

02 июня 2009 года

«Владельцы капитала будут стимулировать рабочий класс покупать все больше и больше дорогих товаров, зданий и техники. Толкая их тем самым для того, чтобы они брали все более дорогие кредиты, до тех пор, пока кредиты не станут невыплачиваемыми. Невыплачиваемые кредиты ведут к банкротству банков, которые будут национализированы государством, что в итоге приведет к возникновению коммунизма».

Карл Маркс 1867г.**СОДЕРЖАНИЕ****В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ****Стр2.** Георгий Дыханов. Зарубежный опыт поддержки МСП

С 25.03.2009 по 03.04.2009 г. состоялся визит делегации Общероссийской общественной организации «ОПОРА России» в города Нью-Йорк и Вашингтон (США). Целью визита делегации являлось ознакомление с работой Администрации малого бизнеса США, и другими органами, способствующими развитию малого предпринимательства.

АНАЛИТИКА БЕЗ КОММЕНТАРИЕВ**Стр5.** Евгения Остроух. Деловой климат в России**НОВОСТИ КЦ «БИЗНЕС-ЭКСПЕРТ»****Стр8.** Актуальные новости КЦ Бизнес-Эксперт**ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА****Стр11.** Вадим Федоров. Тренинг продаж. Мысли вслух.

Создавая материал о «всегдашасущном» тренинге продаж, не устоять перед соблазном «околокризисных» рассуждений. За окном уже лето 2009. На некоторых мероприятиях уже говорят о посткризисных тенденциях и мерах. Другие утверждают, что «дно» еще не достигнуто и потому о «после» говорить рано. Но независимо от того, в какой точке экономических и структурных изменений мы сейчас находимся, можно констатировать факт: рынок консалтинговых и образовательных услуг находится в нестабильном положении.

СЕМИНАРЫ, ТРЕНИНГИ

Стр13. Предлагаем Вашему вниманию перечень образовательных мероприятий, проводимых КЦ «Бизнес-Эксперт».

ДАЙДЖЕСТ ИНОСТРАННЫХ СМИ

Стр14. Аналитические материалы Пан-Европейского Института о состоянии экономики прибалтийских стран и регионов России, опубликованных 29 апреля 2009 года в *Baltic Rim Economies* (№2) . В этом выпуске приведены данные по Санкт-Петербургу и Ленинградской области.

Георгий Дыханов

Генеральный директор КЦ «Бизнес-Эксперт»

Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП)

С 25.03.2009 по 03.04.2009 г. состоялся визит делегации Общероссийской общественной организации «ОПОРА России» в города Нью-Йорк и Вашингтон (США). Целью визита делегации являлось ознакомление с работой Администрации малого бизнеса США и другими органами, способствующими развитию малого предпринимательства.

Малый бизнес в США - это почти 26 миллионов предпринимателей и фирм, который представляют 99% американских компаний, и создают от 60 до 80 % новых рабочих мест, трудоустраивают половину работоспособного населения США и производят половину ВВП страны. Таких успехов малый бизнес в США достиг благодаря продуманной и системной поддержке со стороны государства в самых разных областях. Администрированием и управлением этой работой занимается Администрация малого бизнеса.

Администрация малого бизнеса – орган государственного управления США, полностью отвечающий за все существующие направления поддержки и развития малого предпринимательства. В распоряжении АМБ находятся крупные бюджетные средства, направляемые как на прямое субсидирование некоторых видов предпринимательской деятельности, так и на косвенное стимулирование развития малого бизнеса. В результате увеличивается доступ малых предпринимателей к кредитным ресурсам, АМБ выступает гарантом по кредитам и обеспечивает за счет своих гарантийных фондов до 90% стоимости залогов по выдаваемым предпринимателям ссудам.

Также в США ведется активная работа по экспертизе и анализу предлагаемого к принятию законодательства, на предмет его влияния на малый бизнес, параллельно с работой по устранению имеющихся в законе норм, нарушающих права бизнесменов. АМБ содействует развитию инновационной деятельности, способствует коммерциализации высокотехнологичных проектов за счет созданных венчурных фондов, оказывает предпринимателям услуги по обучению и консультированию. Бюджет АМБ составляет более 2 млрд. долларов в год.

В результате сегодня 27 % государственного заказа в США направляется на исполнение в малые предприятия. 70% бюджета самой АМБ также напрямую направляется малым предпринимателям. Эффективно работает механизм создания и дальнейшей коммерциализации новых технологий, создаваемых малыми предприятиями при Университетах. Причем, по данным статистики, каждый вложенный в поддержку малого бизнеса доллар оборачивается прибылью для государства в размере 1,5 доллара.

В настоящее время, в условиях финансового кризиса, особое значение приобретают программы финансовой поддержки, государственные гарантии по кредитам, выкуп неликвидных долговых обязательств малого бизнеса и т. д. Всю эту работу также ведет АМБ в масштабах всех США.

В феврале 2009 года Конгрессом был принят закон, план по восстановлению экономики, в котором предусмотрено, помимо прочего, увеличение финансирования в несколько раз всех программ АМБ. В рамках этого закона, в США увеличены государственные гарантии по кредитам, выдаваемыми банками малому бизнесу, с 75 до 90 % от суммы заимствования. Наряду с крупнейшими банками, в кредитовании малого бизнеса участвуют около 5 тысяч малых банков, чья роль в этом процессе постоянно возрастает, и государство их в этом поддерживает. Несмотря на это, количество выдаваемых кредитов упало у банков на 50%, что говорит о том, что рецессия 2008 года серьезно затронула малый бизнес, чего не было в период спада 2001 года. Из более чем 25 млн. субъектов малого предпринимательства, государственную помощь в получении кредитов

имеют только 70-100 тысяч предприятий ежегодно. Около 1,3 млн. предпринимателей получают техническую помощь в виде консультаций и иной нефинансовой помощи.

Заслуживают особого внимания и изучения меры по поддержке малых инновационных предприятий, которые могут получить через АМБ гранты в размере от 100 тысяч до 1 млн. долларов на разработку и коммерциализацию своих проектов. При этом, на уровне федерального законодательства закреплено, что все Федеральные Агентства США, осуществляющие научно-исследовательские работы, обязаны резервировать не менее 2,5 % своего бюджета на проекты малого бизнеса.

В качестве антикризисных мер, в США существенно расширена программа микрофинансирования субъектов малого предпринимательства с 13 до 63 млн. долларов. С 13 до 37 млн. долларов увеличены расходы на техническую помощь малому предпринимательству, включая обучение и консультирование.

Отдельной проработки в ходе сотрудничества с АМБ заслуживает опыт работы отдела «Адвокэси». Данный отдел занимается анализом всего принимаемого Конгрессом законодательства на предмет оценки влияния принимаемых нормативов на условия развития малого предпринимательства. В частности, законодательно закреплено положение, на основании которого каждое Федеральное Агентство, направляя в Конгресс тот или иной законопроект, должно обосновывать, каким образом данный закон, в случае его принятия, будет влиять на положение малого бизнеса.

В США приняты два федеральных закона, само название которых говорит о намерении Правительства постоянно изменять существующие нормы и правила в целях оптимизации положения малого и среднего бизнеса. Это «Закон о гибкости» и «Закон о справедливости» (Распоряжение Правительства 13272). Согласно этим законам, каждый законопроект должен обязательно проходить экспертизу в отделе «Адвокэси» и, в случае выявления негативного воздействия на малый бизнес, законопроект должен быть изменен. Такая политика приводит к значительному снижению затрат малого бизнеса на преодоление административных барьеров. Существуют системы стоимостной оценки деятельности «Адвокэси». В ежегодных отчетах Президенту США, Адвокэси публикует эти данные.

