

МАЛЫЙ БИЗНЕС

№ 2 (20) ФЕВРАЛЬ 2008



МОРДОВИИ

ИЗДАЕТСЯ С ИЮЛЯ 2006 ГОДА

«АРТ ОБЪЕМ»:



ТВОРЦЫ ОБЪЕМНОГО ИМИДЖА

**ОБРАЗОВАНИЕ
ДЛЯ БИЗНЕСА**
О НАБОРЕ СЛУШАТЕЛЕЙ
ПРЕЗИДЕНТСКОЙ ПРОГРАММЫ

НА СТР. 2

**МОЖЕТ ЛИ ЖЕНА
БЫТЬ ПОМОЩНИКОМ
В БИЗНЕСЕ?**
МНЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

НА СТР. 4

**ПРАВИТЕЛЬСТВО
РОССИИ НАМЕРЕНО
РАДИКАЛЬНО
УПРОСТИТЬ ВЕДЕНИЕ
БИЗНЕСА**
НОВОСТИ РОССИЙСКОГО
МАСШТАБА

НА СТР. 6

**ЗАБОТА О ЖЕНЩИНЕ
О СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА**

НА СТР. 8

БИЗНЕС ПО ПРАВИЛАМ
СОВЕТЫ ПСИХОЛОГА ДЛЯ
ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

НА СТР. 10

**ЕСТЬ ЛИ У ВАС
СИЛА ВОЛИ?**

ТЕСТ

НА СТР. 11

**ИПОТЕКА
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ**
МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

НА СТР. 14



Последнее десятилетие внесло много изменений в нашу жизнь. Технологические инновации, научные достижения и разработки, современные знания с огромной скоростью распространяются по всему миру, преследуя главную цель – сделать действия и мысли людей более быстрыми и эффективными. Согласитесь, что сегодня вряд ли возможно заставить бухгалтера работать по старинке: производить расчеты на деревянных счетах и печатать документы на печатной машинке. Но, к сожалению, прогресс быстрее проникает в офисы в виде техники, нежели в умы в виде знаний. Информация к размышлению... Результаты исследований Минэкономразвития России показали, что в 80 процентах случаев банкротства крах предприятий малого и среднего бизнеса происходит из-за некомпетентности руководителя.

Президентская программа подготовки молодых руководителей российских предприятий реализуется с 1997 года. Стратегическая цель Президентской программы – повышение качества управления на отечественных предприятиях до международного уровня. Во всех регионах России она нашла поддержку на самом высоком уровне, а ее престиж остается неизменно высоким. В нашей республике Программа утвердила себя и доказала свою работоспособность: порядка 300 человек получили знания в области современного управления, а около 50 слушателей смогли воспользоваться уникальной возможностью – пройти стажировку в зарубежных странах. К сожалению, количество выпускников Президентской программы среди представителей малого и среднего бизнеса не вызывает чувства гордости за республиканских предпринимателей. Мы встретились с заместителем Министра экономики Республики Мордовия, ответственным секретарем региональной комиссии Владимиром Толстых, чтобы узнать о том, насколько популярна Президентская программа среди бизнесменов, об изменениях и перспективах ее реализации в Мордовии.

ТОЛЬКО ФАКТЫ

Обучение проходит или в МГУ им. Н.П.Огарева, или в каком-либо другом вузе России, прошедшем конкурсный отбор на обучение по Президентской программе подготовки управленческих кадров. На базе Мордовского государственного университета обучаются по трем специализациям: «Менеджмент», «Финансовый менеджмент» и «Маркетинг». Начался набор слушателей на 2008-2009 учебный год. До 1 апреля будут приниматься заявления, а затем пройдет тестирование. Обучение осуществляется без отрыва от производства во второй половине дня. Занятия начинаются в конце сентября и продолжаются четыре-пять месяцев. По окончании обучения, сдачи государственных экзаменов и защиты выпускной работы участник имеет возможность пройти стажировку на зарубежном или российском предприятии крупного или малого бизнеса, которая, фактически, будет бесплатной. Для того чтобы получить более подробную информацию, можно позвонить по телефонам: 32-71-82, 24-70-21, 47-05-34, 29-07-97.

УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ И... РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС

- Владимир Александрович, как Вы оцениваете активность участия представителей малого бизнеса в Президентской программе?

- В последние годы четвертую часть группы составляли представители малого и среднего бизнеса. Понимаете сами, что это очень немного. Причем, каких-то ограничений по набору только определенного количества слушателей из различных сфер экономики никогда не было. Мы всегда были готовы идти навстречу предпринимателям, но пока особого ажиотажа на получение образования в рамках Президентской программы в их среде нет. Сегодня мы пытаемся как-то изменить эту ситуацию. Малый бизнес очень динамично развивается, остро ощущается интерес к предпринимателям со стороны как федеральных, так и республиканских властей. Для инициативных, деловых людей сейчас везде «горит зеленый свет», в образовании в том числе. В этом году нами поставлена четкая задача – набрать группу, в которой процентное соотношение между представителями крупного и малого бизнеса должно быть равным.

- А как обстоит ситуация с представителями малого бизнеса из районов республики?

- Это наш «больной» вопрос. Каждый год мы обращаемся к руководителям предприятий и Главам районов с призывом быть активнее и использовать возможность подготовить грамотных специалистов-управленцев. Тем не менее, выпускников Президентской программы, представляющих сферу малого и среднего бизнеса муниципальных об-

разований Мордовии, единицы.

- Каковы условия отбора обучающихся, нет ли каких-то требований, соответствовать которым смогут лишь немногие?

- Каких-то «заоблачных» требований при тестировании – а именно по результатам такого испытания осуществляется набор в группу – никто не предъявляет. Если ваши вузовские знания можно оценить на «четверку», то такого «багажа» будет вполне достаточно, чтобы продолжить обучение в рамках Президентской программы и совершенствоваться дальше. Конечно, к тому, кто хочет пройти стажировку за рубежом, предъявляется четкое условие – знание языка той страны, в которую он пожелал отправиться за опытом. Оценка результатов тестирования происходит в Москве, но не нужно этот факт рассматривать как препятствие на пути к зачислению. Конечно, в итоге в группе окажутся сильнейшие. Но в том случае, если предприниматель не прошел тестирование с первого раза, то мы зачисляем его в резерв, тем самым давая ему еще один шанс получить образование по Президентской программе на следующий год.

- Насколько я знаю, в этом году произошли какие-то изменения в системе финансирования обучения для представителей малого бизнеса?

- Общая схема финансирования такова: 33 процента за обучение выплачивается из федерального бюджета, 33 процента – из республиканского, оставшуюся часть доплачивает предприятие, представитель которого проходит обуче-

ние. В этом году принято решение о том, что предпринимателю может быть компенсировано от 70 до 90 процентов стоимости обучения. После окончания занятий, сдачи государственных экзаменов и защиты выпускной работы он получит компенсацию, которая, фактически, полностью покроет его затраты на получение образования по Президентской программе. Для того чтобы получить компенсацию, нужно просто написать заявление. Сейчас мы набираем новый поток студентов, и с этого учебного года будет действовать именно такая система финансирования.

- Как Вы считаете, почему предпринимателей не очень интересует перспектива получения знаний по теории управления?

- Лучше задать этот вопрос самим предпринимателям, ведь обучение по Президентской программе, возможность пройти стажировку – это уникальный шанс для любого человека получить актуальные и современные знания, необходимые для интеллектуального и карьерного роста. Заставлять учиться мы никого, в том числе и представителей малого бизнеса, не собираемся. Мы заинтересованы в том, чтобы к нам приходили люди, которые знают, чего они хотят в этой жизни и понимают, что уровень требований к современным руководителям растет с каждым годом. Конечно, опыт, полученный методом проб и ошибок, необходим. Но для того, чтобы быть грамотным управленцем, нужно учиться и получать знания для применения их на практике на своем производстве, в своем деле.

ВЫПУСКНИКИ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ ПРОГРАММЫ – ЭТО ЗОЛОТОЙ КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ РЕСПУБЛИКИ

Вадим Петряев, директор ООО «Мордовоптцентр». Специальность «Менеджмент». Стажировка в Германии. Выпуск 1999 года.

Игорь Терелов, директор ООО «Оргтехстрой». Выпуск 2001 года.

Сергей Горьков, генеральный директор ООО «Завод сухих строительных смесей». Выпуск 2002 года.

Михаил Бочков, директор ООО «Рост-Дизайн». Выпуск 2003 года.

Владимир Инжеваткин, директор ООО «Валькор». Выпуск 2005 года.

Сергей Никаноров, исполнительный директор ЗАО «Плайтерра». Специальность «Финансовый менеджмент». Выпуск 2006 года.

Ольга Абакумова, директор ООО «Инфотур».

Олег Мальков, генеральный директор ООО «Тандем Системс». Выпуск 2007 года.

Светлана Рыскина, финансовый директор ЗАО «Мордовские узоры». Выпуск 2007 года.

Дмитрий Власенко, финансовый консультант – заместитель директора ООО «Промышленный центр». Выпуск 2007 года.

ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД: ДЕНЕГ МНОГО – ИННОВАЦИЙ МАЛО

8 февраля в День российской науки на VII Республиканской научно-практической конференции «Наука и инновации в Республике Мордовия» обсуждались темы, которые сейчас актуальны для всей России.

Сегодня даже для простого обывателя становятся привычными слова «инновации», «новые технологии»... Пока народ учит новые термины, республиканское руководство повторяет снова и снова: инновационная экономика – это единственно возможный путь развития для Мордовии. Республика не может закупать передовые технологии за рубежом, а значит, она должна генерировать и внедрять инновационные продукты самостоятельно. Со своей стороны власти обещают обеспечить всестороннюю поддержку предприятиям, которые будут совместно с учеными внедрять инновации в производство. Руководством республики сделано немало для улучшения инвестиционного климата в Мордовии: из бюджета ежегодно выделяются средства на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проводятся конкурсы, направленные на поддержку научно-творческой и технической деятельности мордовских ученых. Но, пожалуй, одним из самых мощных инструментов стимулирования развития новых технологий стал венчурный фонд, созданный в прошлом году. В настоящее время в нем аккумулирована солидная сумма – 280 млн. рублей. И это не предел... По предварительным прогнозам к концу года венчурный фонд будет располагать объемом инвестиций в размере 1 млрд. 100 млн. рублей для малых предприятий, которые занимаются инновациями. В Мордовии никогда не было таких средств, заложенных для финансирования современных научных разработок. Закономерно, что руководство Республики Мордовия ждет отдачи от столь весомых финансовых вливаний, направленных на создание и внедрение новых технологий... Официальные итоги работы венчурного фонда в Мордовии таковы: рассмотрено шестьдесят проектов, десять из которых уже прошли экспертизу, и, возможно, некоторые из них в ближайшее время будут «запущены» на территории республики. Но среди продуктов, готовых к «старту», нет ни одного, созданного мордовской наукой. И такому положению вещей есть логичное объяснение. По сути, перед республиканскими учеными ставится новая задача: работать, чтобы принести прибыль, ведь венчурные инвестиции будут вложены не просто в идеи, а в разработки, которые могут дать коммерческий результат в достаточно короткие сроки. От науки требуются реальные, конкретные, коммерческие разработки, которые уже сегодня могут быть применены в производстве. Ни научные кадры, ни предприниматели республики оказались не готовы к такому повороту событий. Оказалось, для того чтобы заставить ученых думать по-новому, генерировать идеи и создавать коммерчески успешные инновационные технологии, недостаточно решить финансовые и организационно-правовые вопросы.

Создать инновационно активное предприятие очень не просто. Ведь дело не только в деньгах... Идеальный венчурный проект должен органично объединить в себе интересы государства, частного бизнеса и науки. Те идеи, которые предлагаются республиканскими учены-

ми мужчинами сегодня, не имеют товарного вида и законченности. Причина – отсутствие баланса интересов между наукой и бизнесом. Много лет их пути шли параллельно, и наивно полагать, что сегодня они «бросятся друг другу в объятия». Что же необходимо сделать для того, чтобы такие серьезные, не только для развития науки, но и малого бизнеса, деньги заработали на благо всей республики? Вопрос не простой...

