны быть в порядке приоритета:

1. существующие в регионе общественные организации и бизнес-ассоциации
2. ведущие консалтинговые компании как профессионалы, доказавшие свое место на рынке и необходимость для бизнеса.

Инвестиции в информационные центры с базовым набором функций:

- Как начать свой бизнес в Калининградской области
- Как открыть компанию
- Как получить государственную поддержку
- Как найти бизнес-ассоциации и консультантов (см. выше) по бизнесу в Калининграде и за рубежом

На более сложные запросы ответят либо общественные организации, либо консультанты. Например, на вопрос: Как начать экспорт и найти партнеров и новые рынки сбыта ответит профессиональная организация - ТПП

Самое главное: прозрачность программ, конкурсная основа и отсутствие коррупции и откатов в программах поддержки МСП.

Основной механизм распределения - экспертные советы с НЕЗЕВИСИМЫМИ членами в большинстве, в том числе привлечение иностранных экспертов, ассоциаций экспертов и консультантов.

Сроки Начало программ обычно должно совпадать с началом года и затраты на них не превышать издержек на их ведение и мониторинг

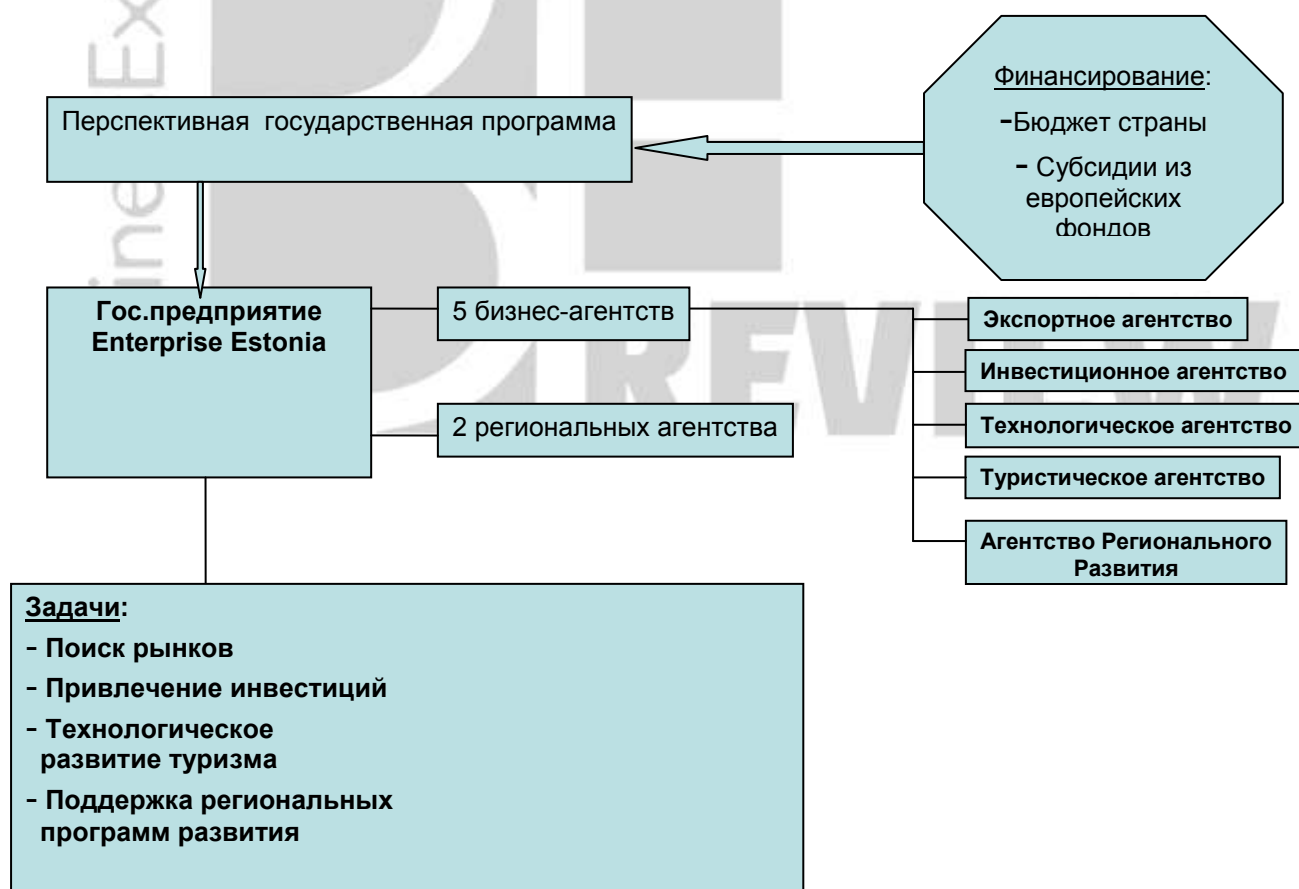
Мониторинг – только общественный контроль (Дума, Межотраслевые ассоциации предпринимателей – общественные организации).

Примеры

Каждый из пунктов требует разработки детальной программы

Примеры: Чили, Израиль, Ирландия, Норвегия, Эстония, наконец.

Пример развития туризма в Эстонии



Авторы статьи: Сергей Гуриев, ректор Российской экономической школы и Олег Цывинский, профессор им. банка «Морган Стэнли»; профессор Йельского университета и Российской экономической школы.

Ratio economica: Пять приоритетов на 2009 г.

В первой в этом году колонке мы хотели бы определить приоритеты экономической политики на 2009г. Российское правительство не по всем из этих пунктов сформулировало четкую позицию. Однако экономические исследования дают однозначный ответ на пять ключевых вопросов сегодняшней повестки дня в России. Это самые главные пункты из длинного списка проблем, которые стоят сейчас перед российским правительством. Именно по этим вопросам ошибки обойдутся слишком дорого. Итак, что, с нашей точки зрения, следует делать.