Глава Офиса Адвокэси - Генеральный Адвокат, назначается Президентом США и утверждается на должности Сенатом США. В своей деятельности Адвокэси полностью независимо, и выступает в защиту малого бизнеса перед Конгрессом, Белым домом, Федеральными агентствами, а также выступает в качестве советника в федеральных апелляционных судах по делам об обжаловании нормативных актов органов государственной власти.

Большой интерес у делегации вызвал опыт работы офиса Омбудсмана АМБ (лица, ответственного за защиту прав предпринимателей). Данный офис рассматривает около 400 обращений предпринимателей ежегодно, в том числе через сеть региональных советов, созданных в десяти округах США. Каждое из указанных рассмотренных обращений имело результатом изменение правоприменительной практики административными органами, либо иные последствия, имеющие прецедентное значение. Также рассматриваются и учитываются тысячи иных обращений, не связанных с изменением правоприменительной практики.

Омбудсмен утверждается на должности Президентом США. Его авторитет позволяет реально влиять на политику Федеральных агентств в отношении малых предпринимателей, Офис Омбудсмана каждый год проводит исследование отношения каждого Федерального агентства к проблемам малого бизнеса, причем каждое ведомство получает оценку своей деятельности в данной области по десятибалльной шкале. Критериями оценки служит, во-первых, скорость и полнота ответов агентств на запросы Омбудсмана, а во-вторых, отсутствие преследования предпринимателей за обращение в офис Омбудсмана и другие правозащитные организации. Традиционно, низший балл получает Министерство Обороны США.

Сотрудники офиса Омбудсмана и члены региональных советов по малому предпринимательству имеют право выступать в судах в защиту интересов неопределенного круга лиц, то есть выступать стороной в процессе в защиту бизнесменов.

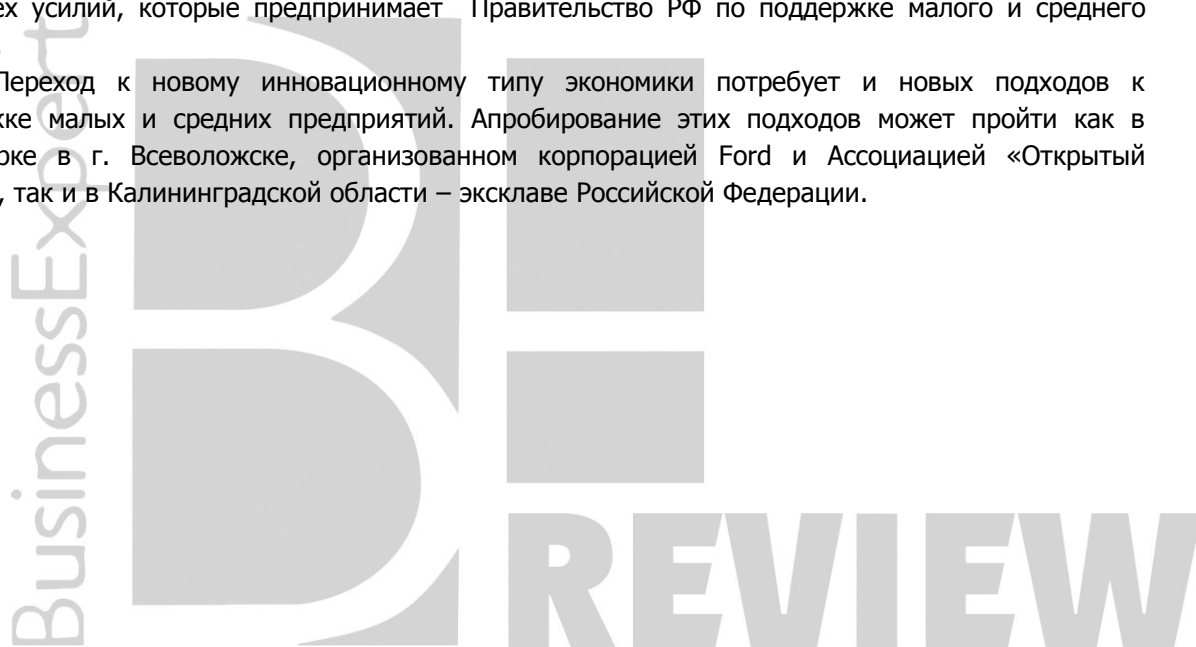
Также были рассмотрены антикризисные меры, предпринимаемые в США для облегчения налогового бремени малого бизнеса в условиях кризиса. В частности, эти меры предусматривают сокращение налогов для тех предпринимателей, чей доход не превышает 200 тысяч долларов в год. Увеличен размер затрат, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль с 128 тысяч долларов до 250 тысяч долларов, для предпринимателей, чей оборот не превышает 1 млн. долларов в год. При этом увеличен с двух до пяти лет срок, за который можно учитывать при сокращении указанной налогооблагаемой базы убыток прошлых лет, для предпринимателей, чей доход составляет менее 15 млн. долларов США в год.

Особый интерес вызвали программы АМБ, направленные на профессиональное обучение предпринимателей, повышение их квалификации, а также опыт создания Центров развития предпринимательства в партнерстве с Университетами, и их региональных филиалов. Программа обучения и переподготовки предпринимателей в США является важнейшей социально-значимой деятельностью, эффективно привлекающей в ряды предпринимателей, высвобождающие в условиях кризиса трудовые ресурсы.

Президент Общероссийской общественной организации «ОПОРА России» по итогам заявил, бизнес-планы развития компании «Форд и общей промышленной политика Правительства США нацелена на скорейшее налаживание производства комплектующих для автомобилей на территории России.

По словам руководителя Северо-Западного Бюро по защите прав предпринимателей, члена Президиума «ОПОРЫ России» Иванова Д. Н., изучение опыта США крайне актуально/ Особенно в свете тех усилий, которые предпринимает Правительство РФ по поддержке малого и среднего бизнеса.