Венчурная индустрия – это основной инструмент развития инновационной экономики США, стран Европы, Израиля, Индии. Благодаря венчурным инвестициям в мире появились сотни компаний, которые сейчас являются лидерами высокотехнологичной индустрии. В России первый венчурный фонд был создан в 60-х годах, и с тех пор появилось немало реальных историй успеха венчурных проектов: Арбидол – оригинальный фармацевтический препарат, продажи которого превысили 1 млрд. долларов; Рамблер.ру – поисковый Интернет портал, который был продан за 360 млн. долларов; Одноклассники.ру и другие...

Венчурный бизнес – это наиболее рискованный, но и потенциально наиболее доходный инструмент вложения капитала. В этом уверен директор венчурных фондов ОАО «Альянс РОСНО Управление активами» Максим Шеховцов, который на VII Республиканской научно-практической конференции рассказал об особенностях венчурного инвестирования.

- Компания «Альянс РОСНО Управление активами» сегодня управляет капиталами трех венчурных фондов: Московского венчурного фонда с объемом инвестиций в 800 млн. рублей, Пермского (200 млн. рублей) и Мордовского венчурного фонда, в котором на сегодня доступно 280 млн. рублей. Почему мы выбрали Мордовию? Здесь есть оптимальный рынок труда: недорогие, но достаточно квалифицированные кадры, благоприятное географическое положение, неплохая образовательная база, которая способна создавать кадры для стартующих компаний, есть необходимое количество специалистов инженерно-технических профессий. Кроме этого, в республике создано Министерство науки, информатизации и новых технологий, что беспрецедентно на фоне других регионов, строится технопарк, работает бизнес-инкубатор... В таких условиях предпринимателям в целом проще запустить новый проект.

По сути, у фонда нет каких-то отраслевых предпочтений. Это и мультимедиа, аппаратное и программное обеспечение, нанотехнологии, Интернет, биотехнологии, новые материалы и многое другое. Средний размер инвестиций – от 5 до 40 млн. на проект. В соответствии с инвестиционной декларацией фонда предпочтение отдается малым предприятиям в научно-технической сфере. С точки зрения правовой формы, фонд имеет право инвестировать ООО или ЗАО. С нашей точки зрения, идеальным проектом, готовым к реализации, является сильная профессиональная и мобильная команда. Как правило, это предприниматели, которые пригласили в свою компанию научно-исследовательскую

группу, разработавшую или способную создать продукт, основанный на новых технологиях, имеющий потенциально большой рынок сбыта. В такой команде должен быть руководитель, у которого есть опыт в предпринимательской деятельности и профессиональные управленческие знания.

Отбор проектов – это непростой и очень длительный процесс, который заключается в поиске, оценке, отборе, финансово-экономической и научно-технической экспертизе. Принятие инвестиционных решений не терпит суеты, и для того чтобы сделать правильный выбор, уходит не меньше полугода. За прошедший год в Москве нами было проинвестировано пять компаний, в Перми – две компании. В текущем году на территории Мордовии мы запланировали вложить средства в 5-6 проектов и надеемся, что результаты оправдают ожидания.

За комментариями по поводу работы венчурного фонда республики мы обратились к исполнителю директору НО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия» Владимиру Кечемайкину.

- Владимир Николаевич, почти год как мы говорим о венчурном фонде в Мордовии, уже можно подвести какие-то итоги?

- Да, безусловно. Нам удалось привлечь интерес к данной области инвестирования в республике. За этот год к нам обратилось более 60 предпринимателей и ученых с различного рода проектами. Осенью прошлого года на выставке «Деловая Мордовия-2007» мы презентовали 11 проектов, отвечающих требованиям венчурного инвестирования. Сегодня к «запуску» полностью готовы три проекта и в самое ближайшее время они будут профинансированы.

- Сколько из этих проектов разработаны на основе идей мордовских ученых?

- Я не вижу смысла акцентировать внимание именно на этом, ведь, в конечном итоге, в реализации венчурных продуктов примут широкое участие мордовские предприниматели и специалисты, а плоды деятельности этих предприятий, основанных на новых технологиях, послужат во благо республики. Другое дело, если мы говорим о качестве заявок, поданных из республики. Вот здесь, к сожалению, наши предприниматели во многом уступают московским, подавшим заявки на привлечение венчурных инвестиций.

- В чем заключаются основные ошибки и недочеты инновационных предложений, исходящих от бизнесменов республики?

- Основные недостатки проектов сформулировал Максим Шеховцов, директор венчурных фондов «Альянс РОСНО Управление активами» - управляющей компании Мордовского венчурного фонда в



М.Шеховцов

своем докладе на конференции «Наука и инновации в Республике Мордовия», прошедшей 8 февраля. Среди прочих он выделил: неясную бизнес-модель проекта, излишне детальное описание разработки в ущерб финансово-экономической составляющей, отсутствие или невнятность маркетингового плана (кто и почему будет покупать товар, объемы рынка, стратегия продвижения), отсутствие описания управленческой команды или предложений по ее формированию, не рассматриваются пессимистические сценарии развития событий, отсутствует анализ рисков.

- Даете ли Вы какие-либо рекомендации, советы тем людям, идеи которых перспективны, но недоработаны?

- Разумеется, необходимо стараться устранять недостатки, отмеченные М.Шеховцовым. Но есть еще один важный момент, который не учитывается нашими предпринимателями. При разработке заявки необходимо иметь в виду, что венчурные проекты не рассчитываются на 1-1,5 года с минимальными инвестициями с целью быстро вернуть в венчурный фонд вложенные деньги. Венчурный инвестор, отбирая проекты, рассчитывает вести совместный с предпринимателем бизнес в течение 3-5 лет и выйти из него путем продажи своей доли. Разница между вложенным в проект капиталом и полученной от продажи доли в существующем бизнесе и есть тот самый доход, который нужен венчурному фонду. Поэтому проекты не должны иметь краткосрочный характер. Направления развития проекта необходимо предусмотреть и на период после предполагаемого времени выхода венчурного инвестора.

Подробную информацию об участии в конкурсе венчурных проектов можно получить на Интернет сайте Венчурного фонда Мордовии www.vfgm.ru или по телефону: 8(8342) 32-70-47, ВЛАДИМИР КЕЧЕМАЙКИН.

НУЖНО ЛИ ЖЕНЩИНЕ ИДТИ В БИЗНЕС?



Александр Новиков, исполнительный директор ООО «СЭЛЗ»:

- Обязательно. Я уверен, что прошло то время, когда женщина сидела дома и ждала, когда муж принесет зарплату. Сегодня женщина просто обязана становиться самостоятельной, развиваться, к счастью, это и происходит. Бизнес, интересная работа – это общение, движение, необходимость быть в тонусе и выглядеть привлекательно. А без всего этого любая женщина чахнет, становится неинтересной. Лично мне очень приятно иметь дело с женщинами-предпринимателями, и

не только по эстетическим соображениям. Многие бизнес-леди более педантичны, они действуют более продуманно, нежели их коллеги-мужчины. Жизнь стала проще, на помощь женщине по хозяйству пришла самая разнообразная техника, поэтому даже очень занятая дама всегда сможет найти время и для дела, и для близких.



Денис Реводко, директор ООО «ЛД»:

- Почему бы и нет. Хотя, одной, без поддержки мужчины, ей будет тяжело. Если у женщины есть опора в виде надежного союзника и партнера – мужчины, то, скорее всего, их бизнес будет удачен. Например, в нашей компании моей «правой рукой» является моя супруга – со всеми вытекающими отсюда последствиями. Мы вместе начинали свое дело, и вот уже несколько лет она является моим равноправным партнером. Порой я удивляюсь, как она все успевает: и в бизнесе, и по хозяйству, а месяц назад она родила мне дочку. Даже став мамой, она продолжает

принимать участие в нашем деле, умудряясь умело распределять время и энергию между домом и работой. Поэтому я считаю, что сильная, целеустремленная женщина может смело начинать свое дело.



Лариса Изгалина, индивидуальный предприниматель, владелица кафе:

- В вопросе реализации себя в бизнесе я не вижу большой разницы между мужчиной и женщиной. Бизнес – это творчество, общение, развитие, поэтому любой творческий человек сможет испытать свои силы в этой области деятельности. Пожалуй, единственная сложность для женщины состоит в том, что она должна уметь гармонично совмещать дело и семью. И если ей это удастся, то бизнес будет приносить только удовольствие и удовлетворение ее творческих и материальных потребностей. Я уверена, что каждая женщина в состоянии понять, что для нее важнее и интереснее: реализация себя, как личности, или же роль хранительницы оча-

га. И если в характере женщины есть нотки мужского начала, то она сумеет реализовать себя в бизнесе.



Наиль Асанов, заместитель директора агентства недвижимости «Арсенал недвижимости», президент Мордовской республиканской ассоциации риэлторов:

- Конечно, можно и даже нужно. У женщин сильно развита интуиция, а это одно из качеств, очень важных в бизнесе. А если рядом с ней будет прагматичный, рассудительный мужчина, который способен контролировать и сдерживать женские эмоциональные порывы, то вероятность того, что их совместный бизнес будет успешным, удваивается. Бизнес вообще трудно начинать и выстраивать в одиночку. И я уверен, что гармоничное сочетание двух начал – мужского и женского – не менее удачное, чем чисто мужской тандем. Лично для меня в бизнесе не важно, с кем работать – с мужчиной или женщиной. Главное, чтобы это был порядочный, деловой человек, а его пол не имеет никакого значения.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

*Нам жить бы хотелось иначе,
Носить драгоценный наряд,
Да кони все скачут и скачут,
А избы горят и горят.*

Эти строки всегда мне вспоминаются, когда приходится объяснять, зачем женщины стремятся сделать карьеру.

Жена и мама – важные роли. Но многие ли хотят и могут себе позволить на них остановиться? Да и не известно, какая жена для делового человека интереснее: «уютная», ждущая дома с теплыми пирогами, или помощник в бизнесе, способный дать ценный совет.

Будучи абсолютно НЕ феминисткой, тем не менее, признаю, что не каждая женщина может самовыразиться только через роль матери и жены. Нужно что-то большее: уважение коллег и признание в обществе, радость достижения цели и финансовая независимость. И это не зависит от того, насколько супруг способен обеспечить семью.

При всем этом, ежедневно встречаясь с успешными и увлеченными своим делом людьми, с радостью отмечаю, что истинными лидерами в подавляющем большинстве случаев были и остаются мужчины, давая женщинам возможность чувствовать себя «слабым полом».

Так уж получилось, что наш номер выходит на рубеже «мужского» и «женского» праздников. Поздравляю всех с Днем защитников Отечества и Международным женским днем, желаю счастья, успехов, сил и желания быть самими собой.

Наталья Тимакова

Желаете получать газету в офис?
Звоните: 47-74-92



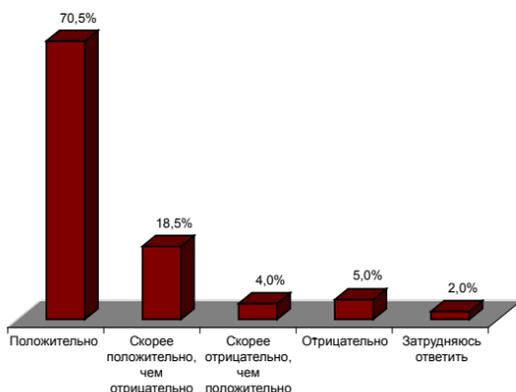
ЖЕНЩИНА-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Результаты опроса 200 предпринимателей г. Саранска, проведенного Исследовательской группой «Регион М»

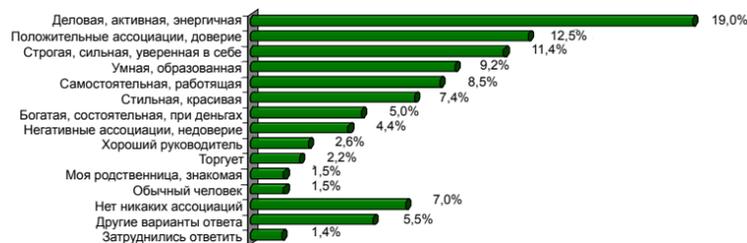
Исследовательская группа «Регион М»
430030, Российская Федерация,
Республика Мордовия, г. Саранск,

Тел./ факс: (8342) 24-89-36
E-mail: RegionM@moris.ru
ул. Титова, д. 10, корп. 2, офис 405
www.saransk.marketcenter.ru

Распределение ответов предпринимателей на вопрос
«Как вы относитесь к женщине-предпринимателю?»