1. Девальвировать рубль

Рубль по-прежнему выше равновесного значения, и мы не видим смысла в удержании его курса. Быстрая девальвация остановит потерю резервов и повысит конкурентоспособность российских предприятий, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Девальвация разморозит и кредитный рынок. Укрепление доллара неизбежно, но чем скорее оно произойдет, тем лучше будет для банков и заемщиков. Сейчас банкам нет смысла кредитовать в рублях. Если рубль ослабнет за ближайшие полгода на 20%(а именно такой темп закладывает фьючерсный рынок), то невыгодно давать рублевые кредиты меньше чем под 44% годовых. А рынок кредитов на 1-2 месяца вообще замер— ведь именно в этом периоде ожидается падение курса рубля на 10%(т. е. рублевые кредиты должны приносить свыше 70% годовых). Понятно, что такие кредиты никто брать не будет. Как только рубль достигнет своего равновесного значения и темпы девальвации снизятся до 10-15% в год, можно будет рассчитывать на снижение рублевых ставок и возобновление кредитования.

2. Снижать налоги

Это более эффективно, чем увеличивать госрасходы. Увеличение госрасходов сегодня в моде по всему миру. В США новый президент планирует потратить \$800 млрд за два года на стимулирование экономики, из них примерно половина (т. е. 1,5% годового ВВП) пойдет на увеличение госрасходов. Китай потратит больше \$1 трлн. МВФ призывает к координированному увеличению госрасходов на уровне 2-3% ВВП.

Но это как раз тот случай, когда не надо оглядываться на мировой опыт. Те, кто ратует за увеличение расходов, используют устаревшую кейнсианскую логику мультипликатора: \$1, потраченный государством на поддержание экономики, приведет к значительному (намного более чем \$1) увеличению ВВП. Однако современные макроэкономические исследования указывают, что мультипликатор скорее незначителен. В ответ на увеличение госрасходов многие домохозяйства не увеличивают, а сокращают потребление— сберегая средства на выплату долгов и будущих пенсий. Поэтому, по крайней мере, в развитых странах, увеличение расходов не приведет к росту ВВП.

В России эффективность госрасходов, направленных на инфраструктуру и жилье, может быть выше, чем в странах, где инфраструктура уже более развита. Опять же если речь идет о переносе на 2009г. госрасходов будущих периодов, то это не окажет значительного отрицательного влияния на потребление. Это с одной стороны. С другой стороны, в России велик и «коррупционный налог»— существенная часть средств просто разворовывается и выводится из страны. Поэтому госрасходы стоит увеличивать при условии снижения коррупции, что является совсем не простой задачей.

Более эффективным и прозрачным стимулом было бы снижение налогов. Экономические исследования говорят, что в этом случае мультипликативный эффект действительно высокий. Более того, снижение налогов на труд (ЕЧН и отчасти НДС) помогает в борьбе с безработицей— одним из основных приоритетов социальной политики (именно поэтому план Обамы подразумевает не только рост госрасходов, но и существенное снижение налогов на труд).

Как компенсировать снижение налогов? Так же, как и рост госрасходов,— за счет резервного фонда и заимствований. В отличие от большинства других стран с похожим уровнем развития внешний долг России очень низок, а кредитная история последних

10лет отличная. Поэтому необходимо активно занимать на внешнем рынке еще до того, как кончится резервный фонд. Безусловно, ни в коем случае не стоит занимать на внутреннем рынке— это приведет к росту реальной ставки процента и уходу финансовых ресурсов из реального сектора.

3. Избежать протекционизма и повышения импортных пошлин

Практически все экономисты согласны с тем, что свободная торговля повышает эффективность и способствует выходу из кризиса. А вот протекционизм мы называем «политикой трех Н»— неэффективности, несправедливости и непопулярности.

Во-первых, повышение пошлин снижает производительность и эффективность защищаемых отраслей. Например, в отраслях, существенно затронутых снижением таможенных тарифов, после заключения договора о свободной торговле между Канадой и США производительность труда выросла на 15%, в том числе за счет сокращения на 12% малопродуктивных рабочих мест. Кроме того, протекционизм за счет повышения спроса на факторы производства со стороны защищаемых предприятий является фактически налогом на экспортирующие предприятия. А ведь именно они станут мотором выхода из кризиса.

Во-вторых, протекционизм несправедлив по отношению к потребителям. Повышение импортных пошлин ударяет по малоимущим и наименее защищенным слоям населения. Это приведет к еще большему увеличению неравенства, которое и так огромно в России. В то же время отрасли, конкурирующие с импортом, и так выиграют от ослабления рубля.

В-третьих, импортные пошлины непопулярны. Мы увидели в декабре, как велико было недовольство автомобилистов, выступивших против пошлин на импортные автомобили. Протесты не были организованы оппозиционными партиями, а возникли практически стихийно. В этом смысле протекционизм не только экономическая, но и политическая ошибка.

4. Поддерживать людей, а не реальный сектор

Под девизом борьбы с кризисом активизировались лоббисты по всему миру. Взять хотя бы пример спасения американского автопрома с огромными зарплатами рабочих, устаревшими моделями и неэффективным производством. Экономические исследования показывают, что прямая поддержка реального сектора приводит к задержке реструктуризации экономики и замедляет выход из кризиса. Хороший пример— Япония с ее «потерянным десятилетием» 1990-х гг., когда экономика практически не росла. Экономисты считают, что виной тому как раз поддержка реального сектора. Такая экономическая политика привела к появлению огромного числа компаний-зомби, которые должны были обанкротиться, а вместо этого искусственно удерживались на плаву. Зомби не только неэффективны, но и негативно влияют на производительность и занятость здоровых фирм, оттягивая от них ресурсы и поддерживая завышенные зарплаты. Намного лучше поддерживать не предприятия, а напрямую людей, потерявших работу, пострадавших от инфляции и т. д. Это еще один урок экономических исследований— прямые трансферты более эффективны, чем непрямые.