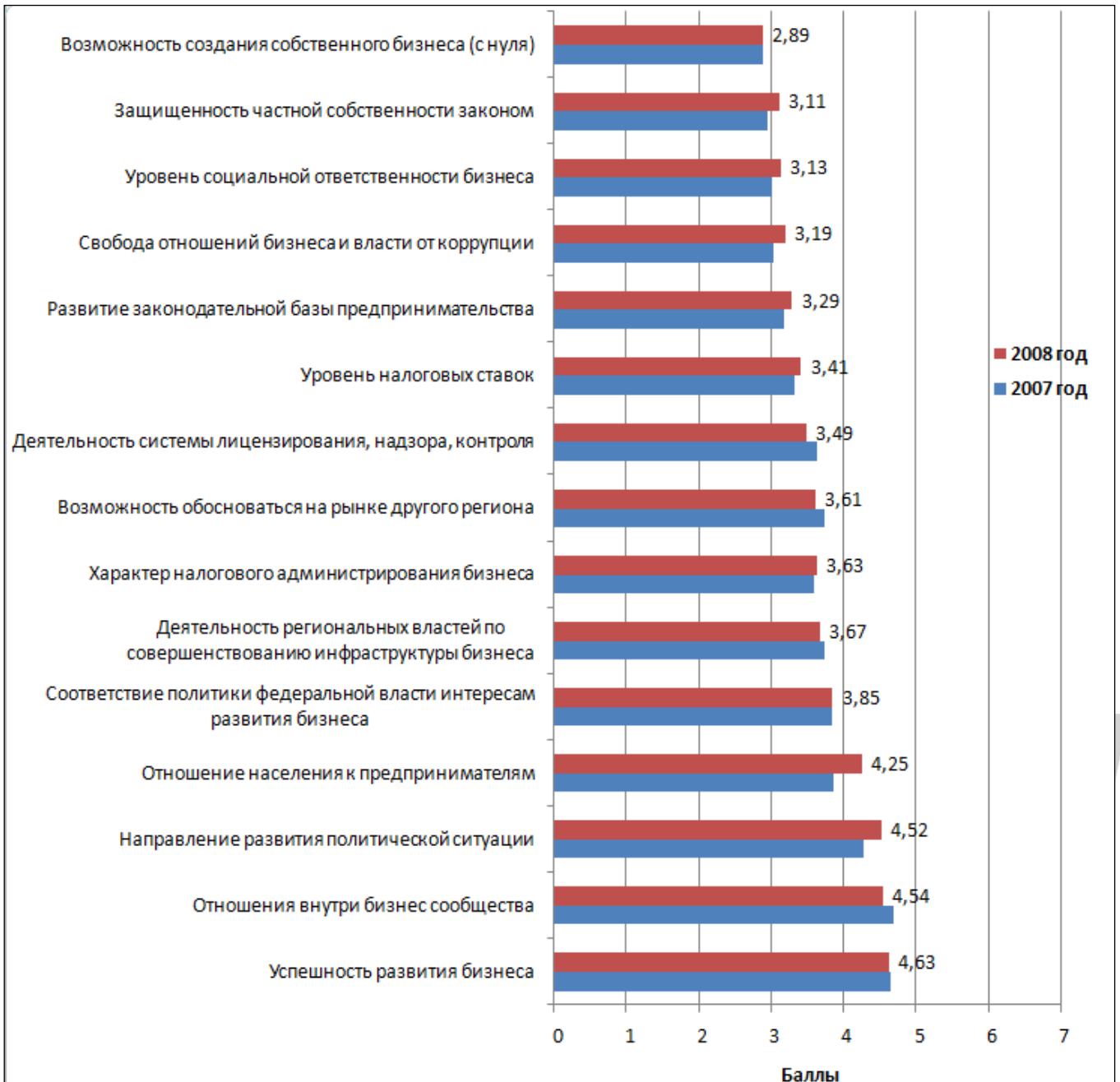
Переход к новому инновационному типу экономики потребует и новых подходов к поддержке малых и средних предприятий. Апробирование этих подходов может пройти как в технопарке в г. Всеволожске, организованном корпорацией Ford и Ассоциацией «Открытый Бизнес», так и в Калининградской области – эксклаве Российской Федерации.



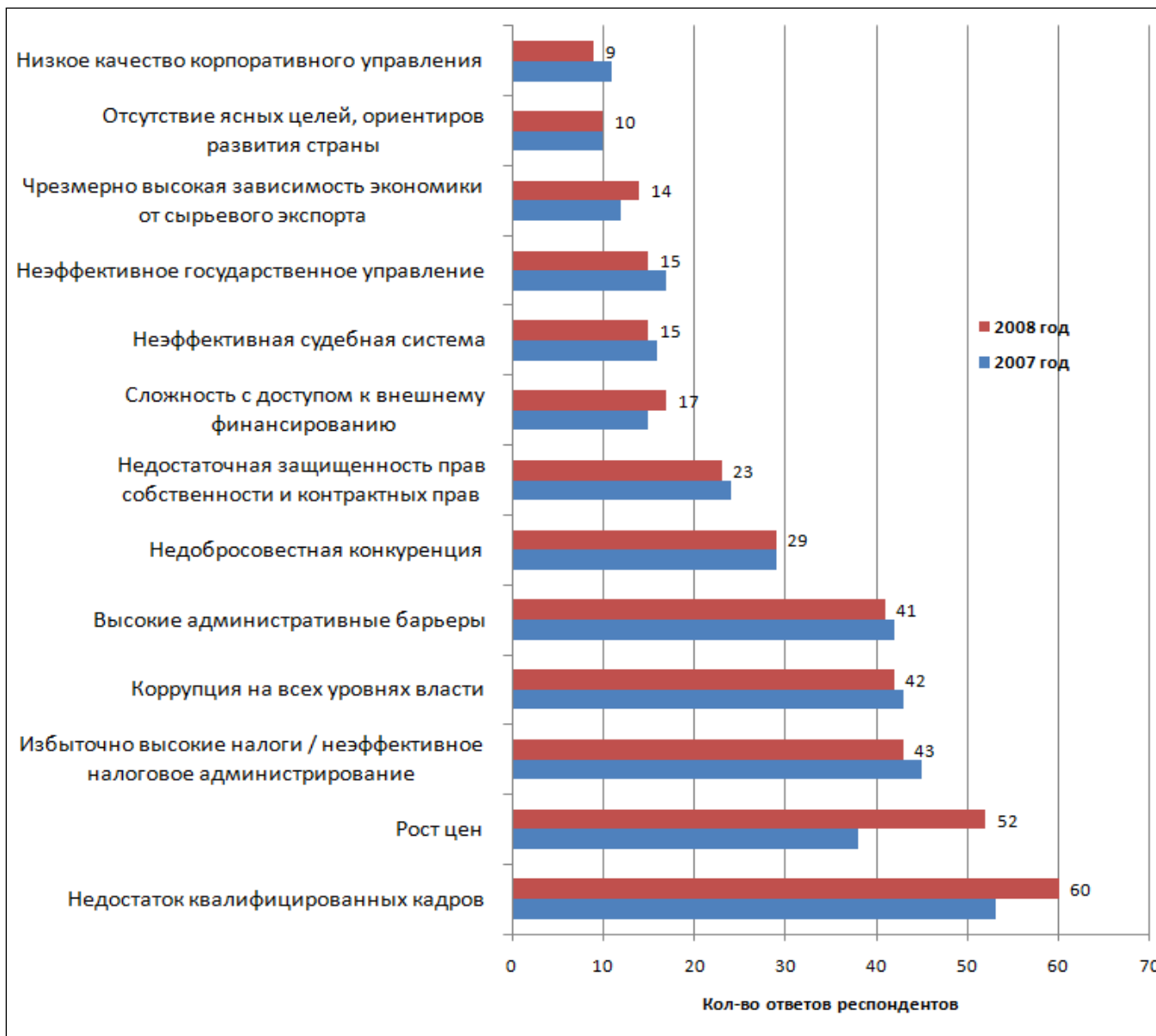
Материалы для рубрики подготовила Евгения Остроух
 Директор департамента «Реинжиниринг» КЦ «Бизнес-Эксперт»

Деловой климат в России

Динамика основных показателей делового климата в России
 (средние баллы от 1 - «очень плохо» до 7 - «очень хорошо»)