Распределение ответов предпринимателей на вопрос
«Какие ассоциации у Вас возникают, когда вы слышите словосочетание «женщина-предприниматель?»



БУДУЩЕЕ МАЛОГО БИЗНЕСА МОРДОВИИ – ЗА ВЫСОКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ И СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

- **Вадим Михайлович, каким, по Вашему, должен быть современный предприниматель?**

- Предприниматель должен быть интуитивным, гибким, образованным. Не в том смысле, что у него должен быть диплом, а в том смысле, что он должен обладать современными знаниями, представлять, что происходит в мире, как развивается бизнес в соседних регионах и странах. И я говорю не столько о западном, сколько о восточном опыте развития бизнеса. Не случайно сегодня каждый второй «продвинутый» предприниматель едет в Японию или Китай, чтобы посмотреть, как там развивается производство. Запад – пройденный этап (особенно Америка): все, что там было создано, – было создано прошлыми поколениями.

- **Вы часто ездите на Восток за опытом?**

- В последнее время я бываю там достаточно часто. И это очень помогает мне в работе. Восточный менеджмент мне гораздо ближе, нежели столь популярный сегодня западный. Поэтому свою линию управления компанией я выстраиваю по восточному типу. Например, западная экономика построена на уничтожении сильным более слабого, порой, любыми путями... Восточное же предпринимательство другое, в нем есть духовность и моральные принципы. Мне кажется, что восточная философия очень близка русскому человеку, она ничего не навязывает, не ломает уклад русского человека и его суть. Восточная бизнес-культура, организационная структура, методы воспитания специалистов и управленцев могут дать российскому, в том числе и республиканскому, бизнесу гораздо больше знаний и пищи для размышлений, чем западная бизнес-культура.

- **Как Вы оцениваете уровень государственной поддержки бизнеса, существующий на сегодняшний день?**

- У нашей страны амбициозные планы, она быстро растет, и скорость ее развития набирает обороты с каждым годом. О том, что сегодня нужно развивать малый бизнес, говорится очень много и на федеральном, и на региональном уровнях... И возможно скоро мы станем свидетелями нового национального проекта. Я внимательно изучил Комплексную программу развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Мордовия на 2008-2010 годы, которую собирается претворять в жизнь Министерство торговли и предпринимательства республики. С такой программой, с такими мизерными целями и планами, при таком ущербном финансировании о каком-то развитии малого бизнеса в республике не может быть и речи. Если эта программа не будет пересмотрена, то я могу с уверенностью утверждать, что в течение всех лет ее действия предпринимательство будет опять прозябать.

- **То есть малый бизнес не развивается, потому что не имеет должной господдержки?**

- В нынешнем бизнес-сообществе есть прослойка предпринимателей, твердо и уверенно «стоящих на ногах», которым не нужно никакое субсидирование банковских ставок, у которых нет проблем с кредитами, которым не нужна государственная поддержка... Но сейчас просто жизненно необходимо обновлять предпринимательскую среду. Статистика такова, что около восьмидесяти процентов нынешних предпринимателей занимаются розничной торговлей... Хотя очевидно, что заниматься только этим – «вчерашний день». Сегодня много толковой, грамотной молодежи, взгляды которой устремлены в другие сферы и области бизнеса, которые понимают, что «вкладываться» нужно в новые технологии, инновации... Для старта в таком бизнесе нужно много денег – вот им-то сегодня и нужна серьезная государственная поддержка. Но с такой государственной про-



Вадим Петряев в особом представлении не нуждается. В нашей республике он известен не только в бизнес-сообществе. За его плечами – двадцать лет предпринимательской деятельности. Он постоянно в поиске – объездил полмира, прочитал тысячи книг, имеет три высших образования. Свое первое коммерческое предприятие – молодежный центр «Парус» при РК ВЛКСМ – он открыл в 80-е годы прошлого века. Затем Вадим Михайлович успешно освоил производство строительных материалов, а сеть розничных продовольственных магазинов с торговой маркой «Альтернатива» в начале 90-х была знакома каждому жителю Саранска.

Переломным моментом в профессиональной деятельности Вадима Петряева стала шестимесячная стажировка в Германии на предприятиях оптово-розничной торговли. Именно немецкий опыт развития и построения финансово-хозяйственной деятельности Вадим Михайлович впоследствии стал внедрять на своем предприятии – ООО «Мордовоптцентр», которое было создано в 2000 году. Сегодня «Мордовоптцентр», пожалуй, – единственное в республике стабильное и сильное предприятие оптовой торговли, доход которого за последние 5 лет вырос в 8 раз. Общая площадь всех помещений имущественного комплекса на сегодняшний день составляет 20 тыс. кв. м, и именно здесь сегодня сосредоточен весь алкогольный и значительная часть продовольственного «опта» республики. Вот уже несколько лет «Мордовоптцентр» представляет собой холдинг, в который входят успешные компании, такие как «Сарторг», «Сегмент-К», «Стройцентр», «САРИН» и другие. Холдинг под руководством Вадима Петряева осуществляет самые различные виды деятельности: строительство, сдача в аренду площадей, оптовая торговля алкоголем, организация общественного питания, производство стройматериалов, мебели, кондитерских изделий.

граммой нового отряда предпринимателей не будет, потому что не решаются главные проблемы, одна из которых – где взять денег для старта серьезного предприятия.

Будущее отряда «стариков» от розничной торговли достаточно просто прогнозировать. Те, кто «пробивается» сейчас по своим амбициям, познаниям в области технологий производства и инноваций, сильнее «старой гвардии» предпринимателей.

- **Как Вы считаете, что необходимо сделать сегодня, чтобы завтра вести бизнес стало лучше?**

- Для начала, пересмотреть программу государственной поддержки. Сегодня малый бизнес призывают обратить свое внимание на АПК. Тем не менее, какого-то движения в этом направлении я не замечаю. Более того, малый бизнес сегодня вообще никуда не идет. И не только потому, что нет желания, а потому, что у нас такие программы поддержки. Как сегодня помогают «стартовать» и развиваться производителям? По сути,

никак. Та же оптовая торговля в республике находится в упадке. Я много лет пытался доказать, что оптовая и розничная торговля – это разные вещи. Тем предпринимателям, которые предлагают хороший бизнес-план в области оптовой торговли, нужно всячески помогать, для того чтобы создавать и укреплять республиканский оптовый рынок. Если эта ниша будет свободна, то не сегодня-завтра в республику придут «оптовики» из соседних регионов. Но продвигать продукцию республиканских производителей они не будут – они привезут свои товары.

- **Как Вы считаете, за какими сферами будущее малого бизнеса в Мордовии?**

- Несомненно, это высокотехнологичное промышленное производство и сотрудничество в этой сфере с крупным бизнесом. Необходимо стремиться к венчурным инвестициям. И, конечно, сельское хозяйство и все, что с ним связано: первичная обработка, хранение, переработка и т.д. На мой взгляд, главный национальный проект страны сегодня – это развитие АПК. Плодородная земля – один из полезнейших ресурсов нашей родины, которого нет ни в одной стране мира. Слава Богу, что на сельское хозяйство обратили внимание. Ведь во все времена Россия была аграрной страной. И малый бизнес тоже обязан осваивать это направление.

ня – это развитие АПК. Плодородная земля – один из полезнейших ресурсов нашей родины, которого нет ни в одной стране мира. Слава Богу, что на сельское хозяйство обратили внимание. Ведь во все времена Россия была аграрной страной. И малый бизнес тоже обязан осваивать это направление.

- **Так почему же сельское хозяйство не привлекает мордовских бизнесменов?**

- А что вы хотите от предпринимателей, если даже в республиканской программе государственной поддержки малого предпринимательства не сказано об этом ни слова, а сумма, которая заложена для субсидирования банковских ставок для предприятий, участвующих в развитии национальных проектов, просто мизерная. Обвинить бизнесменов в том, что они не хотят «расти», развиваться, осваивать АПК, и на этом успокоиться – слишком просто. В сельском хозяйстве нужны специфические знания, специалисты, которых вечно не хватает. Решить эти проблемы одномоментно просто невозможно. Предпринимателям, которые решили вернуть свой бизнес в сельском хозяйстве, нужна серьезная государственная поддержка, а одними уговорами никого с места не сдвинешь. Наша компания решила попробовать свои силы в этой сфере. В этом году «Мордовоптцентр» откроет два филиала в Атяшево и Торбеево. Одним из направлений их деятельности будет обеспечение жителей близлежащих районов самыми необходимыми товарами по самым доступным ценам. Второе направление работы – это предоставление в аренду специально оборудованных помещений для хранения сельхозсырья, предпродажная подготовка плодовоовощной продукции и т.д. Конечно, мы не будем сами выращивать зерновые – для этого есть более профессиональные люди, но наша компания внесет свой вклад в развитие АПК республики. Лично мне не безразлично будущее Мордовии, я не собираюсь отсюда уезжать.

- **Какие еще изменения в холдинге произойдут в ближайшем будущем?**

- Кроме тех направлений, о которых говорилось выше, – строительство новых складов. Сейчас мы строим много новых складских помещений и знаем, что они сразу найдут своих потребителей, уже стоят в очередь. Своими силами уже возведен комплекс, который получил название «Альпийская деревня». В ближайщие три месяца мы вводим в эксплуатацию два современных торгово-складских комплекса площадью 3 тыс. кв. м и 1 тыс. кв. м. Более того, в дальнейшем всем старым объектам инфраструктуры «Мордовоптцентра» мы придадим новый образ в европейском стиле, используя современные строительные материалы, дикий камень, дерево... Внедряем новые технологии в производстве бетонных изделий, пенобетона, мебели. Есть и более серьезные проекты, но об этом позже.

- **Такие планы может себе позволить только финансово зрелое предприятие. Вы делаете это, чтобы продемонстрировать свою состоятельность?**

- Я ничего не демонстрирую, мы это уже давно прошли. Мы делаем это для всех людей, которые здесь работают по десять-двенадцать часов в сутки, для работников холдинга и наших арендаторов. Цель подобного преобразования проста – выйти на новый уровень работы и жизни. Мы стремимся к эстетике, культуре труда и прилагаем массу усилий, чтобы здесь было приятно работать. Мы построили уютное кафе, опять-таки в альпийском стиле, где можно пообедать по-домашнему за шестьдесят рублей. У нас есть свой оздоровительный центр, баня, пекарня. Я с большим пристрастием отношусь в подбору людей в свою команду, потому что не люблю пустых честолюбцев, интриганов, лентяев... За пределами города стараюсь создавать свой «городок» в лучших традициях Запада и Востока, в котором для меня важна каждая деталь.