5. Избежать финансового кризиса

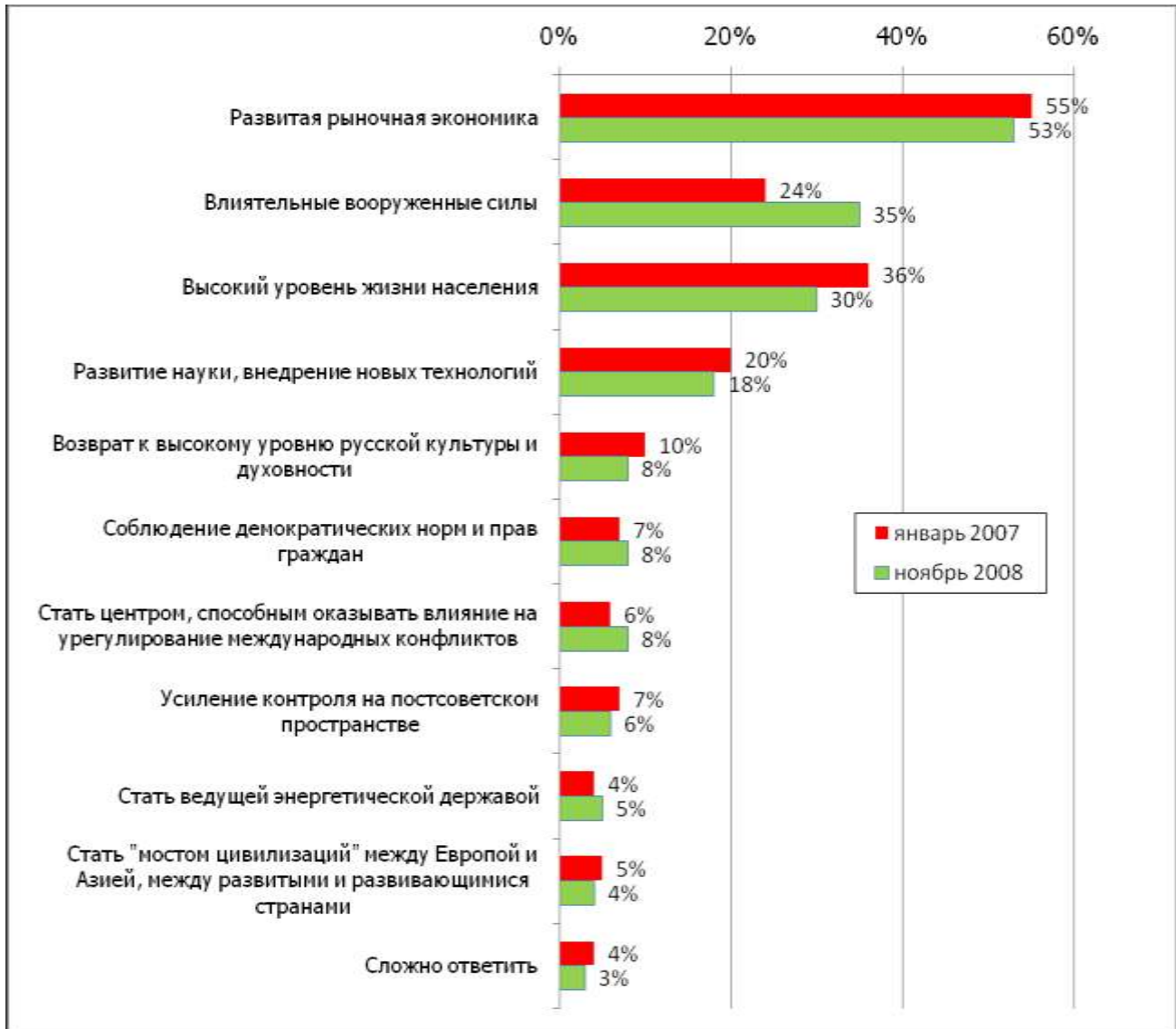
По этому пункту российское правительство заслуживает высокую оценку по итогам прошлого года. Правительству и Центральному банку удалось избежать банковской паники и разрушения финансовой системы, что, безусловно, привело бы к катастрофическим последствиям для всей экономики. Но почитать на лаврах не стоит. Банковская паника труднопредсказуема. Можно ожидать проблем и в нынешнем году. Многие экономисты считают, что уже в первой половине 2009г. возможна вторая волна мирового финансового кризиса из-за банкротства хедж-фондов. Поэтому обеспечение стабильности и функционирования финансовой системы по-прежнему один из главных приоритетов.

Скорее всего, в конце 2009г. кризис будет в самом разгаре. Политикам будет не до рефлексии. И тем не менее, будет полезно обернуться и оценить, насколько много нам удалось сделать— например, по этим пяти приоритетным направлениям.

Материалы для рубрики подготовила Евгения Остроух

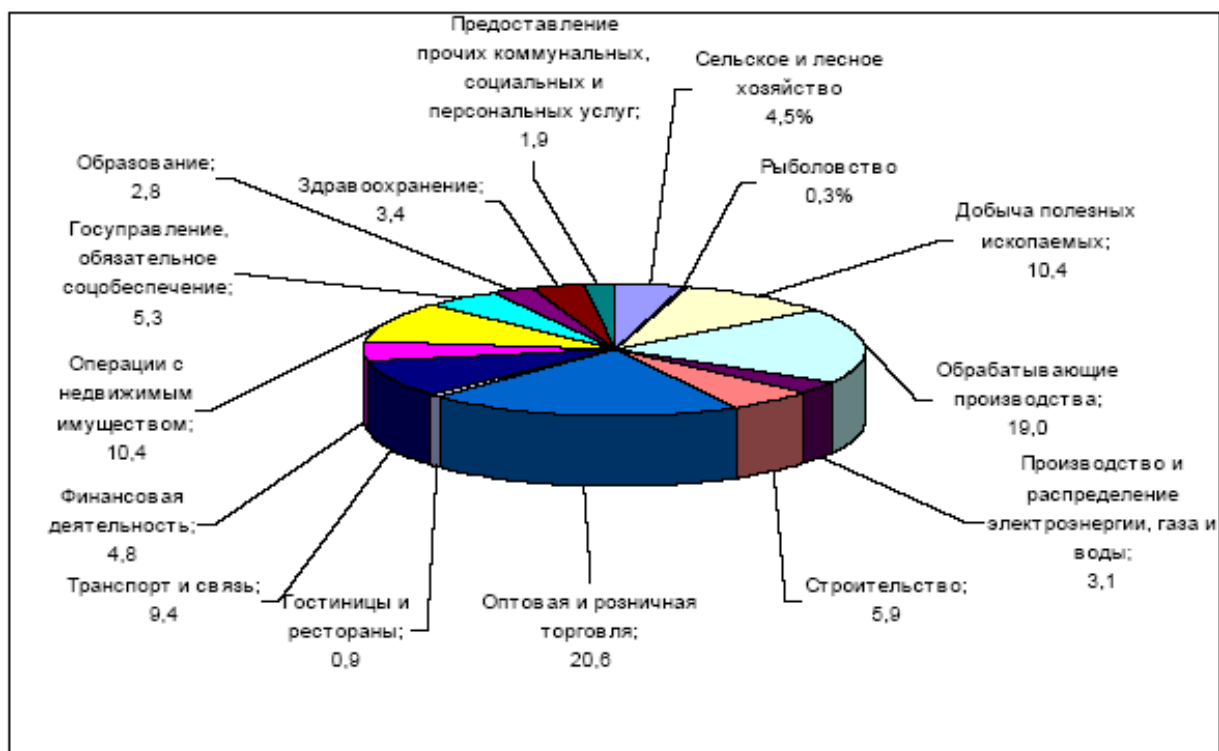
Директор департамента «Реинжиниринг» КЦ «Бизнес-Эксперт»