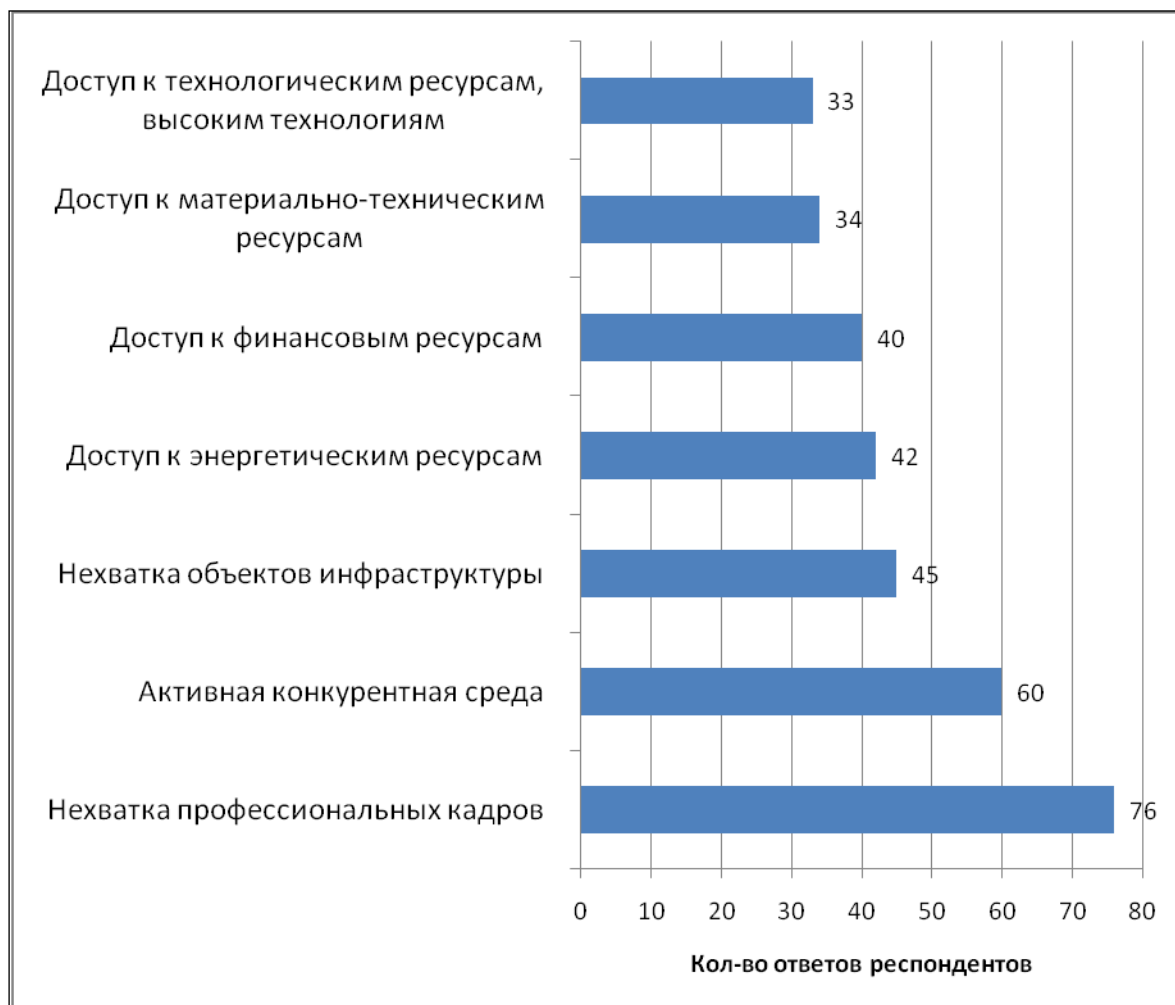


**Наиболее острые проблемы, мешающие предпринимательской деятельности в России
(текущая ситуация)**
(закрытый вопрос, не более пяти ответов)



Наиболее острые проблемы, грозящие предпринимательской деятельности в России через 2-3 года

(закрытый вопрос, один ответ по каждой позиции, приведены суммарные доли респондентов, ответивших «да» и «скорее да»)



Источник: Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Пресс-выпуск №1237, 02.06.2009 г. (исследование по проблемам российского бизнеса было проведено в сентябре-октябре 2008 года по заказу РСПП среди владельцев и топ-менеджеров частных компаний промышленности, строительства, транспорта, связи, сферы обслуживания и торговли). www.wciom.ru

- **Участие в Третьем Калининградском экономическом Форуме 2009.**

29 Мая руководитель КЦ «Бизнес-Эксперт» Георгий Дыханов принял участие в работе Калининградского экономического Форума в городе Полесске.

Среди прочих тем, касающихся регионального развития, было затронуто и немало таких, которыми многие консультанты из Ассоциации консультантов Калининградского Региона (АККР) занимаются довольно давно и небезуспешно, но до кардинального прорыва в этом направлении еще далеко. Речь идет об инновациях.

В Калининградской области, как и во всей России, пока еще не выработан слаженный механизм взаимодействия науки и бизнеса: отсутствуют выработанные способы внедрения инновационных разработок в производство. Бюджетные научные организации и университеты лишены возможности создавать предприятия и применять свои научные разработки в предпринимательской практике, а закон, принятый с целью решения данной проблемы, до сих пор не получил практики широкого применения. Это, в свою очередь, препятствует развитию малых инновационных предприятий. Рассматриваемая проблема для малого предпринимательства не может быть решена без государственной поддержки.

- **Участие в семинаре "Фундаментальные причины кризиса и его последствия".**

30 мая эксперты КЦ «Бизнес-Эксперт» приняли участие в семинаре, организованном Калининградской школой международного бизнеса для предпринимателей и руководителей компаний [«Новое в управлении бизнесом»](#). На семинаре выступил независимый эксперт РБК Степан Демура (г. Москва): "Фундаментальные причины кризиса и его последствия". В мероприятии приняли участие около 150 человек из числа собственников и руководителей калининградских компаний. В вольном изложении речь шла примерно о следующем:

Не смотря на победные реляции о восстановлении экономики, то, что происходит не похоже на восстановление, Судя по всему, теория ожиданий вместе с кейнсианством столкнутся с нежеланием банкиров начать с нуля. То есть простить долги или, как вариант, через банкротство банков. Без перезагрузки кризис обещает быть долгим.

С тех пор как появилось ростовщичество, рано или поздно, особенно на стадии роста, стремление к кредитным ресурсам одних и алчность других время от времени приводит к тому, что ставки ростовщиков (банков) начинают превышать размер добавленной стоимости. И выхода нет - население и бизнес должны больше, чем он могут произвести. Наказать наиболее активных заемщиков и обратить их в рабство? Тогда систему надо менять. Или с самого начала систему надо было настраивать без ростовщичества как исламские банки. Нет- значит, прощение долгов раз в 50 лет. Короче говоря, если не изменить систему - тупиковая ситуация. Надо банкротить либо банки, либо предприятия (граждан-то в реалии - невозможно). А лучше и тех и других. Но это подрывает основы **системы**, поэтому все государства стараются их спасти.

Когда Маркс пишет о коммунизме - речь идет об отмене прежних «денег» и переход к "новым" ценностям. Как вариант исламским, где банки не дают под проценты а участвуют в капитале предприятий что не дает возможности создать **финансовый капитал** как производную от **промышленного капитала** с той лишь разницей, что он не создает добавленную стоимость для общества. То есть - опять переход к "индустриальным" ценностям или другие варианты типа "диктатуры пролетариата".

Оценки столичного экономиста нашли отклик в Калининградском деловом сообществе, но каждый сделал свои выводы – кто-то пошел развивать производство, а кто-то вкладывать в акции и в золото.

- **Участие в семинаре для Центров занятости.**

22 мая генеральный директор КЦ «Бизнес-Эксперт» Георгий Дыханов был приглашен в качестве эксперта на семинар для Центров занятости Северо-запада по вопросам дополнительного образования. На семинаре рассматривалась текущая ситуация на рынке труда, причины низкой производительности труда в России, важнейшей из которых является несоответствие квалификации существующей рабочей силы потребностям бизнеса, где, собственно говоря, и есть рынок для дополнительного образования и тренинговых услуг. Также рассматривались причины низкой предпринимательской активности поколения «2000». Отмечено, что среда по отношению к предпринимательству стала более агрессивной, чем в 90-х, в том числе благодаря стараниям чиновников.