НОВОСТИ РОССИЙСКОГО МАСШТАБА



ДЕБЮРОКРАТИЗИРОВАТЬ ВСЕ, ЧТО СВЯЗАНО С РАЗВИТИЕМ МСБ

Президент Российской Федерации Владимир Путин дал поручение Минэкономразвития России совместно с бизнес-сообществом разработать предложения по дебиюрократизации всего, что связано с развитием малого и среднего бизнеса. Об этом глава государства сообщил 14 февраля в ходе пресс-конференции в Кремле. Один из участников пресс-конференции задал вопрос о том, что техническое перевооружение крупной промышленности и переход на новейшие технологии неминуемо приведет к оттоку рабочей силы в малый и средний бизнес. Между тем развивать сейчас МСБ почти невозможно. Он предложил создать совет при главе правительства или при президенте, где бы решались проблемы МСБ. «Это даже не вопрос, а наказ избирателя. Надеюсь, вас слышит Дмитрий Анатольевич (Медведев) и в своем выступлении в Красноярске ответит вам более подробно», - сказал В.Путин. - Мне даже нечего добавить, вы абсолютно правы». Именно поэтому, считает президент, нужно решить несколько задач. Одна из них – принципиальное изменение качества управления. «По сути, в этой сфере тоже должен качественно измениться уровень производительности труда, причем на всех уровнях», - сказал В.Путин. Кроме того, по словам президента, необходимо обеспечить еще несколько важных составляющих. «Первое – надо построить такую образовательную систему, которая позволяла бы людям менять квалификацию быстро и на хорошем уровне», - считает он. «Второе – нужно дебиюрократизировать все, что связано с развитием малого и среднего бизнеса», - подчеркнул президент. - Это подключение к электроэнергии, к теплу, это получение имущества, аренда помещений, это решить, наконец, проблемы с бесконечными проверками и мздоимством в этой сфере». «Там много чего нужно сделать. Дополнительные поручения я уже сформулировал для МЭРТ. И Набиуллина (глава МЭРТ) обещала, что в течение двух-трех недель она представит соответствующие предложения, и сейчас МЭРТ находится в контакте с различными организациями малого и среднего бизнеса, они вместе сейчас пытаются сформулировать, что нам можно системно изменить в этой сфере», - сказал В.Путин.

ПРАВИТЕЛЬСТВО НАМЕРЕНО РАДИКАЛЬНО УПРОСТИТЬ ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



В прошлом году впервые за последние пять лет показатель прироста количества малых предприятий в России увеличился вдвое. Общее число малых компаний в стране превысило 1 миллион. «Тенденция инерционного развития была преодолена», - заявил директор департамента государственного регулирования в экономике Минэкономразвития России Андрей Шаров, выступая 11 февраля на совещании Городского актива работников малого и среднего предпринимательства по подведению итогов работы в 2007 году и задачам на 2008 год. Он сообщил, что темпы роста занятых в малом бизнесе в прошлом году составили 5-7 %, а уровень прироста инвестиций в основной капитал в данном секторе в 3 раза выше, чем в среднем по экономике. Более того, сокращается доля «теневого» малого бизнеса: в 2007 году она уменьшилась примерно вдвое. Об этом свидетельствует, в частности, рост объемов банковского кредитования малого предпринимательства, который в минувшем году был на уровне 50-60 %.

В то же время в структуре российского малого бизнеса по-прежнему сохраняется перекос в сторону торговли, и эту ситуацию директор департамента МЭРТ оценивает негативно. Для решения данной проблемы, сообщил он, Правительство России ставит задачу увеличения доли малого бизнеса в сфере услуг в 2 раза, в области инноваций – в 5 раз, в области медицины и социальных услуг – в 5 раз как минимум, а также увеличения его доли в сфере ЖКХ и транспорта. Следовательно, государственная поддержка будет оказываться прежде всего предприятиям, действующим в этих приоритетных секторах, сообщил А.Шаров. В своем выступлении он остановился и на характеристике Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (№ 209-ФЗ). Этот закон, подчеркнул А.Шаров, не просто определяет права и обязанности местных властей по принятию программ

поддержки малого предпринимательства и законов в данной области, он также оказывает существенное влияние на увеличение финансирования мероприятий по поддержке малого бизнеса в регионах. Как показал мониторинг, проведенный специалистами МЭРТ, в результате принятия этого закона в регионах бюджетные расходы на поддержку малого бизнеса выросли в 10-40 раз. Кроме того, законом предусмотрено создание региональных целевых фондов имущества, которое не будет участвовать в приватизации, а предназначено исключительно для передачи в аренду малому бизнесу. Как сообщил А.Шаров, в Москве уже готовится решение по созданию такого фонда, благодаря чему необходимые нежилые помещения будут сохранены в собственности города и станут доступны для малого предпринимательства.

Наконец, при поддержке региональных администраций в стране создано более 40 гарантийных фондов, самый крупный – в Москве, причем этот фонд также работает и с региональным малым бизнесом. Среди основных приоритетов федерального правительства в сфере поддержки малого предпринимательства в 2008 году А.Шаров назвал принятие всех подзаконных актов в развитие Федерального закона № 209-ФЗ. В частности, в настоящее время готовится постановление правительства, определяющее объем выручки, в зависимости от которого предприятия будут отнесены к микро-, малому или среднему бизнесу. Директор департамента МЭРТ считает, что в определении этого критерия России следует отталкиваться от европейских норм, что позволит поставить российский малый бизнес в равные условия с их западными конкурентами. Завершая свое выступление, А.Шаров подчеркнул, что сегодня развитие малого предпринимательства «становится не только экономической, но и политической задачей». В связи с этим в правительстве готовится «пакет радикальных мер по упрощению открытия и ведения бизнеса в Российской Федерации», сообщил он.

ФОРУМ «ДНИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ»

27-30 мая 2008 года в Москве пройдет очередной VII Форум «Дни малого и среднего бизнеса России», приуроченный к впервые отмечаемому профессиональному празднику Дню российского предпринимательства.

Место проведения мероприятий: Москва, ВВЦ, павильон № 69.

В структуре Форума – 2008:

– Федеральная выставка-ярмарка продукции и изделий лучших малых и средних предприятий, предлагаемых федеральными округами и регионами России на внешний и внутренний рынки;

– выставка оборудования и услуг для малого бизнеса, преимущественно в сфере промышленности и бытового обслуживания населения;

– экспозиция программ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и, прежде всего, в области финансирования, производства и инноваций, повышения квалификации и экономических знаний работников;

– семинары по вопросам международной стандартизации и сертификации качества, повышения конкурентоспособности продукции, технологий, субъектов рынка и экономики в целом, эффективного ведения бизнеса в современных условиях;

– «круглые столы», мастер-классы, консультации, презентации региональных программ развития малого бизнеса.

Участникам предоставляется право на продажу демонстрируемой продукции, заключение в установленном порядке договоров на ее производство.

БИЗНЕС ПРЕДЛАГАЕТ ПРОВЕСТИ НАЛОГОВУЮ АМНИСТИЮ В ОТНОШЕНИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Бизнес просит продолжить налоговую амнистию, но уже для юридических лиц. Напомним, что в прошлом году налоговую амнистию провели для граждан – всем налоговым «уклонистам» было дано право заплатить 13 % от самостоятельно высчитанной суммы неуплаченных налогов. Правда, воспользовались этой возможностью немногие. Некоторые эксперты изначально предрекали такой итог и предлагали распространить налоговую амнистию и на юридических лиц. Теперь эту идею подхватило бизнес-сообщество. На днях общероссийская общественная организация «Деловая Россия» уже направила в Минфин письмо с просьбой начать еще один раунд налоговой амнистии, рассказал председатель этой организации Борис Титов.

Компании, как и физические лица, тоже работали в условиях правовой неопределенности, но они вынуждены отвечать за налоговые прегрешения прошлых лет, пояснил Титов. В результате сегодня, по его словам, многие фирмы находятся на грани разорения. Разрешить эту ситуацию он предлагает, устроив для фирм налоговую амнистию по аналогии с той акцией, которая была проведена для граждан. Впрочем, как именно может работать в этом случае схема амнистии, Титов пока не объясняет.

По материалам ИА «Альянс Медиа», www.bishelp.ru

Консультации экспертов службы Правового Консалтинга ГАРАНТ

Индивидуальный предприниматель работает на общей системе налогообложения. Он – инвалид, пользуется льготой при исчислении ЕСН. Если он возьмет работников, будет ли он пользоваться льготой по ЕСН (100000 руб. не облагается)?

При уточнении вопроса выяснено, что предпринимателя интересует, остается ли право использования льготы по ЕСН в отношении полученных им доходов в случае выплаты заработной платы работникам.

Согласно ст. 236 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) объектом обложения единым социальным налогом являются доходы от предпринимательской деятельности за вычетом расходов, которые несут предприниматели, извлекая эти доходы.

Следовательно, для индивидуального предпринимателя, исчисляющего налог «за себя», налоговая база определяется как сумма доходов, полученных им за налоговый период, как в денежной, так и в натуральной форме, от предпринимательской деятельности, за вычетом расходов, связанных с их извлечением (п. 3 ст. 237 НК РФ).

В соответствии с пп. 3 п. 1 ст. 239 НК РФ индивидуальные предприниматели, являющиеся инвалидами I, II или III группы, освобождаются от уплаты ЕСН в части доходов от предпринимательской деятельности в размере, не превышающем 100000 руб. в течение налогового периода, т.е. года. Таким образом, если, например, предприниматель (инвалид) получил за год доход в размере 170000 руб., то налоговая база составит 70000 руб.

Для предпринимателей, производящих выплаты физическим лицам, объектом признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые ими в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг (за исключением вознаграждений, выплачиваемых индивидуальным предпринимателям), а также по авторским договорам.

Согласно п. 2 ст. 235 НК РФ, если индивидуальный предприниматель одновременно относится к нескольким категориям налогоплательщиков, то он исчисляет и уплачивает налог по каждому основанию. Поэтому индивидуальный предприниматель в любом случае является плательщиком ЕСН за себя лично и, кроме того, может признаваться им еще и по второму основанию, если он является источником выплат другим гражданам.

Обращаем Ваше внимание на то, что согласно пп. 1 п. 1 ст. 239 НК РФ от уплаты ЕСН с сумм выплат и иных вознаграждений, не превышающих в течение налогового периода 100000 руб. на каждого отдельного работника, являющегося инвалидом I, II или III группы, освобождаются организации любых организационно-правовых форм, а с 1 января 2008 года и индивидуальные предприниматели - работодатели (Федеральный закон от 24.07.2007 № 216-ФЗ). До вступления в силу Федерального закона № 216-ФЗ данная льгота на индивидуальных предпринимателей - работодателей не распространялась.

Таким образом, индивидуальные предприниматели, являющиеся инвалидами I, II или III группы, осво-

бождаются от уплаты ЕСН в части доходов от предпринимательской деятельности в размере, не превышающем 100000 руб., независимо от того, являются они работодателями или нет.

*Ответ подготовил:
Эксперт службы
Правового консалтинга ГАРАНТ
Никифорова Татьяна
Ответ проверил:
Рецензент службы
Правового консалтинга ГАРАНТ
Мельникова Елена*

Необходимо ли индивидуальному предпринимателю предоставлять в органы статистики сведения для регистрации?

Постановлением от 15 июля 2002 г. № 154 Госкомстатом России в рамках предоставленной компетенции (пп. 5 п. 10 Положения о Государственном комитете Российской Федерации по статистике, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 2 февраля 2001 г. № 85) было утверждено Положение о порядке представления статистической информации, необходимой для проведения государственных статистических наблюдений.

Согласно п. 9 указанного Положения граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, обязаны представлять в Госкомстат России, его территориальные органы и находящиеся в его ведении организации, а также другие федеральные органы исполнительной власти, ответственные за выполнение федеральной программы

статистических работ, их территориальные органы и подведомственные организации статистическую информацию, необходимую для проведения государственных статистических наблюдений, по формам государственного статистического наблюдения на безвозмездной основе. Таким образом, индивидуальные предприниматели обязаны отчитываться перед органами статистики и подлежат учету в этих органах.

Однако индивидуальные предприниматели не должны самостоятельно предоставлять в органы статистики сведения для постановки их на учет. Сведения об индивидуальном предпринимателе предоставляются в территориальные органы Федеральной службы государственной статистики (название Госкомстата сегодня) регистрирующим органом в срок не более 5 рабочих дней с момента государственной регистрации индивидуального предпринимателя и (или) внесения изменений в государственный реестр (п. 4 ст. 11 Федерального закона от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», п. 23 Правил ведения реестра, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 16 октября 2003 г. № 630).

*Ответ подготовил:
Эксперт службы
Правового консалтинга ГАРАНТ
Ефимова Ольга
Ответ проверил:
Рецензент службы
Правового консалтинга ГАРАНТ
Барсегян Артем*

ВНИМАНИЕ! КОНКУРС!