Каких параметров нужно достичь России, чтобы стать великой мировой державой?



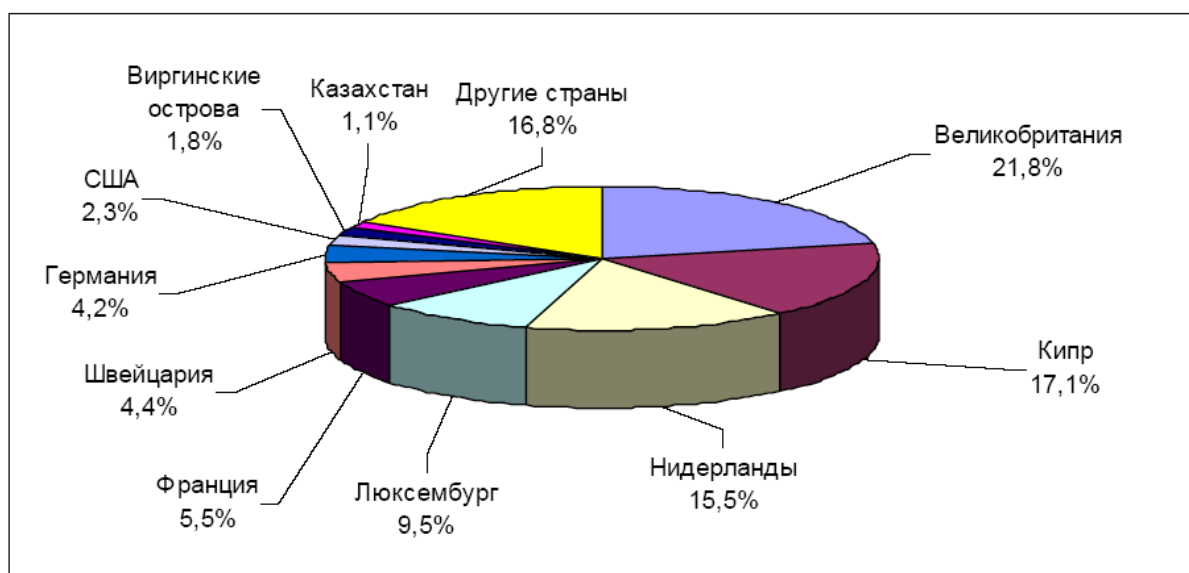
Источник: опрос, проведенный Российским Фондом Общественного Мнения, ноябрь 2008 г.

Структура ВВП России по секторам экономики



Источник: Росстат, 2007 г.

Основные страны-инвесторы в российскую экономику



Источник: Экономика России: итоги и перспективы роста. Министерство экономического развития и торговли РФ, Москва, февраль 2008 г.

Рентабельность различных отраслей промышленности России



Источник: Росстат, 2006 г.



Инна Тюсенкова

Директор департамента «Финансы»

КЦ «Бизнес-Эксперт»

Бизнес-план- это, все-таки, норма

В период финансовой нестабильности сильно ощущается дефицит финансовых ресурсов. При этом требования кредитных учреждений при получении финансирования ужесточаются, как говорят сами банкиры «кредит можно получить тогда, когда докажешь банку, что он тебе не нужен».

Для того чтобы начинать новые проекты не «вслепую» экономисты и бизнесмены всего мира отдают предпочтение не интуиции, а прагматичным расчетам. Итог прагматичных расчетов - бизнес-план, содержащий маркетинговые исследования и финансовые расчеты. Именно бизнес-план является основой для принятия решения об инвестировании в проект.

Остановимся на двух видах бизнес планирования.

а) Бизнес-план.

Его используют для определения перспектив развития текущего бизнеса: оперативного планирования и руководства, доходности, будущих доходов и поступлений. Отсюда следуют ряд очень важных для собственника показателей:

- Цели на год,
- Доходность Собственного капитала,
- Точка безубыточности,
- Накопленная прибыль и амортизация для новых инвестиций,
- Рентабельность продаж,
- Рентабельность Активов,
- Налоговая нагрузка.

Все эти показатели можно поставить в виде целевых на год для своих подразделений. Бизнес –план в этом случае является инструментом для оперативного планирования и управления бизнесом.

б) Инвестиционный бизнес-план.

Основное отличие инвестиционного бизнес плана заключается в том, что в нем рассчитывается экономическая целесообразность серьезных для бизнеса капитальных вложений для расширения текущего бизнеса или разработка новых направлений и проектов - бизнес с «0».

В инвестиционном бизнес плане уже проводятся маркетинговые исследования: кто поставщик, кто потребитель, основные конкуренты и т.д.

Следующий этап - определение потребности в инвестиционных затратах - это инвестиции и чистый оборотный капитал на период до запуска в эксплуатацию. Все расчеты в инвестиционном бизнес плане производятся с учетом дисконтирования, то есть приведения к настоящему времени стоимости денежных притоков и оттоков.