- **Деятельность Межотраслевого экспертного совета по технической политике и промышленному регулированию Калининградской области.**

- Произошла встреча Общественного Совета по технической политике и промышленному регулированию Калининградской области с Товариществом собственников жилья и Жилищно-коммунальным управлением в Черняховске, выявлен огромный интерес к вопросам энергоэффективности и энергосбережения.

- 1 июня состоялось очередное заседание НП ОСТР КО в рамках которого обсуждались вопросы состояния дел в Калининградском регионе по созданию СРО.

В настоящее время строительная индустрия стремительно идет к формированию саморегулируемых организаций (СРО), но Калининградский Союз строителей выбрал странный путь - не привлекает экспертов к написанию правил СРО, методики проверки членов и процедуры вступления в СРО. Поэтому может оказаться, если Калининградская СРО и будет зарегистрирована (на сегодняшний день даже не поданы документы), то для его членов будет большой риск субсидиарной ответственности, в случае если кто-то из членов допустит некачественную работу, поскольку не выстраивается система контроля качества для вступающих организаций. Например, в московскую СРО «Центрстройэкспертиза-статус» обязательным для вступления является наличие сертификата на соответствие требованиям стандарта ISO 9001. Другая московская СРО требует обязательную проверку в системе Росстройсертификация. И то и другое является добровольной сертификацией и дает хоть какую-то гарантию надежности предприятия. Другой вариант развития событий, что Калининградская СРО не будет зарегистрирована, и калининградские строители в конце четвертого квартала текущего года будут спешно искать себе другие СРО, в то время как процедура приема в СРО занимает минимум 1 месяц.

- **Завершается формирование Калининградской делегации для участия в инновационном Форуме.**

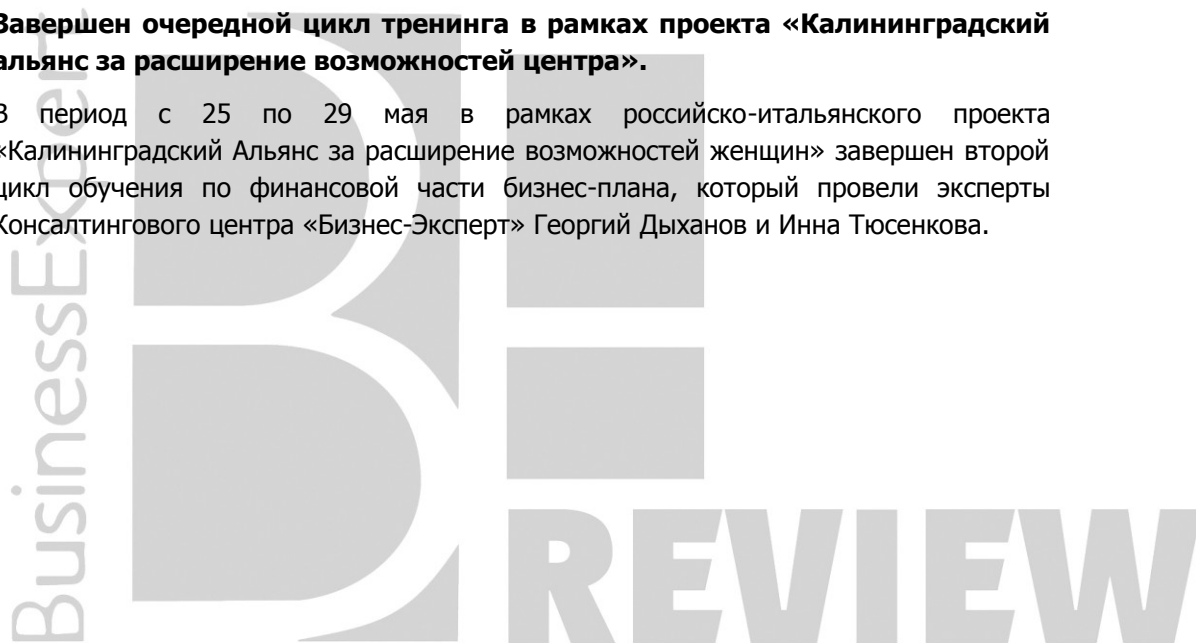
Этим летом в нашей стране пройдет ставший уже традиционным крупнейший молодежный лагерь - Всероссийский молодежный образовательный Форум "Селигер", который ежегодно собирает до 10 000 молодых людей более чем из 50 регионов России.

Форум "Селигер 2009" включен в план основных мероприятий Года молодежи в РФ как площадка по отбору, развитию и поддержке талантливых молодых людей. На данном этапе завершается регистрация желающих участвовать в Инновационном Форуме и их проектов. После начнется региональный отбор участников и проектов, и будет сформирована делегация участников от Калининградского региона на инновационную «смену» Форума. В рамках инновационной смены Форума, которая пройдет с 1 по 9 июля, состоится конкурс инновационных проектов, встречи проектных команд и представителей инвестиционных фондов, образовательная программа по созданию и управлению инновационными проектами для участников форума.

Более подробную информацию вы можете найти на сайтах www.innovaterussia.ru, www.seliger2009.ru, или у регионального куратора смены "Инновации" Алексея Сергея (8-905-2449707)

- **Завершен очередной цикл тренинга в рамках проекта «Калининградский альянс за расширение возможностей центра».**

В период с 25 по 29 мая в рамках российско-итальянского проекта «Калининградский Альянс за расширение возможностей женщин» завершен второй цикл обучения по финансовой части бизнес-плана, который провели эксперты Консалтингового центра «Бизнес-Эксперт» Георгий Дыханов и Инна Тюсенкова.



Вадим Федоров,

Магистр психологии, бизнес-тренер

Тренинг продаж. Мысли вслух.

*Суровые годы уходят в борьбе за свободу страны
За ними другие приходят они будут так же трудны ...
"Собачье сердце", киносценарий*

Создавая материал о «всегданасущном» тренинге продаж, не устоять перед соблазном «околокризисных» рассуждений. За окном уже лето 2009. На некоторых мероприятиях уже говорят о посткризисных тенденциях и мерах. Другие утверждают, что «дно» еще не достигнуто и потому о «после» говорить рано. Но независимо от того, в какой точке экономических и структурных изменений мы сейчас находимся, можно констатировать факт: рынок консалтинговых и образовательных услуг находится в нестабильном положении.

С одной стороны, именно в условиях кризиса и реструктуризации услуги консультантов и тренеров могут найти достойное применение. С другой, «не до жиру, быть бы живым», многие компании не в состоянии (либо так считают) оплатить полный пакет консалтинговых услуг, позволяющий получить всеохватный, инвариантный подход к изменениям в организации.

«Что тут думать, трясти нужно!»

Но продажи никто не отменял. Магазины, гостиницы, рестораны и т.п. продолжают работать, и с покупателем «приходится» общаться каждый день. И конкуренты продолжают работать. Как следствие, еще чаще, чем раньше бизнес заказывает «просто «Тренинг продаж»».

Продавец олицетворяет свою компанию. Именно от качества его работы на рынке «покупателя» зависит, как долго проживет компания и какие покажет результаты.

Любой руководитель хочет, чтобы его продавцы владели «всякими штучками», умели «охмурять», заманивать, порой даже «втюхивать», «лишь бы шли продажи». И требует от них этого. При обсуждении будущего тренинга чаще всего слышишь фразу: «Вы их научите, как А уж мы потом потребуем!».