Министерство торговли и предпринимательства Республики Мордовия объявляет о проведении ежегодного республиканского конкурса «Предприниматель Республики Мордовия» по итогам работы за 2007 год

В конкурсе могут участвовать субъекты малого предпринимательства, зарегистрированные на территории Республики Мордовия, осуществляющие свою деятельность более двух лет, не имеющие просроченной задолженности по платежам в бюджеты и внебюджетные фонды и представившие следующие документы:

- заявку;
- сведения о предприятии;
- справку налогового органа об отсутствии просроченной задолженности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды на дату подачи заявки;
- документы, подтверждающие благотворительную деятельность, если она осуществлялась.

Кроме вышеперечисленных документов субъекты малого предпринимательства могут представить любые документы, подтверждающие их коммерческий успех и иные достижения (публикации в прессе, рекомендации органов местного самоуправления, копии дипломов, полученных на выставках, ярмарках, конкурсах и т.д.).

В результате проведения конкурса определяется абсолютный победитель, которому присваивается звание «Лучший предприниматель Республики Мордовия».

Дополнительно участники конкурса награждаются по номинациям:
«успешное развитие малого предпринимательства в сфере материального производства» (награждается субъект малого предпринимательства,

достигший наиболее высоких показателей деятельности в сфере производства, строительства, сельского хозяйства и других отраслях сферы материального производства);

«значительный вклад малого предпринимательства в развитие потребительского рынка» (награждается субъект малого предпринимательства, достигший наиболее высоких показателей деятельности в сфере бытового обслуживания, общественного питания, торговли и других услуг);

«эффективные инновации и новые технологии в малом предпринимательстве» (награждается субъект малого предпринимательства, показавший наиболее высокие достижения в разработке новых технологий, оборудования, продуктов, использовании передовых инновационных технологий в малом предпринимательстве);

«активный социально-общественный статус малого предпринимательства» (награждается субъект малого предпринимательства, реализующий принципы социального партнерства в предпринимательской деятельности, оказывающий благотворительную и меценатскую поддержку, активно участвующий в общественной и политической жизни, обеспечивающий достойный уровень заработной платы работников).

Документы направить до 23 апреля 2008 года в адрес Министерства торговли и предпринимательства Республики Мордовия: 430000, г. Саранск, ул. Коммунистическая, 33/2, тел. (8342) 47-99-91, факс 47-74-67.

ЗАБОТА О ЖЕНЩИНЕ – ПРОЯВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА!



Наша запланированная на понедельник встреча с Людмилой Александровной Ивановой, Управляющим ГУ – регионального отделения Фонда социального страхования Российской Федерации по Республике Мордовия, произошла... в субботу. В ее рабочем кабинете. На неделе все как-то не удавалось. Управляющий региональным отделением Фонда то была на совещании в Правительстве республики, то выезжала в районы для решения текущих вопросов, то встречалась с генеральными директорами – главными врачами санаторно-оздоровительных учреждений Мордовии.

«Столько дел, что даже местную прессу удастся просмотреть только в выходные, – приветливо улыбнулась Людмила Александровна, когда мы вошли к ней в кабинет. – Да вот еще компьютер выручает, ведь наш Фонд практически первым начал использовать поисково-мониторинговую систему, работающую в режиме он-лайн. Вся информация, по всем направлениям нашей деятельности, – как на ладони. Очень удобно для анализа информации».

2005 г. с 4500 рублей до 6000 рублей и с 1 января 2006 года – до 8000 рублей. В прошлом году указанные выплаты составили 54,8 млн. рублей. Таким образом, наш Фонд принимает самое активное участие в государственной поддержке материнства и детства.

- Людмила Александровна, нередко женщина стоит перед непростым выбором – родить ребенка или же делать карьеру, и как повлияет рождение малыша на общий доход семьи? Что делается государством для поощрения и поддержания рождаемости?

- Обратите внимание, что для работающих женщин в 2007 году в несколько раз увеличился размер пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет. Если ранее пособие выплачивалось в фиксированном размере 700 рублей, то с 1 января 2007 г. работающие женщины стали получать пособие по уходу за ребенком в размере 40 процентов от заработной платы (но не более 6 тыс. рублей и не менее 1,5 тыс. рублей за первого и 3 тыс. рублей за второго ребенка). Таким образом, размер пособия по уходу за первым ребенком вырос более чем в два раза, по уходу за вторым и третьим – в четыре раза. По сравнению с 2006 годом расходы на пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет для работающих женщин увеличились в 3,5 раза и составили в 2007 году 139,2 млн. рублей.

Также впервые в 2007 году 5523 неработающие женщины республики получили пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет, на что отделение Фонда направило 91 млн. рублей.

В то же время, я твердо убеждена, что главными задачами государственной политики в сфере материнства и детства были и остаются материальная поддержка и защита интересов именно работающих женщин.

Посмотрите, анализ выплаты ежемесячных пособий по уходу за ребенком до 1,5 лет показывает, что рабо-

тающие женщины в республике получают примерно такую же сумму, как и неработающие, соответственно, 1711 рублей и 1448 рублей. А по уходу за вторым ребенком – даже меньше, чем неработающие женщины – 2912 рублей и 2874 рубля. Разве это правильно?! Во многом это зависит от того, что уровень средней заработной платы в республике остается по-прежнему низким.

В связи с этим остро стоит вопрос повышения уровня заработной платы. Тем более что сейчас у республики есть для этого все возможности. Об этом, кстати, было сказано и в Послании Главы Республики Мордовия Н.И. Меркушкина Государственному Собранию. Не решив его, мы не сможем в полной мере защитить права и интересы работающих женщин. В том числе и работающих в структурах малого и среднего бизнеса республики. Я вижу в этом хороший стимул и для ликвидации схем выплаты «серых зарплат», чем нередко грешат некоторые из наших работодателей, особенно в малом предпринимательстве.

Поэтому сегодня, с помощью самих женщин, их личной заинтересованности, мы надеемся добиться того, чтобы понятие «серые зарплаты» полностью изжило себя в отношениях между работником и работодателем, страхователями и Фондом социального страхования.

- Нам кажется, что в последнее время серьезный бизнес республики стал работать более прозрачно и открыто, понимая свою ответственность за изменения, происходящие в социальной сфере жизни людей.

- Согласна с Вами. Крупный бизнес, работающий на перспективу, поддерживает политику государства по наведению порядка в социальной сфере. Но для меня очень важно проявление социальной ответственности со сторо-

Продолжение читайте на стр. 11

- Судя по обилию прекрасных цветов в Вашем кабинете, Вы успеваете и за цветами следить?!

- Понимаете, они успокаивают, создают внутреннюю гармонию в душе и особенное настроение. От них исходит потрясающее добрая, живая энергия. Они прекрасны и удивительны в любое время года. Мне даже иногда кажется, что у цветов тоже бывает грустное настроение, что они переживают, болеют. Не знаю, наверное, любовь к цветам передалась мне от моих родителей, ведь все лучшее рождается в семье.

- Людмила Александровна, так как мы затронули тему семьи, то хотелось бы узнать Ваше отношение к тому, что Президентом Российской Федерации 2008 год объявлен Годом Семьи. В последнее время Фонд социального страхования стал одним из самых активных участников всех социально значимых процессов, происходящих в общественно-политической жизни. И одно из направлений Вашей работы – государственная поддержка материнства и детства.

- Мне, как человеку, не один год проработавшему в социальной сфере,

очень приятно, что государство обратило самое серьезное внимание на решение вопросов семьи. Вообще, можно только приветствовать все те изменения, которые происходят в интересах людей. Но, образно говоря, для Фонда социального страхования Год Семьи начался гораздо раньше, когда мы приступили к реализации программы родовых сертификатов.

Недавно мы подвели итоги минувшего года. Так вот, расходы регионального отделения Фонда на выплату пособий по материнству выросли в 2007 году почти в 2,5 раза и составили 397,4 млн. рублей. Для сравнения, в 2006 году было 156,8 млн. рублей. В том числе, с 700 до 900 тыс. рублей увеличились выплаты женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности.

На выплату пособия по беременности и родам, максимальный размер которого решением Правительства Российской Федерации с 1 сентября 2007 г. был увеличен до 23400 рублей, отделение Фонда направило 91,3 млн. рублей.

Единовременное пособие при рождении ребенка увеличилось с 1 января

НАША ЦЕЛЬ – ОБЪЕДИНЕНИЕ



И РАБОТА, И ОТДЫХ

За годы своей деятельности профсоюз разработал формулу эффективной работы, успешно сочетая несколько основных направлений. Работниками профсоюза проводится большая работа по оказанию консультативной помощи членам организации. Бесплатная юридическая помощь по любым вопросам, начиная от разъяснения условий получения льготной путевки до координации действий предпринимателя в стартовых условиях коммерческой деятельности, пользуется неизменным спросом. Работа по своеобразному юридическому ликбезу ведется постоянно: специалисты профсоюза отслеживают все изменения в законодательстве, выбирают самую важную и актуальную информацию, которую в адаптированном виде доводят до членов профсоюза. Второе направление содействия предпринимателям – это проведение необходимой работы на предприятиях и подготовка всего пакета документов по охране труда. В своей работе республиканский профсоюз старается охватить все стороны жизни работников и бизнеса, оказывая содействие предпринимателям не только в делах, но и помогая организовывать досуг, делать их жизнь вне работы более насыщенной и интересной. Поэтому немало времени и усилий затрачивается на организацию спортивно-оздоровительных мероприятий, проведение которых уже давно стало регулярным.

Как и любая другая отрасль, бизнес имеет свою специфику и особенности, а его работники – свои проблемы и права. Сегодня на территории республики действуют несколько профсоюзных организаций, занимающихся проблемами малого и среднего бизнеса. Одной из организаций, главная задача которой – защита интересов работников среднего и малого бизнеса, является Мордовская республиканская организация профсоюза работников среднего и малого бизнеса. Начало нового года для нее было ознаменовано важным событием – вступлением в состав Федерации независимых профсоюзов России, позволившем получить ряд преимуществ в осуществлении защиты интересов и прав членов организации, расширить свои полномочия и укрепить позиции. Сегодня республиканский профсоюз работников среднего и малого бизнеса объединяет под своим началом почти 5000 работников сферы бизнеса, и его членская база постоянно расширяется.

Ежемесячно, в рамках спартакиады, проводятся соревнования по самым различным видам спорта: шашкам, шахматам, пулевой стрельбе, дартсу, футболу, а организация Дня здоровья, особо любимого республиканскими предпринимателями, уже стала доброй традицией. В новом году республиканский профсоюз планирует не только продолжить работу в рамках давно освоенных направлений, но и выступить с новыми инициативами. Одно из таких удачных начинаний – ежемесячное проведение конкурсов профессионального мастерства в различных отраслях предпринимательской деятельности. Профсоюз не случайно уделяет столько внимания организации досуга работников сферы бизнеса, ведь общеизвестно, что совместный отдых, общие увлечения – это идеальный способ для объединения людей и укрепления отношений.

ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ НУЖЕН ПРОФСОЮЗ?

Объединяя предпринимателей и работников различных сфер бизнеса (рекламного, туристического, бытовых услуг, производства, торговли...), работа профсоюза способствует началу не только дружеских, но и деловых связей, обмену опытом и информацией. Очень часто в своей работе руководители небольших предприятий сталкиваются с большими проблемами, решить которые в одиночку не просто. Весомый багаж опыта и информационный ресурс работников профсоюза помогают предпринимателям ориентироваться в постоянных изменениях в законодательстве, пополнить собственные правовые знания. Авторитет и деловые связи позволяют республиканскому профсоюзу выступать и в роли посредника в разрешении спорных вопросов с контролирующими органами, обеспечивать контакт с властными структурами и средствами массовой информации.

Работа профсоюзов в нашей стране имеет давнюю историю и многолетний опыт, но, к сожалению, представление современного поколения о деятель-

ности подобных организаций искажено событиями перестроечных времен. Республиканский профсоюз работников среднего и малого бизнеса – это не организация, которая «качает права» и выводит людей на забастовки. Это помощник в работе каждого предприятия, главная цель которого – создавать комфортные условия для развития бизнеса, для поддержания цивилизованных отношений между работодателями и работниками.

ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ

Раис Хайров, председатель Мордовской республиканской организации профсоюза работников среднего и малого бизнеса: «Сегодня существует острая необходимость создать единый мощный профсоюз для предпринимателей, тем более что сейчас по всей стране движение по объединению отраслевых профсоюзов активно развивается. Я считаю, что консолидация бизнес-сообщества в нашей республике должна начинаться именно с объединения профсоюзных организаций, курирующих сферу бизнеса. Объединение принесет много преимуществ: будет легче осуществлять защиту интересов предпринимателей, помощь единого профсоюза будет более действенной и доступной, решение проблем и вопросов – более мобильным. И, конечно, «голос» такой сильной организации при внесении каких-либо предложений в различные органы будет звучать более весомо и авторитетно. Я уверен, что рано или поздно объединение произойдет, и это позволит поднять работу профсоюза на новый, более высокий уровень».

**ХОТИТЕ РАССКАЗАТЬ
О СВОЕМ БИЗНЕСЕ?
ЗВОНИТЕ: 47-74-92**



«ФОРУС БАНК» УВЕРЕН: СЕМЬ ЛУЧШЕ ВОСЬМИ

С момента появления в республике ЗАО «ФОРУС Банк» приоритетным направлением его деятельности была и остается поддержка индивидуальных предпринимателей. Кредитная политика поддержки малого бизнеса направлена на то, чтобы дать предпринимателям больше финансовых возможностей для достижения своих целей, для развития и становления дела. Сотрудники «ФОРУС Банка» используют уникальный опыт Фонда «Фора» – «пионера» беззалогового кредитования в России, который еще в начале 90-х годов активно занимался финансовой поддержкой малого бизнеса.

Сегодня «ФОРУС Банк» открывает доступ к качественным банковским услугам как частным лицам, так и развивающемуся бизнесу с ограниченным доступом к традиционным финансовым ресурсам в 29 регионах России. «ФОРУС Банк» предлагает кредитные

продукты, по-настоящему доступные для предпринимателей, и старается, чтобы сотрудничество с клиентами было не только взаимовыгодным, но и максимально приятным.

С 1 февраля по 31 марта банк представляет своим клиентам новый сезон-

ный кредит. Особенность его заключается в том, что реальный срок данного кредита – восемь месяцев, а проценты по нему клиенты платят на месяц меньше. Отсюда и название кредита – «Семь лучше восьми». Просто и выгодно!

Почему просто? Потому что по отработанной годами схеме выдачи кредита клиенты получают необходимые им суммы в течение 1-2 дней. Почему выгодно? Потому что преимущество очевидно – пользуйся дольше, плати меньше. Кроме этого, кредитные эксперты доходчиво объяснят каждому обратившемуся суть любого кредита, рассчитают график погашения. Удобен и срок кредито-

вания – расплачиваешься как раз накануне осенне-зимнего сезона, долги не тянут, и в новый сезон идешь с новыми возможностями.

Кроме того, все клиенты, оформившие кредит до 6 марта, имеют возможность приятно удивиться.

Срок кредита – от 2 до 36 месяцев, процентные ставки – от 13,5 % до 17,1 % годовых, комиссия за выдачу кредита – от 1,5 % до 2,5 % от суммы кредита, комиссия за обслуживание кредита – 0,8 % ежемесячно от суммы кредита, обеспечение – залог имущества, поручительство физических и юридических лиц.

Подробную и обязательную информацию о предложениях банка, а также по оформлению кредита можно получить по адресу: г. Саранск, ул. Большевикская, 60, офис 101, или позвонив по телефону: 47-66-06.

ОШИБКА № 1. «ОТКУП»

У деловой женщины много ролей – она и жена, и мать, и бизнес-леди. Для того, чтобы каждая из этих составляющих была гармоничной, необходимо приложить много усилий. Но реальность такова, что почти вся энергия женщины расходуется только в одном из этих направлений, на другие не остается ни времени, ни сил. Чаще всего в жизни деловой женщины «за бортом» остаются семейные отношения. Прежде чем ситуация выйдет из-под контроля, необходимо определить, что для вас приоритетнее – работа или семья, и сделать осознанный выбор. А лучше всего выстроить свою жизнь таким образом, чтобы бизнес и дом представляли для вас равную ценность. «Утонув» с головой в работе, можно потерять связь с семьей, а значит лишиться мощного источника энергии – энергии домашнего очага, тепла близких людей. Если вы хотите сохранить нормальную здоровую домашнюю атмосферу, если вы хотите, чтобы ваши близкие не были обделены вашей любовью, то необходимо научиться говорить себе «стоп» и быть готовой жертвовать интересами бизнеса ради интересов семьи. Очень часто, чтобы «заглушить» чувство вины перед домашними, деловая дама начинает «откупаться» дорогими подарками, которые, как ей кажется, заменяют ее любовь и заботу. В 99 процентах случаев из 100 материальные ценности не смогут решить эту проблему и компенсировать отсутствие тепла в семье, которое способна излучать любящая мама и жена.

За откровенным декольте потенциальный партнер может не разглядеть ваших деловых качеств.

жественного, преуспевающего мужчину – единственно достойного, по вашему мнению, такой женщины как вы – с каждым годом приближается к нулевой отметке...

Предъявляя слишком высокие требования к мужчине, женщина рискует никогда не найти того, кто будет им соответствовать. Ведь нет идеальных людей, но существует человек, идеально подходящий именно вам. Он может не нравиться вашим подругам и быть недостаточно респектабелен в глазах общества, но рядом с ним вы будете чувствовать себя счастливой.

ОШИБКА № 4. ЭМОЦИИ В СТОРОНУ

Таковы правила: проявление эмоций в бизнесе прощается только мужчинам. Но во все времена признавалось, что женщина более эмоциональна, чем мужчина. Однако, если она на деловой встрече при решении серьезных вопросов позволит себе сильные эмоции, ее, в лучшем случае, снисходительно переглянувшись, посчитают истеричкой: «Чего еще можно ожидать от женщины?» Если же такое поведение допустит мужчина, то это будет оценено как угодно (дома проблемы, устал, переработал, большое напряжение – можно понять), но только не как истерика. Надо научиться сдерживать свои эмоции, когда вы полны гнева, возмущения, когда вас специально провоцируют, когда вас просто обижают. Но, самое главное, в состоянии спонтанной, неуправляемой эмоциональной реакции женщина способна совершить серьезные ошибки и просчеты. Хотя с проверенными партнера-



БИЗНЕС ПО ПРАВИЛАМ:

ИНТИМ НЕ ДОПУСТИМ

Ни для кого не будет новостью тот факт, что бизнес – это мир мужчин, но в этом мире все больше женщин находят свое место. Взаимодействие между «сильной» и «слабой» половинами человечества в сфере бизнеса – это целая философия, в которой есть свои законы и правила. На пути к успеху от просчетов и промахов не застрахован никто, но существуют чисто женские ошибки... О них мы сегодня и поговорим с Ольгой Зотовой, медицинским психологом Психотерапевтического центра при Мордовском республиканском психоневрологическом диспансере.

ОШИБКА № 2. Я МОГУ ВСЕ...

Не нужно забывать, что женщина, несмотря на все перемены ролей и изменения в современном мире, – это все-таки представительница «слабой» половины человечества. Даже будучи вынужденной «тянуть» на себе весь груз житейских забот и проблем, начиная воспитанием ребенка и заканчивая зарабатыванием денег, она должна оставаться женщиной. Внутренняя гонка, стремление ощущать свое превосходство над мужчинами и убеждение в том, что «я могу все сделать лучше», рано или поздно нарушат вашу внутреннюю гармонию и изменят к вам отношение окружающих, в глазах которых вы превратитесь в «мужчину». Нежелание признать свою слабость в некоторых ситуациях, стремление постоянно доказывать мужчинам свое превосходство могут завести женщину в психологический тупик. В отношениях с противоположным полом, в личной жизни умение показать свою слабость и беззащитность – это качество, характеризующее мудрую женщину. Ведь истинно силен тот, кто способен признавать свои ошибки.

Здоровый эгоизм во всех проявлениях способен наполнить каждый день новыми красками.

ми, с теми, с кем работаете не один год, всегда «гадить» эмоции не стоит. Особенно в таких случаях, когда они направлены на творчество, питают его, являются источником новых идей.

ОШИБКА № 5. Я УСТАНОВЛИВАЮ СВОИ ПРАВИЛА

Призыв к деловым дамам оставаться женщинами в любых ситуациях скорее направлен на сохранение внутренних установок, чем на внешнюю демонстрацию своего женского начала. Необходимо помнить, что правила делового этикета разработаны для всех. Деловая встреча, на которую женщина отправляется в красных туфлях на шпильке и прозрачной блузке или же, наоборот, не уделив внимание своему внешнему виду вообще, будет, скорее всего, безрезультатной в интересах бизнеса. Ведь ваша задача – не подчеркнуть женские прелести, а достигнуть делового соглашения и установить рабочий контакт с мужчинами. За откровенным декольте потенциальный партнер может не разглядеть ваших деловых качеств.

ОШИБКА № 6. ИНТИМ НЕ ПРЕДЛАГАТЬ

Есть такое утверждение: «В бизнесе нет мужчин и женщин – есть только партнеры и конкуренты». Но как часто жизнь вносит свои коррективы в правила ведения бизнеса... Переводя делового партнера из категории «работа» в категорию «личное», вы автоматически искажаете партнерские отношения. Построение деловых отношений на флирте и интригах с партнерами – это не способ ве-

дения дел, конечно, если ваша цель – построить успешный бизнес. Работа и личная жизнь – это параллельные понятия, которые не должны пересекаться.

Мысленно создайте лестницу, на которой расставьте главные ценности в вашей жизни... Если на первом месте у вас стоит ребенок, то это значит, что вы полностью посвящаете и подчиняете свою жизнь только ему, тем самым искажая его воспитание. Если главным для вас являются родители, то их влияние на вас настолько велико, что каждый свой шаг вы сверяете с их мнением, лишая себя возможности строить свою жизнь самостоятельно. Если главная ценность для вас – это работа, то, вероятнее всего, вы находитесь в «сетях» трудоголизма. Мужчина, возвышающийся над всей вашей системой ценностей, скорее всего, имеет над вами абсолютную власть, и все ваши мысли и поступки подчинены его воле...

Логичен вопрос: «А что же должно быть главным в системе женских ценностей?» С точки зрения психологии, женщина, чей внутренний мир находится в гармонии, которая самостоятельно принимает все важные решения и чувствует себя хозяйкой собственной жизни, на первое место должна ставить себя. Совершить просчет или сделать неверный шаг в бизнесе может каждый, ведь, как известно, не ошибается только тот, кто ничего не делает. Но, пожалуй, одной из главных женских ошибок является отсутствие любви к самой себе. У каждой женщины должен быть свой способ отдохнуть, расслабиться, отключиться от семейных и рабочих проблем и, в конце концов, вспомнить, что она – представительница прекрасной половины человечества. Перечислять способы, помогающие достичь этой цели, мы не будем – это тема для отдельного материала. Но, к сожалению, многим женщинам необходимо напоминать, что здоровый эгоизм во всех его проявлениях способен наполнить каждый день новыми красками, что любовь к себе поможет сохранить душевное равновесие и подарить ощущение самодостаточности.

НАСКОЛЬКО ВЫ ВОЛЕВОЙ ЧЕЛОВЕК?

От того, насколько сильна наша воля, зависит очень многое: плодотворность работы, учебы и т.д. и т.п. Очень трудно заставить себя запоминать и усваивать то, что нам в корне чуждо и неинтересно. Скажем, если мы смотрим увлекательный фильм, то с легкостью запоминаем перипетии сюжета, имена действующих лиц. Но как только дело доходит до чего-нибудь скучного, но необходимо-го, наш мозг старательно отторгает информацию, пытается отвлечься на что-то более интересное, занятное. И вот тут-то и должна прийти на помощь сила воли: ее нужно мобилизовать, заставить себя сосредоточиться, чтобы усвоить какую-то неинтересную информацию.