Основными показателями эффективности инвестиционного проекта являются:

- Срок окупаемости - ожидаемый период возмещения первоначальных вложений,
- Доходность вложенных инвестиций,
- Внутренняя норма доходности (нижний гарантированный уровень прибыльности инвестиционного проекта),
- Чистые денежные потоки,
- Чистая настоящая стоимость,
- Рентабельность Активов,
- Чувствительность проекта к различным изменениям и рискам (возможность рассчитать пессимистический вариант, умеренно-оптимистический и оптимистический).

Таким образом, бизнес- план и в первом и во втором случае предотвращает собственника и инвестора от материальных потерь, поможет скорректировать план действий в случае изменения ситуации на рынке.

Уважаемые читатели!

Представляем вашему вниманию новую рубрику. В этом выпуске мы хотим ознакомить Вас с аналитическими материалами Пан-Европейского Института о состоянии экономики прибалтийских стран и регионов России, опубликованных 27 февраля 2009 года в Baltic Rim Economies . В этом выпуске приведены данные по г. Санкт-Петербургу и Латвии.

**Перевод и адаптацию материалов
выполнили Олег Свистунов и Сергей Алексеев.**

Санкт-Петербург

Экономика: годовой пик позади

Несмотря на то, что первые удары кризиса Санкт-Петербург почувствовал еще в сентябре 2008, в целом по итогам года состояние экономики оставалось весьма успешным. Фактически, нематериальный сектор региональной экономики первым испытал существенные трудности в последней четверти 2008, в то время как период с января по август и, особенно, первая половина года 2008 были весьма положительными. Это было следствием того, что экономика России, так же как экономика ее областей, оставалась в серьезной зависимости от мировых цен на нефть и металлы, и Санкт-Петербург не был исключением. Однако, некоторое замедление наметилось уже в третьей четверти 2008. ВВП Санкт-Петербурга вырос в третьей четверти 2008 только на 3.8 %. Этот показатель в два раза меньше значения ВВП города в 2007, что наглядно иллюстрирует замедление роста ВВП Санкт-Петербурга во второй половине 2008. Другим негативным результатом стала инфляция, выросшая в 2008 почти до 15 %, таким образом отражая «перегрев» региональной экономики.

Все основные сектора региональной экономики, кроме транспорта, в январе-декабре 2008 показали существенно более низкие результаты, чем год назад. Показатели транспортной отрасли выросли на 45.5 % по сравнению с предыдущим годом, главным образом из-за увеличивающихся тарифов, поскольку объемы грузоперевозок оставались точно такими же, как и в 2007. Сфера коммуникаций и розничных продаж были двумя другими секторами, которые в 2008 удерживали темпы роста выше чем 10 %: их продукция увеличилась на 15.1 % и 11.2 % соответственно. Промышленное производство и строительство увеличили годовую выработку в 2008 на 4.1 % и 2.0 % соответственно. Несмотря на кризисные тенденции, в 2008 были и некоторые положительные результаты. Например, производство оптических и электронных устройств выросло в 2008 на 45.1 %.

Строительство: упадок

Самое значительное уменьшение, вызванное текущим экономическим кризисом, испытал на себе сектор недвижимости и строительства. Фактически, первые отрицательные тенденции появились в этой сфере за несколько месяцев до краха фондового рынка сентября-октября 2008. Однако, региональный рынок недвижимости продолжал расти до сентября 2008, независимо от ухудшающихся внешних факторов и возрастающего интереса к ипотечным кредитам. С октября 2008 цены на недвижимость начали падать. Острая девальвация рубля, имевшая место в декабре 2008 - январе 2009, привела к переходу трейдеров к ценам в долларах США. Эта традиционная единица оплаты для регионального рынка недвижимости была заменена в свое время усиливавшимся в 2006-2008 рублем. Но недавняя девальвация рубля вернула доллар США рынку. Например, LenSpetsSMU, ведущий региональный разработчик, перешел к "условным единицам», о которых уже почти забыли, для расчета цен на свои квартиры, построенные в Санкт-Петербурге. Одна "условная единица" равна RUR 32, что является

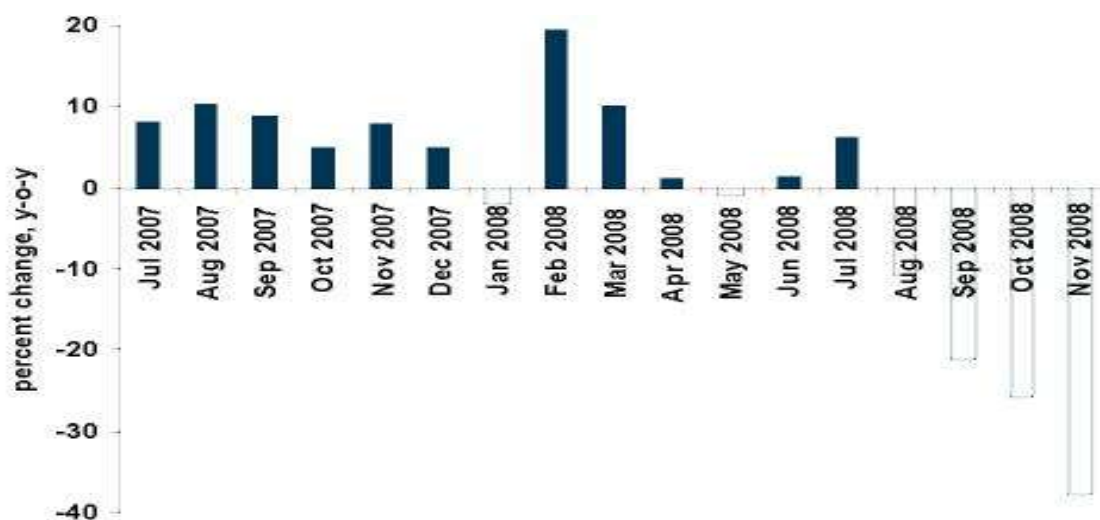
весьма близким к текущему обменному курсу USD/RUR показателем. Фактически, с первого дня предкризисного августа 2008 до 1 февраля 2009, средняя долларовая цена одного квадратного метра жилья в Санкт-Петербурге упала почти на 37 % на первичном рынке, и на 38 % - на вторичном рынке жилья. Соответствующее сокращение цен, определенных в Евро, составило 24 % и 25 % соответственно. При этих обстоятельствах региональные девелоперы оказались неспособны продать построенные квартиры и здания, поскольку покупатели ожидали, что цены будут падать и дальше. Это отразилось резким уменьшением активности в строительной отрасли в конце 2008. В декабре 2008 объем строительных услуг в Ленинградской области снизился на 30.0 %. Несмотря на это, общее число жилых квартир, завершенных в 2008, выросло на 26.3 % по сравнению с 2007. Это, конечно, явилось результатом строительного бума 2006-2008, когда все эти строительные объекты были заложены.