Трудно найти черную кошку...

Но профессия продавца сегодня не престижна, при том, что это далеко не самая простая работа, которая требует от человека определенных навыков и талантов. Поэтому во многих компаниях и происходит большая текучесть кадров. Сложно нанять на работу человека, соответствующего актуальным требованиям. Если еще учесть, что в каждом случае своя специфика, то иногда поиски персонала становятся длительными.

21 век – время отношений

«Как аукнется так и откликнется»

Народная поговорка

Вопросы **мотивации** мы уже обсуждали в предыдущих статьях. Тема **отбора персонала** требует отдельного материала, ведь именно правильный подбор персонала – предтеча

успешного обучения продажам. Коснемся вкратце **отношений внутри коллектива** или смотря шире корпоративной культуры предприятия.

Многие крупные предприятия давно поняли, что без корпоративного «кодекса» трудно выстроить продуктивные отношения в коллективе. Они создают нормы отношений и внедряют их в коллективах. Насколько успешно – нужно смотреть в каждом конкретном случае.

Чем меньше предприятие, тем более спорадично, симптоматически решаются вопросы внутренних коммуникаций. Хотя размер компаний - не гарантия качества коммуникаций.

При этом продавец (и прочие сотрудники), достаточно долго проработавший в организации, как правило, проецирует на покупателей сложившийся в организации стереотип отношений. Грубость или вежливость, внимание или безразличие, нервозность или спокойствие, оперативность или медлительность – в каких пропорциях эти качества проявляются во внутренних коммуникациях, примерно в таких же пропорциях они проявятся в общении с клиентом.



Есть повод задуматься.
Продолжение в следующем выпуске

REVIEW

Предлагаем Вашему вниманию перечень образовательных мероприятий, проводимых КЦ «Бизнес-Эксперт».

Предполагаются корпоративные и открытые форматы обучения.

Предлагаемые темы семинаров (тренингов):

№	Тема	Период	Практикующий консультант
1.	10 шагов к успешной стратегии	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
2.	Как выйти на международные рынки	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
3.	Маркетинг - основа успеха	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
4.	Как улучшить свои бизнес-процессы	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
5.	Управленческий учет - основа для принятия качественных управленческих решений	4-8 часов	Тюсенкова И.В.
6.	Внедрение системы бюджетного управления в компании. Практика внедрения	4-8 часов	Тюсенкова И.В.
7.	Финансы для нефинансистов	4-8 часов	Тюсенкова И.В.
8.	Кросс-культурный менеджмент. Деловые переговоры с иностранными партнерами.	4-8 часов	Дыханов Г.Я.
9.	Подготовка внутренних аудиторов СМК в соответствие с требованиями МС ИСО 9001 (семинар-тренинг с аттестацией)	5 дней	Воеводин А.Г.
10.	Базовый тренинг продаж	2 дня	Федоров В.Ю.
11.	Восемнадцать шагов к успешной сертификации по международному стандарту качества ИСО 9001	4-8 часов	Дыханов Г.Я. Воеводин А.Г.
12.	Правильный отбор, найм и удержание нужного персонала	4-8 часов	Остроух Е.С.
13.	Командообразование - пути к сплочению команды (семинар-тренинг)	2 дня	Федоров В.Ю.
14.	Профилактика профессионального выгорания (семинар-тренинг)	2 дня	Федоров В.Ю.
15.	Стандарты МС ИСО 9000, 22000, 14000 как инструмент повышения конкурентоспособности бизнеса (семинар)	от 4 до 8	Дыханов Г.Я.
16.	Бизнес-план – как основа получения кредита	4-8 часов	Тюсенкова И.В.
17.	Качественная постановка руководством задач и контроль их выполнения	4 часа	Остроух Е.С.
18.	Здоровый прагматизм в деловых коммуникациях	3 дня	Федоров В.Ю.

Уважаемые читатели!

Представляем вашему вниманию аналитический обзор Пан-Европейского Института о состоянии экономики прибалтийских стран и регионов России, опубликованный 29 апреля 2009 года в Baltic Rim Economies (№2). В этом выпуске приведены данные по Санкт-Петербургу и Ленинградской области.

**Перевод и адаптацию материалов
выполнил Олег Свицунов**

Санкт-Петербург**Экономика: упадок**

В феврале 2009 года в Санкт-Петербурге местным правительством были объявлены общие результаты за 2008 год. Рост ВРП по итогам 2008 года составил 8,7%, что соответствует 39,1 млрд. евро в денежном эквиваленте, в то время как в 2007 году соответствующий показатель составлял всего 31,7 млрд. руб. Темпы роста ВРП в Санкт-Петербурге традиционно значительно выше, чем в целом по России, где ВВП вырос за тот же период на 5,6%. Даже негативные тенденции последних двух месяцев 2008 года, а именно в ноября и декабря, не испортили общей положительной картины 2008 года. Тем не менее, 2009 год привел к резкому спаду в основных отраслях экономики региона. В январе - феврале 2009 года промышленное производство сократилось на 19,4%, что явилось самым значительным снижением с середины 1990-х годов. Почти во всех отраслях за первые два месяца наблюдался существенный спад. Единственным исключением является отрасль экспорто-ориентированного производства электроники и оптики, а также текстильная промышленность, где рост составил 5,7% и 1,6%, соответственно. Сектор розничной торговли, демонстрировавший быстрый уверенный рост в течение докризисного периода, сократился в процентном соотношении в январе-феврале 2009 на 5,9%. Другими исключениями из общего числа стали транспортный сектор и сфера коммуникаций. Их текущие показатели производительности за первые два месяца 2009 выросли на 14,8% и 11,2%, соответственно. Этот рост, однако, может быть всего лишь следствием повышения тарифов на основные государственные монополии, и не более того. Для сведения, региональный грузооборот в январе - феврале 2009 сократился на 25,8%. Но несмотря на такое значительное снижение, тарифы на транспортные услуги были увеличены. Несмотря на кризис, федеральные власти решили поднять тарифы на основные государственно-регулируемые естественные монополии, такие, как транспорт, связь и коммунальные услуги с начала 2009 года. Это привело к беспрецедентному – на 32,0% - снижению располагаемых доходов жителей Санкт-Петербурга в январе 2009. Однако эксперты прогнозируют определенное улучшение ситуации в среднесрочной перспективе.

Строительство: спад сохраняется

В строительном секторе Санкт-Петербурга экономический спад проявился раньше, чем в любом другом секторе или отрасли региона. Первые симптомы, такие как угроза ухудшения спроса и «перегрев» рынка недвижимости, были отмечены уже в первой половине 2008 года. В последнем квартале 2008 строительный сектор вместе с рынком недвижимости перешли в состояние глубокого упадка. Первые два месяца 2009 года не демонстрируют тенденции к улучшению сложившейся ситуации, падение продолжается. В январе 2009 года региональный строительный

сектор показал отрицательную динамику в -18,8%, в феврале 2009 спад в этом секторе составил -44,9%. Таким образом, к марту 2009 сектор растерял почти половину своего докризисного ежемесячного производства. В январе-феврале 2009 года спад, впервые с лета 2008, начал сказываться на объемах законченного жилого строительства. В связи с длительным производственным циклом в процессе строительства, последний квартал 2008 года оказался весьма успешным в плане завершения ряда проектов, которые были начаты несколько лет назад. И запуск новой (пятой) линии метро в Санкт-Петербурге в конце декабря 2008 года, был ярким тому примером. Но с начала 2009 года даже почти завершены проекты были заморожены, так как приток капитала на рынок был остановлен. Причина, возможно, кроется в уровне цен. Региональный рынок недвижимости оказался менее чувствительным к кризисным проявлениям, чем, скажем, фондовый рынок. Рынок жилья падает медленно, и он все еще весьма далек от дна.