У одних это выходит, у других не получается. Почему? Все зависит от силы воли. Какова же у нас с вами сила воли? Проверьте по тесту. Ответьте на вопросы с максимальной объективностью. Помните, что это всего лишь самопроверка.

Итак, тест.

Вопросы

1. Всегда ли вы в состоянии довести до полного завершения начатую работу, которая вам неинтересна, не важна, не нужна?

Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

2. Сможете ли вы без особых усилий преодолеть внутреннее сопротивление, если вам нужно сделать что-то неприятное и идущее вразрез с вашими планами, например, в сысную дождливую погоду идти выгуливать собаку до победного конца? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

3. Если вы попали в конфликтную ситуацию дома или на работе, или в другом месте, можете ли вы заставить себя взглянуть на происходящее трезвым взглядом со стороны с максимальной объективностью? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

4. Если вам прописана строгая диета, запрещающая практически все любимые блюда, смогли бы вы придерживаться ее? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

5. Если вы с вечера запланировали встать утром на следующий день раньше обычного, найдете ли в себе силы это сделать?

Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

6. Случилось, что вы стали очевидцем ДТП (дорожно-транспортного происшествия). Останетесь ли вы на месте происшествия до приезда милиции, чтобы дать свидетельские показания? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

7. Вы отвечаете на письма сразу по их получении и прочтении? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

8. Вы панически боитесь посещения зубного врача, но идти надо... Сумеете ли без особого труда преодолеть чувство страха и в последний момент не повернуть назад? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

9. Будете ли принимать крайне неприятное на вкус, но очень полезное лекарство, которое вам настойчиво рекомендует врач? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

10. Можно ли сказать о вас, что являетесь человеком слова, всегда держите обещание, даже если оно дано сгоряча и его выполнение принесет немало хлопот? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

11. Вы отправляетесь в деловую поездку или командировку в незнакомый город без малейших колебаний? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

12. Есть ли у вас распорядок дня, как-то: подъем, утренний зарядка, прием пищи, работа и пр.? Если есть, придерживаетесь ли вы его? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

13. Отрицательно ли вы относитесь к тем, кто отдает денежные долги намного позже оговоренного времени? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

14. Если по телевизору идет самая интересная и любимая ваша программа, заставит ли она вас отложить выполнение важной и срочной работы? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

15. Сможете ли вы прервать ссору и промолчать, даже если противная сторона оперирует самыми обидными словами? Варианты:

- 1) да;
- 2) не знаю, бывает, случается;
- 3) нет.

КЛЮЧ К ТЕСТУ

Как вы уже поняли, на эти вопросы возможны три варианта ответов: «да», «нет», «не знаю». Итак, если вы отвечаете на поставленный вопрос положительно («да»), прибавляйте себе 2 очка; если отрицательно («нет») – 0 очков, то есть ничего не прибавляете; в случае сомнительного ответа («не знаю, бывает, случается») – 1 очко.

ОТВЕТЫ

Вы набрали от 0 до 12 очков. Это означает, что с силой воли дела у вас неважные. Вы делаете то, что в данный момент интересно и приятно. То есть живете по принципу, описанному в басне Крылова «Стрекоза и Муравей». К своим обязанностям относитесь спустя рукава, и нередко это служит причиной различных неприятностей. Нельзя, нельзя так жить. Любую просьбу, любую обязанность вы воспринимаете чуть ли не как физическую боль. И дело тут не только в слабой силе воли, но и в вашем эгоизме и потакании своим желаниям.

Если у вас от 13 до 21 очка, то про вас можно сказать, что вы – тип со средней силой воли. Это значит, что, столкнувшись с препятствием, вы бросите все силы на его преодоление. Хотя если заметите какой-нибудь обходной путь, непременно воспользуетесь им. И слово свое сдержите. Даже если работа не по вкусу, вы все же ее выполните. Хотя удержаться от ворчания по этому поводу не сможете. Да и по доброй воле лишние обязанности на свои плечи не взвалите. И это иногда сказывается не самым лучшим образом на отношении к вам начальства. Если хотите достичь большего в жизни, тренируйте свою волю.

Если вы набрали свыше 21 очка, с силой воли у вас все в порядке. Люди охотно полагаются на вас, зная, что не подведете. Вас не страшат ни новые поручения, ни дальние поездки, ни работа по ночам после крайне тяжелого рабочего дня. Но в этом есть и отрицательная сторона: иногда ваша твердая и непримиримая позиция по непринципиальным вопросам досаждают окружающим. Постарайтесь все же быть несколько гибче, снисходительнее и добрее, в конце концов, вы все же человек, а не машина.

Продолжение, начало на стр. 8

ны малого и среднего бизнеса. Если мы хотим жить и работать в современном развитом обществе, давайте вместе создавать достойные условия для того, чтобы женщина могла спокойно уйти в декрет и родить здорового ребенка! Нередко при реализации программы родовых сертификатов приходится сталкиваться с тем, что некоторые недобросовестные предприниматели препятствуют работающим у них молодым женщинам в постановке на учет в ранние сроки беременности.

Другой момент. Очень часто индивидуальные предприниматели допускают случаи задержки выплаты пособий по беременности и родам, по рождению ребенка. Объясняют это тем, что своих денег нет, а в наш Фонд обращаются несвоевременно. Вот и получается ситуация, что женщине скоро рожать, а она никак пособие получить не может.

К сожалению, в этих вопросах серьезно недорабатывают юридические службы малых предприятий, не разъясняют своим работникам их законные права. А сами люди порой элементарно не знают своих положенных по закону прав.

В связи с этим, если у предпринимателей или их сотрудников возникнут какие-либо вопросы, обращайтесь в

отдел правового обеспечения регионального отделения Фонда по телефону 24-50-61. Наши юристы окажут вам квалифицированную помощь и помогут разобраться в вопросах, входящих в компетенцию органов социального страхования.

- Людмила Александровна, второй год в стране реализуется национальный проект «Здоровье» и на первое место выходит здоровье будущей мамы и ее ребенка. Ваш Фонд принимает в этом участие?

- В 2007 году Фондом социального страхования впервые была организована система оплаты услуг детских поликлиник по наблюдению за здоровьем ребенка в течение первого года его жизни, что стало важным этапом в дальнейшей реализации программы родовых сертификатов. Благодаря этому наблюдение за ребенком в самый сложный и ответственный период его жизни должно стать более качественным, так как поликлиники получают дополнительные средства по родовым сертификатам за диспансеризацию ребенка. В 2007 году детским поликлиникам республики отделением Фонда перечислено около 3,2 млн. рублей.

В целях поддержания здоровья беременных женщин групп риска раз-

работана Программа реабилитации застрахованных беременных женщин. За счет средств Фонда социального страхования в 2007 году в республике 137 беременных женщин прошли курс санаторно-курортной реабилитации после лечения в стационаре. Это связано как с увеличением финансовых возможностей регионального отделения Фонда (наши затраты на долечивание беременных женщин в 2007 году составили более 2,7 млн. рублей), так и с тем, что благодаря выполнению требований отделения Фонда санатории стали более подготовленными к приему беременных женщин групп риска. Необходимо отметить, что до 2006 года в них не было специализированных отделений для женщин с патологией беременности. В настоящее время созданы два таких отделения в санаториях «Мокша» Ковылкинского района и «Саранский» в г. Саранск.

- Людмила Александровна, наша газета выходит накануне Международного женского дня 8 Марта. Вы – женщина-руководитель, одна из самых заметных фигур в общественно-политической жизни республики. Сегодня женщины активно идут во власть, в бизнес, в политику. Ваше отношение к этому. Что бы Вы хоте-

ли сказать женщинам Мордовии?

- Считаю, что это нормальное явление, обусловленное требованиями нового времени. Не хочу обидеть мужчин, но по своей природе женщина изначально более восприимчива к чужой боли, беде, более чувствует и осознает свою социальную ответственность. Поэтому появление еще одной женщины - министра в составе Правительства Мордовии, активное участие женщин в бизнесе, в общественной жизни можно только приветствовать. Самое главное – оставаться при этом Женщиной в полном смысле этого красивого слова, ведь неслучайно говорят, что сила женщины – в ее ... слабости.

И еще. Выберите время и в выходные, обязательно всей семьей, с детьми, сходите к памятнику Семье, установленному на Соборной площади нашего города. Просто постоите около него, подумайте, ради чего или ради кого мы живем. Что нельзя все измерять только материальными ценностями. Есть еще и духовное начало, заложенное в каждом из нас с детства. И одним из носителей и хранителей этих вечных ценностей, неподвластных времени, как раз и является семья. Давайте никогда не будем забывать об этом.

«АРТ ОБЪЕМ»:



ТВОРЦЫ ОБЪЕМНОГО ИМИДЖА

Даже ребенок сегодня знает, что реклама – двигатель торговли. Из числа предпринимателей же никто не поспорит с утверждением, что реклама – самый действенный способ продвижения практически любого бизнеса.

С каждым месяцем на улицах Саранска рекламы становится все больше, а эффекта от нее – все меньше. Привычные стандарты вывесок и бигбордов воспринимаются потенциальными потребителями как неотъемлемая часть облика города и не вызывают желания принять рекламно-информационный посыл как руководство к действию. Очевидно, что сегодня компаниям нужны новые формы подачи информации о себе, если, конечно, их цель – «продвигать» себя и захватить лидерство в информационной борьбе.

«АРТ ОБЪЕМ» СОЗДАЕТ ОБЪЕМ

В начале года на рынок рекламных услуг нашего города пришла фирма «Арт объем», предложив своим клиентам «другую» рекламу. Словно по мановению волшебной палочки из стены здания Дома печати по ул. Советская вырос нереально реальный трехметровый носорог, а над одним из обувных

магазинов на северо-западном рынке города в воздухе висит гигантский красный ботинок. Но за созданием подобных «чудес» стоит не какой-нибудь волшебник, а талантливые дизайнеры, художники, скульпторы, технологи, специалисты в области материаловедения. Изготовить подобное на территории нашей необъятной родины могут только несколько фирм, пересчитать которые можно на пальцах одной руки. В их числе и «Арт объем»...

ОБЪЕМ ДЛЯ СВЕРХРЕЗУЛЬТАТА

Объемная реклама – это самое интересное и перспективное рекламное решение, новое по своей сути не только на рекламном рынке республики, но и страны. Это принципиально новый рекламный продукт, способный в прямом смысле выделиться на фоне «плоской» рекламы и оставить в памяти яркий, незабываемый образ. Самый эффектный и, что немаловажно, доступный

способ сделать заметнее простую вывеску – выполнить ее в «объеме». Хотя, чтобы удивить и вызвать эмоциональный отклик у «объезжаемого» рекламой потребителя, сегодня нужны нетрадиционные рекламные решения и творческий подход. Для того чтобы добиться сверхрезультата, достаточно дополнить вывеску интересным объемным элементом, который создаст нужное настроение, подчеркнет род вашей деятельности, выделит ее из обычного рекламного ряда и создаст законченный образ вашей компании.

Объемные рекламные логотипы, крышные и уличные установки, пилоны, фигуры, скульптуры и муляжи для наружной и интерьерной рекламы, наружная реклама на фасадах зданий, объемная реклама на бигбордах изготавливаются по современной технологии на собственном производстве фирмы. Их можно использовать для оригинального оформления витрин, выставоч-

ных стендов, а разнообразная праздничная атрибутика будет оригинальным решением для создания праздничного настроения при оформлении магазинов, торговых центров, ночных клубов. Область применения объемных объектов практически безгранична.