Доходы начинают снижаться

Одним из самых заметных признаков экономического кризиса 2008 стала тенденция снижения доходов в конце 2008.

Резкое снижение началось в сентябре-октябре 2008, с началом первых массовых увольнений, сначала в банковском секторе и позже - в нематериальных секторах. Еще одно серьезное изменение коснулось структуры расходов людей. Доля доходов, инвестируемых в твердую наличную валюту, повысилась с 15.7 % в августе до 37.9 % в ноябре 2008. В то же самое время владельцы банковских счетов активно забирали свои деньги из банковских вкладов и инвестировали их в твердую наличную валюту и товары длительного пользования.

Реальные доходы жителей Санкт-Петербурга (по сравнению с прошлым годом, изменение %)



Источник: Петростат (2007-2009)

Некоторые деловые новости

- Ленэнерго, монополист в области энергетики, пересмотрел свою инвестиционную программу на 2008. Вместо запланированных расходов в размере 600 миллионов ЕВРО на развитие сети энергетики Ленэнерго потратил только 270 миллионов ЕВРО в 2008. Инвестиционная программа на 2009 также будет пересмотрена, с уменьшением до 140 миллионов ЕВРО.
- Российская Федеральная Служба по Экологическому Контролю подписала контракт с Адмиралтейскими верфями Санкт-Петербурга на постройку морского научного ледокола. Стоимость контракта составляет 140 миллионов ЕВРО, и это судно может стать первым судном в своем классе, построенным в России.

• **Динамика основных макроэкономических показателей г. Санкт-Петербурга.**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВРП (% роста в постоянных ценах)	4.5	17.7	8.4	7.2	8.4	8.4	9.1	n/a
Промышленное производство (% роста)	0.2	31.4	5.8	14.1	4.2	-7.0	10.0	4.1
Инфляция (индекс потребительских цен, %)	16.3	16.6	13.0	12.7	12.0	10.0	10.9	14.9
Заработная плата (средняя за период, евро)	n/a	217	209	285	345	407	510	667
Безработица (%)	4.4	3.5	4.3	2.8	2.4	2.4	2.0	2.0
Экспорт (млн. евро, в текущих ценах)	2134	1839	2429	3210	3954	5499	12978	12678
Импорт (млн. евро, в текущих ценах)	4.5	17.7	8.4	7.2	8.4	8.4	9.1	n/a
Экспорт (продажи) в Россию (млн. евро, в текущих ценах)	0.2	31.4	5.8	14.1	4.2	-7.0	10.0	4.1
Приток иностранных прямых инвестиций (млн. евро, в текущих ценах)	16.3	16.6	13.0	12.7	12.0	10.0	10.9	14.9

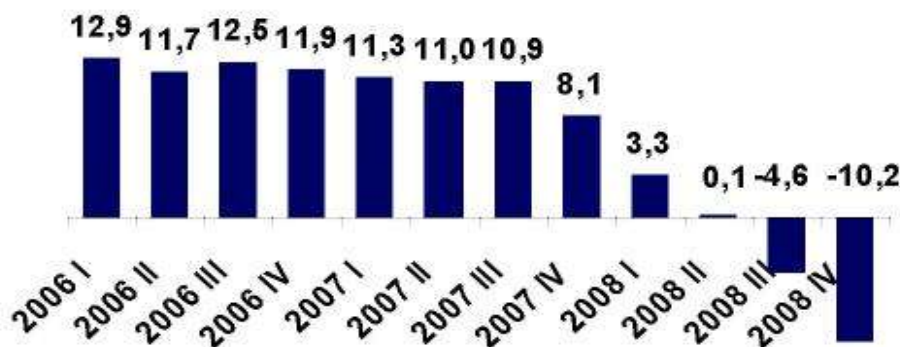


Латвия

Кризис углубляется - ВВП сократился более чем на 10%

Согласно Центральному Статистическому Бюро Латвии, в последнем квартале 2008 ВВП страны сократился на 10.2 % по сравнению с предыдущим годом. В настоящее время ВВП сокращается примерно теми же темпами, какими увеличивался в течение предыдущих лет. В настоящее время Латвия переносит большее сокращение ВВП чем ее Балтийские соседи-клоны Эстония и Литва.

Реальные темпы роста ВВП (поквартально в 2006 – 2008)



Источник: Статистика Латвии

Прогнозы относительно будущего латвийской экономики столь же мрачны, сколь и сомнительны. Прогноз Центрального банка для ВВП страны на 2009 - все еще -5.0 %. Однако, он может быть легко пересмотрен в сторону снижения. Вторя Центральному банку, банк Nordea предсказывает уменьшение ВВП на 6.0 % в 2009 и продолжение спада деловой активности в 2010.

Объем промышленного производства уменьшился почти на 7 % в 2008

По данным Центрального Статистического Бюро Латвии, промышленное производство сократилось на 6.5 % в 2008 по сравнению с 2007. Это, главным образом, было вызвано сокращением выпуска продукции в сфере промышленности (-11.1 %). Самые существенные сокращения в производственных подсекторах коснулись производства мебели (-29.8 %), производства машин, механизмов и оборудования (-16.5 %) и отрасли изготовления продуктов из пластмасс и резины (-15.9 %). Горная промышленность и карьерные разработки, однако, показали рост на 2.4 %, хоть и на основе более ранних достижений.