Цена одного квадратного метра жилой площади в рублевом выражении в Санкт-Петербурге с 1 августа 2008 по 5 апреля 2009 снизилась на 8,7% на первичном рынке и на 11,2% на вторичном. Соответствующее снижение цен в Евро эквиваленте составило 26,5% на первичном рынке и 28,5% на вторичном рынке. Следовательно, реальное изменение цены недвижимости в этом регионе может быть связано, в основном, с девальвацией рубля, в то время как цены, выраженные в рублях, все еще остаются высокими. Доходы жителей сокращаются быстрее, и платежеспособный спрос все еще остается на низком уровне.

Цены: стагфляция?

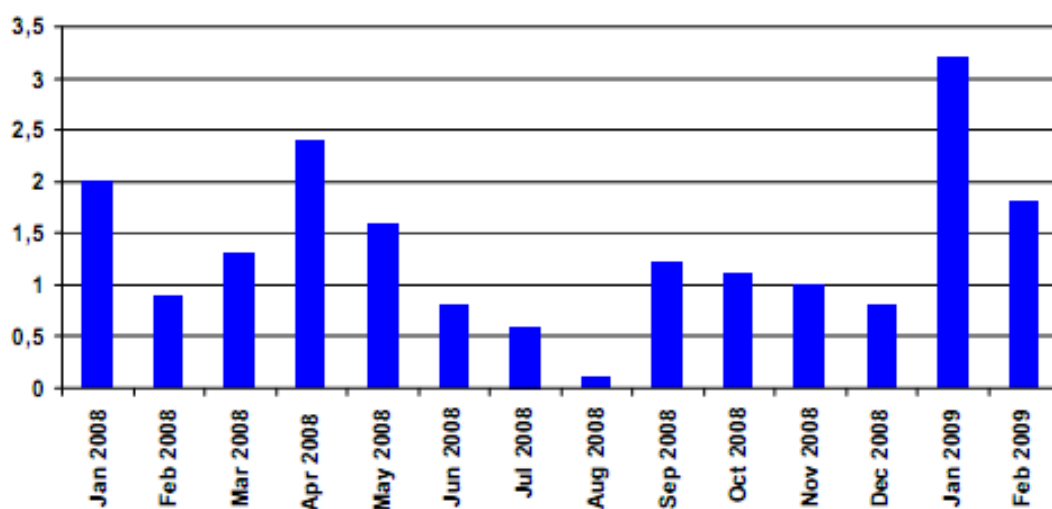
Несмотря на падение доходов потребителей, цены в Санкт-Петербурге продолжают расти. Кроме того, в течение первых двух месяцев 2009 года рост региональной инфляции ускорился.

В январе 2009 года один только ИПЦ (индекс потребительских цен) вырос на 3,2% по сравнению с декабрем 2008. В январе-феврале 2009 года потребительские цены выросли на 5,0%, что соответствует 16,3% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Это рекордно высокая инфляция возникла по причине основных двух факторов. Одним из них была стремительная девальвация рубля в январе и соответствующий скачок цен на импорт. Другим фактором стало повышение тарифов на государственные монополии: эта мера была необходима для поддержания некоторых ключевых инвестиционных программ для самих монополий.

Основные деловые новости

- Российский холдинг Базель, принадлежащий алюминиевому магнату Олегу Дерипаске, решил продать своего петербургского девелопера - компанию Главстрой-СПб - российской компании Нафта-Москва. Базель, имеющий серьезные долговые обязательства (общим объемом примерно 20 млрд. Евро), оказался не в состоянии вложить дополнительно 5 млрд. Евро в свои строительные проекты в регионе. Цена сделки остается конфиденциальной.
- Располагающееся в Санкт-Петербурге Северо-западное отделение российской железнодорожной монополии РЖД, а именно - ОЖД, сократило свой инвестиционный бюджет на 2009 год на 57%. Тем не менее, ОЖД по-прежнему планирует потратить 800 млн. Евро на два ключевых проекта: создание высокоскоростной железнодорожной линии Санкт-Петербург-Москва и Санкт-Петербург-Хельсинки.
- Центробанк России отозвал лицензию Инкасбанка - одного из крупнейших банков Санкт-Петербурга, который был членом VEFK холдинга. Позднее, в конце марта 2009 года Александр Гительсон, основной владелец VEFK, был арестован по обвинению в незаконном присвоении суммы в 20 млн. Евро.

- **Динамика ИПЦ в Санкт-Петербурге,**
- **помесячное изменение, %**



• **Источник:** Петростат

**Динамика основных макроэкономических показателей Санкт-Петербурга
(скорректированы показатели 2009 г.)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВРП (% роста в постоянных ценах)	4.5	17.7	8.4	7.2	8.4	8.4	9.1	8.7	н/д
Промышленное производство (% роста)	0.2	31.4	5.8	14.1	4.2	-7.0	10.0	4.1	-19.4
Инфляция (индекс потребительских цен, %)	16.3	16.6	13.0	12.7	12.0	10.0	10.9	14.9	16.3
Зарботная плата (средняя за период, евро)	н/д	217	209	285	345	407	510	667	528
Безработица (%)	4.4	3.5	4.3	2.8	2.4	2.4	2.0	2.0	2.1
Экспорт (млн. евро, в текущих ценах)	2134	1839	2429	3210	3954	5499	12978	16055	н/д
Импорт (млн. евро, в текущих ценах)	4423	5158	5123	5560	8081	10299	15093	17475	н/д
Приток иностранных прямых инвестиций (млн. евро, в текущих ценах)	127	89	62	90	201	512	567	581	н/д

Ленинградская область

Экономика: общий спад с некоторыми исключениями

Начало 2009 года ознаменовало собой определенные изменения в экономическом развитии Ленинградской области. В то время как общие экономические показатели демонстрируют негативные тенденции, обнаруживаются и некоторые сегменты, которые могут стать новым источником экономического роста в регионе. Промышленное производство в январе-феврале 2009 года сократилось на 8,3%. Некоторые отрасли производства переживают драматический коллапс: для примера, региональное производство металлов и металлических изделий сократилось на 60,5% в течение первых двух месяцев 2009 года. Тем не менее, девальвация российского рубля и соответствующий рост цен на импорт привели к значительному росту в продовольственном секторе региона. В пищевой промышленности в целом рост составил 12,8% в январе-феврале 2009 года, а производство мяса выросло за тот же период на 18,4%. Производство рыбы и рыбных консервов в январе 2009 года выросло почти в три раза, установив рекорд отрасли в экономике региона. Строительный сектор продолжил снижаться в течение первых двух месяцев 2009 года, потеряв уже 25,8% от своего производства по сравнению с январем-февралем 2008. Розничная торговля меньше пострадала от кризиса, там спад составил всего 1,7%. Производство продуктов питания в целом сократилось на 7,4%, в транспортном секторе в январе-феврале 2009 года снижение составило 14,7%. Рост текущего значения производительности в коммуникационной сфере составил 11,1% за рассматриваемый период, в основном за счет роста тарифов, установленных телекоммуникационной монополией. Инфляция в регионе остается высокой: потребительские цены выросли на 5,2% в течении января-февраля 2009 года, что означает рост 16,7% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Самые плачевные результаты первых двух месяцев отразились на инвестиционных показателях. Инвестиции в нефинансовые активы в регионе в январе-феврале 2009 года сократились на 47,1%. Таким образом, можно предположить, что с точки зрения инвесторов глобальное восстановление экономики Ленинградской области еще не близко.