В декабре импорт сократился на 15%

Согласно Центральному Статистическому Бюро Латвии, объем экспорта увеличился на 11.1 %, а объем импорта уменьшилась на 15.2 % в декабре 2008 по сравнению с прошлым годом. Наибольшее увеличение товарного экспорта было отмечено, как и в ноябре, в сельском хозяйстве (35.1 %) и в производстве продуктов химической и смежных отраслей промышленности (19.1 %). Экспорт леса и деревянных изделий продолжил уменьшаться (-39.3 %). Экспорт основных металлов и изделий из них упал на 39.0 %. Наибольший рост импорта был отмечен в продукции химической и смежных отраслей промышленности (12.0 %). Объемы импорта леса и деревянных изделий (-63.0 %), а также транспортных средств (-43.7 %) продолжили сокращаться.

В декабре 2008 по сравнению с предыдущим месяцем, экспорт снизился на 4.6 %. Тем временем, импорт вырос на 0.4 %. Наибольшее увеличение товарного экспорта затронуло сельскохозяйственную продукцию и продовольственные продукты (17.6 %), а также продукцию химической и смежных отраслей промышленности (10.2 %). Больше остальных снизился экспорт леса и деревянных изделий (-24.2 %). Наибольшее же увеличение товарного импорта коснулось основных металлов и изделий из них (22.8 %).

Наибольшее уменьшение в импорте было отмечено у текстиля и изделий из него (-17.2 %).

Высокая инфляция продолжает уменьшаться

Центральное Статистическое Бюро Латвии сообщает, что уровень розничных цен в январе 2008 увеличился на 9.8 % по сравнению с январем предыдущего года. Как и в предыдущие месяцы, инфляция продолжает постепенное снижение, все еще оставаясь на высоком уровне. Повышение цен на жилье, воду, электричество, газ (35.9 %) остается все еще самым большим. Цены на образование увеличились за этот период на 23.1 %. Однако, уровень цен на коммуникации (связь) снизился на 5.3 %, а на транспорт - на 5.2 %. Уровень цен в январе по сравнению с предыдущим месяцем вырос на 2.2 %. Повышение цен на алкогольные напитки и табак (4.9 %) было самым большим. Однако уровень цен на одежду и обувь уменьшился на 5.8 %, а на транспорт – на 0.5%

Согласно прогнозу Банка Латвии, в январе немного ослабнет влияние, которое снижающиеся цены на энергию оказывают на дальнейшее снижение инфляции. Центральный Банк предполагает, что рост инфляции может приблизиться к текущему низкому уровню инфляции Западной Европы уже к концу этого года. Таким образом, учитывая сложившуюся ситуацию с инфляцией, введение Евро может стать возможным не ранее 2011.

Некоторые деловые новости

- Скандинавские Авиалинии (SAS) продолжили продавать свои филиалы, реализовав свою долю в AirBaltic. 47.2 % акций были проданы генеральному директору AirBaltic, но точная сумма сделки не была обнародована. Латвийскому правительству все еще принадлежит 52.6 % акций компании.
- Количество кредитов в Латвии сократилось. Суммарно объем кредитов снизился на 1.1 % с ноября до декабря и составил всего 27 миллиардов ЕВРО.

Динамика основных макроэкономических показателей Латвии

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП (% роста в постоянных ценах)	8.0	6.5	7.2	8.5	10.6	12.2	10.3	-10.4	8.0
Промышленное производство (% роста)	6.9	5.8	6.5	6.0	5.6	4.8	0.5	-6.7	6.9
Инфляция (индекс потребительских цен, %)	3.2	1.4	3.6	7.3	7.0	6.8	14.1	15.4	3.2
Баланс государственного бюджета (% от ВВП)	-2.1	-2.3	-1.6	-1.0	-0.4	-0.2	0.0	n/a	-2.1
Заработная плата (средняя за период, евро)	282	297	298	314	350	430	683	678	282
Безработица (%)	12.9	11.6	10.3	10.3	8.7	6.8	5.4	6.3	12.9
Экспорт (млрд. евро, в текущих ценах)	2232	2416	2559	3204	4085	4594	5727	6202	2232
Импорт (млрд. евро, в текущих ценах)	3910	4284	4634	5671	6879	8828	10986	10534	3910
Приток иностранных прямых инвестиций (млрд. евро, в текущих ценах)	n/a	223	248	489	568	1324	1797	1177	n/a
Счёт текущих операций (% от ВВП)	8.0	6.5	7.2	8.5	10.6	12.2	10.3	-10.4	8.0

Стартовал 1-й этап ежегодного конкурса для студентов на лучший бизнес-проект «ФОРМУЛА УСПЕХА-IV».

По словам Юрия Федяшова, президента БДК, «Формула успеха – социальный проект БДК, цель которого соединить интересы студенчества, образования и практики, а именно: реального сектора экономики Калининградской области».

За три года проведения данного конкурса 150 студентов дошли до финала, успешно защитив свои бизнес-проекты, некоторые из которых были реализованы, например: создание журнала «Милана», организация работы парковки авто на Московском проспекте.

В этом году конкурсантам предстоит участвовать в деловой игре (компьютерном имитационном тренинге), организованной Калининградской школой международного бизнеса. От молодых предпринимателей требуется проявить навыки чтения финансовой отчетности и экономического анализа, умение принимать взвешенные управленческие решения по выбору продуктового портфеля, ценообразованию, найму персонала.

Лучшие студенты попадут в финал, где им предстоит защитить свои бизнес-проекты и получить сертификат участника, а вместе с ним и конкурентное преимущество – приоритет при трудоустройстве на работу в калининградских компаниях.

В рамках данного события в офисе КЦ «Бизнес-Эксперт» группа SDcrew, состоящая из студентов ведущих калининградских ВУЗов, провела предварительную презентацию бизнес-проекта. Место для презентации выбрано не случайно, так как группу курирует член Балтийского Делового Клуба - Директор КЦ «Бизнес-Эксперт» Георгий Яковлевич Дыханов.

Желаем ребятам победы!

Подготовлено с использованием материалов сайта <http://itkaliningrad.ru>



Вадим Федоров,
Магистр психологии, бизнес-тренер

Окончание. Начало в выпусках 1,2

Конфликт – две стороны одной медали

Conflictus (лат.) – столкновение.
Латинский словарь

"Спор никогда и никого не убеждает"
Вольтер

Был у меня один знакомый, в прошлом веке еще, мечтавший построить бесконфликтное предприятие. Кто-то говорил ему, что он идеалист, мол, люди конфликтные по сути существа и потому он строит Город Солнца. Другие, что правильным путем идет, что так и нужно, мол, бесконфликтно развиваться и все будет хорошо. Наверное, были и четвертые, и пятые, со своим, безусловно, интересным взглядом на его идею, но я изначально принадлежал к третьим. К тем, кто считал, что данная идея абсурдна потому, что развитие без конфликта невозможно. Конфликт это топливо изменений и в личности, и организации.

КОНФЛИКТ ПОЛЕЗЕН

«Вред не в самом веществе, а в его количестве»
Приписывают Д. Менделееву.

Повторюсь. Конфликт ценен для развития коллектива. «Тишь да гладь» могут привести к застойным явлениям во внутренних отношениях, увяданию творческой активности. Ведь сколько людей столько и мнений. Сколько людей столько и предпочтений. Вреден не конфликт, а некоторые формы поведения в конфликте. То как мы воспринимаем ситуацию, определяет результат.

Какую форму поведения в конфликте выбрать?

ДЕСТРУКТИВ И КОНСТРУКТИВ

«Кто более матери истории ценен?»
В. Маяковский

«Что не убивает меня, делает меня сильнее»
Ф. Ницше

Если ваши усилия отнимают время и силы от основных дел, увеличивают раскол в коллективе, вызывают поведение, противоречащее моральным нормам, — значит, они деструктивны, вредны, опасны для организации.

Ошибки:

1. Попытаться «замять» конфликт, без выяснения его истинных причин. Конфликт никуда не исчезнет, а лишь перейдет в латентную фазу. Возврат гарантирован. Причем, как это часто бывает, в самое неподходящее время и в самой неподходящей ситуации.

2. Применение исключительно жестких карательных мер или излишняя, примиренческая, либеральность.
3. Шаблонный подход по процедуре. Формализм.

Кто виноват?

*«Кто разбудил Герцена?»
Из архивов КВН*

А вот этого делать не стоит. Искать стрелочника в смысле. Стоит посмотреть на ситуацию в целом. Причины конфликта системны. В организации они и в людях, и в правилах, и в традициях.

Конфликт, как и вся наша жизнь, носит отчасти спонтанный характер. Вряд ли имеет смысл строить готовые алгоритмы, но все же кое-какими навыками и знаниями стоит обзавестись.

Еще раз о том, что нельзя:

- Давать оппоненту оценку с критической точки зрения.
- Видеть в действиях сотрудников, партнеров, клиентов, плохие намерения.
- Демонстрировать какое-либо свое превосходство
- Винить других, снимая с себя ответственность
- Относиться к интересам оппонента с игнорированием
- Видеть ситуацию только со своей позиции
- Приуменьшать вклад оппонента в партнерские отношения и бизнес
- Преувеличивать свою роль
- Разрешать себе раздражительный тон и ругань
- Нажимать на "болевые места"
- Предъявлять другой стороне свои претензии.

Что делать?

*«За любым поведением человека
лежит позитивное намерение»
Пресуппозиция НЛП*

Одно из самых важных правил при решении любого рода конфликтов - это хорошее владение собой.

Спускаем пар. Выслушать спокойно и терпеливо все заявления и претензии, не перебивая и не комментируя. Снизится внутреннее напряжение у обеих сторон. Если на первом этапе сохраните спокойствие, считайте, что фундамент для конструктивного финала заложен.

Обосновать претензии. Переключаемся с эмоционального канала на интеллектуальный. Подкрепляем желание оппонентов высказаться по сути. Если вы не участник конфликта на первом этапе говорите со сторонами по отдельности.

Выход нужен всем. По своей природе человек не может постоянно находиться в перевозбужденном состоянии и состоянии конфронтации. Любой человек заинтересован в нормальных отношениях. Обе стороны заинтересованы в разрешении ситуации. Даже если они об этом пока не подозревают.

Обратитесь к положительному опыту. Вызвать положительные эмоции, напомнив ему о вашем предыдущем успешном сотрудничестве, попросить совета, сославшись на прошлый опыт. Можно сделать искренний (обязательно искренний) комплимент. Вспомните смешную историю.

Не давайте отрицательную оценку ситуации и людям, говорите о своих чувствах. Например: "Я обеспокоен данной ситуацией", «Меня тревожит...», «Я испытываю, мягко говоря, дискомфорт...».

Совместно сформулировать проблему

Зачастую люди по-разному видят суть происходящего.

Совместно сформулировать желаемый конечный результат. Сформулировать совместно, желаемый результат – это уже решить конфликт на 50%, а тои более.

Найти общую основу. Обратиться к третьей общепризнанной стороне, факту, авторитетному мнению, нормам.

Помочь сохранить "свое лицо" участникам конфликта. Давать оценку его действиям, не затрагивая при этом его личность.

Даже в самой острой стадии конфликта - держитесь на равных. Если вы участник конфликта, держите спокойную уверенность, не срывайтесь на ответную ругань или крик, а если виноваты вы - то, извинитесь. Способность принести извинения - это признак умного и сильного человека.

И, что не менее важно, каков бы ни был результат - старайтесь сохранить взаимоотношения

Предлагаю продолжить обсуждение в следующем выпуске.





BusinessExpert

«*BusinessExpert Review*»

Выпуск #3 подготовлен:

Георгий Дыханов
Инна Тюсенкова
Евгения Остроух
Сергей Алексеев
Елена Коломиец
Олег Свистунов

При участии Вадима Федорова

Информационно аналитический бюллетень «*BusinessExpert Review*» выпускается
Консалтинговым центром «Бизнес-Эксперт» с 25 февраля 2009 года.
При частичном или полном использовании материалов бюллетеня ссылка на
первоисточник обязательна.

©2009, Консалтинговый центр «Бизнес-Эксперт», Калининград, Россия