Сельское хозяйство: стабильный рост

Региональное сельское хозяйство наряду с вышеупомянутой отраслью пищевой промышленности остаются островками роста в условиях быстро ухудшающейся экономической конъюнктуры. Общий объем производства сельскохозяйственной продукции в январе-феврале 2009 года вырос на 3,8%. Кроме того, увеличение наблюдалось почти во всех отраслях сельского хозяйства. Производство овощей выросло на 6,0%; производство яиц - на 6,1%. В ответ на растущий спрос со стороны местной пищевой промышленности, фермеры и сельскохозяйственные предприятия увеличили поголовье свиней на 60,2%, а птицы - на 19,0% в марте 2009 г. по сравнению с мартом 2008. Следует отметить, что основа для этого роста была создана еще в 2007-2008 годах в рамках государственной поддержке проектов в области сельского хозяйства.

Транспортный сектор: неравномерное развитие

Транспортный сектор Ленинградской области демонстрирует противоречивые тенденции: некоторые отрасли показали рост, а некоторые перешли в рецессию. Отрасль автомобилестроения, которая была одной из наиболее динамично развивающихся в регионе до начала кризиса, в течение первых двух месяцев 2009 года показала отрицательную динамику роста -42,0%. Региональные автомобильные перевозчики пострадали от снижения строительной активности: местные и Санкт-Петербургские застройщики занимали огромную часть спроса на рынке транспортных услуг. Одним из позитивных последствий сокращения в автомобильном секторе стало снижение цен на дизельное топливо: в феврале 2009 года цены снизились на 10,0%, по сравнению с декабрем 2008 года. Однако, несмотря на спад в автомобильной отрасли, в газотранспортной региональной системе и в сфере морских грузоперевозок наметился значительный рост грузооборота, который увеличился в январе-феврале 2009 года на 4,1% и

10,5% соответственно. Эти виды транспорта используют в основном экспортеры: девальвация рубля делает экспорт более привлекательным, чем продажи на внутреннем рынке, что способствует росту объемов экспортируемых грузов.

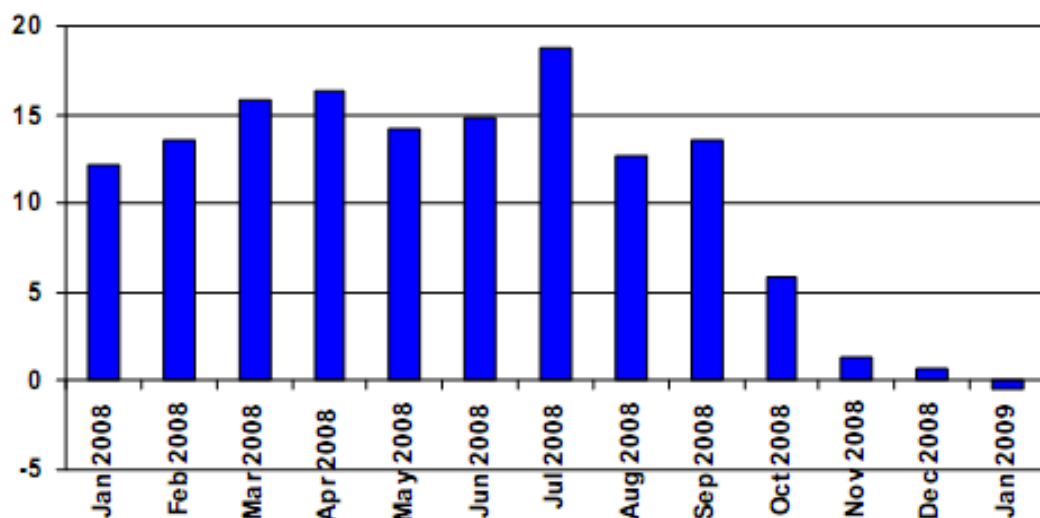
Реальная заработная плата: бум роста закончился

Динамика роста заработной платы в Ленинградской области остается позитивной уже на протяжении почти 10 последних лет подряд, несмотря на высокие темпы инфляции в регионе и в России в целом. Номинальная заработная плата увеличивалась даже еще быстрее, компенсируя как рост цен, так и повышение уровня жизни. Например, в июле 2008 года номинальная заработная плата в Ленинградской области выросла на 37,0%. С октября 2008 года рост реальной заработной платы начал замедляться. В январе 2009 года замедление повышения окладов превратилось попросту в сокращение реальной заработной платы. Этот процесс сопровождался ростом безработицы. В то время как доля официально зарегистрированных безработных в начале 2009 года несколько увеличилось, число лиц, ходатайствующих о социальных выплатах выросло в январе-феврале 2009 года почти в два раза.

Основные деловые новости

- РЖД - Российская железнодорожная монополия, планирует инвестировать более 300 млн. евро в создание новой железнодорожной инфраструктуры в Усть-Луге. Владимир Якунин, президент РЖД, назвал Усть-Луг одним из приоритетных проектов, которые будут получать финансирование, несмотря на кризис.
- Российский девелопер Olton Plus планирует к 2015 году завершить создание промышленного парка, где будут размещаться производства окон и мебели, организации, занимающиеся коттеджным строительством, а также оптовые торговые комплексы. Парк будет расположен вблизи Разметелево Ленинградской области. Запланированные инвестиции составляют около 300 млн. руб.
- Российский холдинг Еврохим вновь перезапустил свои производственные мощности в Кингисеппе Ленинградской области. Работа химического завода в Кингисеппе была приостановлена на три месяца с ноября 2008 по январь 2009 года из-за снижения спроса. Тем не менее, Еврохим подписал контракт с Беларусью на поставку 150 тыс. тонн минеральных удобрений в эту соседнюю страну. Контракт может помочь заводу Еврохим выжить в это кризисное время.
- СЗНК - региональный производитель строительных материалов, приступил к реализации проекта строительства таунхаусов эконом-класса в Всеволожском районе Ленинградской области. СЗНК планирует инвестировать 8 млн. Евро в этот проект. Предполагается привлечение покупателей за счет сравнительно низкой цена за метр жилой площади.

**Динамика роста ежемесячной реальной заработной платы,
% изменения**



• **Источник:** Петростат

**Динамика основных макроэкономических показателей Польши
(скорректированы показатели 2009 г.)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВРП (% роста в постоянных ценах)	8.5	16.3	14.6	8.8	8.3	8.1	8.5	7.6	н/д
Промышленное производство (% роста)	10.7	35.6	20.9	10.3	5.9	26.9	2.6	1.0	-8.3
Инфляция (индекс потребительских цен, %)	19.6	14.8	13.0	14.9	12.0	9.9	9.3	15.5	16.7
Зарботная плата (средняя за период, евро)	141	152	173	190	259	324	403	492	407
Безработица (%)	10.8	9.6	9.2	7.5	7.8	6.2	3.3	3.2	3.4
Экспорт (млн. евро, в текущих ценах)	2350	2301	2580	3887	4862	5443	6088	7870	н/д
Импорт (млн. евро, в текущих ценах)	810	939	1061	1372	2561	2858	4759	5932	н/д
Приток иностранных прямых инвестиций (млн. евро, в текущих ценах)	8.5	16.3	14.6	8.8	8.3	8.1	8.5	7.6	н/д



«Business Expert Review»

Выпуск #13 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