БЫСТРО, ДОСТУПНО, ДОЛГОВЕЧНО

Креативность проекта и масштаб объемной фигуры ограничиваются только фантазией и платежеспособностью заказчика, в то время как творческий потенциал и возможности фирмы «Арт объем» по изготовлению фигур любого размера удовлетворяют запросы любого клиента. Материалы для изготовления объемной рекламы используются разные. В основном это пенополиуретаны. Также применяются пластики, эластомеры. Все они не боятся атмосферных влияний и прекрасно «чувствуют» себя в жару и в холод, не реагируя на перепады температур. Каждый из них отличается друг от друга по плотности, жесткости, упругости, весу. Выбор конкретного материала зависит от идеи. Главное, что все они экологичны и очень долговечны. Например, такой неприхотливый и недорогой материал, как пенополиуретан, по сравнению с другими, используемыми в изготовлении наружной рекламы, обладает рядом неоспоримых преимуществ: короткие сроки изготовления; легкость монтажа; возможность монтажа на хрупкие поверхности, такие, как стекло; возможность дополнения вывески неоновой подсветкой; устойчивость к любым погодным условиям.

ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ

Еще одним направлением деятельности фирмы «Арт объем» является изготовление витражей по современной английской технологии. Опыт англичан в обработке стекла оригинальным нетрадиционным способом, применяемый специалистами фирмы «Арт объем», позволяет не только удешевить витражную композицию, сохранив высокое качество, но и сделать рисунок более детальным и четким. Дополнительным преимуществом английского секрета является возможность выполнения витража в самые короткие сроки.

В ближайшее время фирма «Арт объем» планирует расширить свою деятельность, меняя привычный облик улиц нашего города, интерьер квартир и офисов, внося в них креатив и новаторство.



Лариса Изгалина, индивидуальный предприниматель, владелица кафе «Кофейня на 4-ом»: «Посетители моего кафе – это студенты, то есть самая «продвинутая» молодежь, поэтому мне показалось, что им понравится новый, прогрессивный дизайн кафе. Мои ожидания оправдались. Главное, что идея и концепция кафе смогла воплотиться в вывеске так ярко, художественно, объемно в прямом и переносном смысле».





Основан в 1841 году

**СБЕРБАНК РОССИИ
ВОЛГО-ВЯТСКИЙ БАНК
МОРДОВСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ**

Если предприятие реализует (планирует реализовывать) определенную инвестиционную программу, Филиал Акционерного коммерческого Сберегательного банка Российской Федерации (открытого акционерного общества) – Мордовское отделение № 8589 готов предложить взаимовыгодное сотрудничество в области среднесрочного и долгосрочного финансирования. Кредитные средства предоставляются на срок до 7 лет (в зависимости от параметров окупаемости проекта с учетом текущей деятельности предприятия).

Долгосрочное кредитование позволяет осуществлять стратегическое планирование деятельности предприятия без необходимости резервирования собственных ресурсов (изымания средств из оборота).

Банк анализирует стадию реализации инвестиционной программы, определяет объем уже вложенных заемщиком средств в проект (или наличие у предприятия источников вложения в будущем), потребность в финансировании проекта заемными средствами и пр. Максимальное участие Банка в финансировании инвестиционной программы составляет 80 % от общей стоимости проекта.

Кредиты предоставляются как на цели будущего характера (строительство, модернизация, приобретение (выкуп), реконструкция и последующая эксплуатация объектов недвижимости; приобретение оборудования, техники для реализации проектов технического перевооружения, модернизации и расширения действующего производства или создания нового производства; формирование оборотного капитала в рамках реализации инвестиционных проектов), **так и на цели возмещения ранее понесенных предприятием инвестиционных затрат** при реализации инвестиционных, в том числе строительных, проектов.

В качестве обеспечения по инвестиционному кредиту принимается:

- залог недвижимого и движимого имущества;
- залог приобретаемого движимого имущества.

Объем предоставляемого обеспечения должен покрывать сумму кредита и процентов за три месяца.

Залоговый коэффициент – до 0,75 от рыночной (при залоге приобретаемого оборудования – контрактной) стоимости обеспечения.

Определение возможности и условий финансирования конкретного инвестиционного проекта кредитными средствами производится после предоставления и анализа специалистами Банка пакета необходимых документов.

Особенности предоставления Сбербанком России кредитов юридическим лицам с обеспечением в виде залога объектов коммерческой недвижимости

Заемщиками могут являться **юридические лица, имеющие в собственности объекты коммерческой недвижимости**, генерирующие на планируемом сроке кредитования (до 7 лет) чистый поток денежных средств в объеме, необходимом для обслуживания и погашения кредита с коэффициентом покрытия долга не менее 1,1.

Требования к объекту недвижимости:

- наличие заключенных договоров аренды площадей объекта коммерческой недвижимости не менее чем на 70 % полезной (сдаваемой) площади объекта коммерческой недвижимости. Планируемые поступления по заключенным договорам Банком берутся с коэффициентом 1,0, на площади, по которым нет заключенных договоров, – по среднерыночной ставке аренды с коэффициентом 0,8;
- хорошее текущее состояние объекта, при котором объект не потребует капиталь-

КРЕДИТ НА 7 ЛЕТ? ВОЗМОЖНО!



Мы сталкиваемся с предложением купить что-либо в кредит практически на каждом шагу. Финансовые аналитики наперебой нам говорят с экранов о буме потребительского и ипотечного кредитования, многие банки предлагают широкий набор кредитных продуктов, в том числе и для малого и среднего бизнеса. И при всем этом разнообразии банковских услуг предложить долгосрочный кредит на развитие бизнеса может (и хочет) далеко не каждый банк. Порой складывается парадоксальная ситуация: как физическому лицу, директору предприятия могут дать кредит на требуемый срок, а его предприятие на эту же сумму и срок претендовать не может. Большинство предпринимателей утверждают: долгосрочный кредит для финансирования капитальных вложений получить практически невозможно!

Возможно! – утверждают специалисты Мордовского отделения № 8589 Сбербанка России. В качестве доказательства банк предоставил нам информацию об условиях такого кредитования.

ного ремонта в течение срока кредитования (определяется Банком экспертным путем).

В кредитной документации указывается **целевое назначение кредита** («на деятельность, предусмотренную уставом Заемщика»).

Сумма кредита – до 80 % от определенной Банком рыночной стоимости объекта коммерческой недвижимости, предлагаемого в залог. **Залоговая стоимость** объекта коммерческой недвижимости устанавливается на основании рыночной стоимости объекта, определенной Банком, с применением понижающего коэффициента 0,8. **В обязательном порядке производится страхование предмета залога.**

Отсрочка погашения основного долга – не более 6 месяцев.

Требования к заемщику, в случае неисполнения которых Банк имеет право потребовать досрочного погашения кредита:

- устойчивое финансовое состояние. Заемщик также обязан поддерживать на всем периоде кредитования **положительную рентабельность и положительные чистые активы;**
- обязан **уведомлять о любых заимствованиях**, в случае если в результате общая сумма заимствований превысит 20 % от величины чистых активов;
- обязан **ежегодно предоставлять** отчет оценщика о рыночной стоимости

заложенного объекта недвижимости. В случае если рыночная стоимость заложенного объекта, умноженная на коэффициент 0,8, меньше задолженности по договору и процентов за три месяца, заемщик обязан произвести досрочное погашение кредита в соответствующем объеме;

скорректированный бизнес-план использования объекта недвижимости. В случае если планируемые потоки не обеспечивают дальнейшее погашение кредита с коэффициентом 1,1, заемщик обязан произвести досрочное погашение кредита в соответствующем объеме;

- обязан **ежеквартально предоставлять** копии заключенных договоров, (либо отчеты о них);

- предварительно согласовывать с Банком заключение договоров аренды на площади заложенного объекта по ставкам ниже расчетных;

- обязан поддерживать долю площадей, сданных в аренду **по ставкам не менее расчетных**, в размере, указанном в кредитном договоре;

- осуществлять расчеты по договорам аренды на площади объекта через счета, открытые в Банке.

При финансировании заемщиков, оказывающих услуги (в т.ч. в сферах торговли, общественного питания, спортивно-развле-

кательной и гостиничной), **а также предоставляющих большую (от 10 %) часть площади объекта недвижимости в аренду компании, входящей в состав холдинга, в обязательном порядке заключается:**

- договор инкассации выручки, получаемой от эксплуатации объекта;
- договор на эквайринг (прием пластиковых карт в качестве средств оплаты товаров и услуг).

Передача технологического оборудования, используемого при эксплуатации объекта, производится только с согласия Банка.

Отчуждение имущества (технологического оборудования) в сумме, превышающей 20 % чистых активов заемщика, производится только с согласия Банка.

Информацию по заинтересовавшим вас вопросам можно получить по телефонам: (8342) 29-09-49, 29-11-59, а также на сайте банка: www.vvb.sbrf.ru Телефон справочной службы банка: (8342) 210-110 (24 часа).

От редакции:

УВАЖАЕМЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ!

Приглашаем вас обсудить вопрос долгосрочного кредитования на сайте Бизнес-инкубатора www.binkrm.ru Ваши вопросы и пожелания будут представлены специалистам банка, а опыт работы с кредитными учреждениями будет интересен вашим коллегам.

На правах рекламы Сбербанк России, ОАО

ИПОТЕКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: МЕЧТЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Коммерческая ипотека – это когда ипотечный кредит выдается на покупку нежилых помещений: склада, офиса и т.д. Банки кредитуют покупку коммерческой недвижимости под ее же залог. Возможности, которые открывает ипотека коммерческой недвижимости, трудно переоценить. В странах с развитой экономикой при помощи ипотеки проводится от 60 до 80 процентов всех сделок купли-продажи деловой недвижимости.

Низкие темпы развития российской коммерческой ипотеки, как выяснилось, объясняются несовершенством отечественного законодательства, которое предусматривает возникновение ипотеки в силу закона только при залоге жилых домов и квартир.

ИПОТЕКА ИПОТЕКЕ РОЗНЬ

Схема коммерческой ипотеки нежилых помещений схожа с ипотекой жилья: здесь есть такие же процедуры оценки заемщика и объекта, требование о наличии первоначального взноса. Но есть и принципиальное отличие: если при покупке квартиры или дома заемщик может получить в банке деньги, затем приобрести жилье и после регистрации передать его в залог банку, то оформить залоговую на объект коммерческой недвижимости до момента заключения сделки купли-продажи законодательство не позволяет. Объект необходимо сначала приобрести и только потом его можно закладывать, чтобы получить деньги. Кроме того, в отличие от жилищного кредитования, коммерческая ипотека имеет более короткие сроки погашения и достаточно высокие ставки процентов по данным кредитам, что связано с недостатком долгосрочных финансовых ресурсов у банков.

ЗАКОН НЕ ПОЗВОЛЯЕТ

Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» общий для физических и юридических лиц, не определяет процедуру приобретения нежилых помещений за счет кредита банка или иной кредитующей организации так, как это предусмотрено для жилья.

Сегодня в отличие от приобретения жилых помещений, когда ипотека возникает в силу закона и регистрируется одновременно с переходом права собственности, ипотека в сегменте коммерческих объектов возникает в силу договора, соответственно переход права собственности и ипотека регистрируются последовательно. Банк может взять в залог объект недвижимости лишь после того, как покупатель оформил на него права.

Именно эти нормы закона привели к тому, что для совершения сделок ипотеки с объектами коммерческой недвижимости банки ищут всевозможные обходные пути. Например, предлагают предпринимателю заложить другой объект недвижимости, находящийся в собственности фирмы. Но в ипотечном кредитовании чаще всего нуждаются те предприятия малого и среднего бизнеса, у которых нет дорогостоящей собственности, а офис или магазин находятся в аренде.

Аналитики уверены: если в ипотечное законодательство будут внесены соответствующие изменения, коммерческая ипотека начнет развиваться также активно, как и ипотека жилья.

ИПОТЕКА В МОРДОВИИ

Ипотека – достаточно распространенный на сегодня продукт, и буквально недавно ипотечные кредиты на жилье выдавала большая часть банков, работающих в нашей республике. Но ипотечный кризис в США внес в



Продолжая тему коммерческой недвижимости, мы не могли обойти вниманием вопрос: «Где взять средства для ее приобретения?» В столичных средствах массовой информации достаточно активно муссируется тема так называемой «коммерческой ипотеки». Что это такое, и есть ли в Мордовии такой вид кредитования? Попробуем разобраться.

конец 2007 года свои коррективы и в российскую экономику, сказавшись, в том числе, и на условиях кредитования в Мордовии, и на сокращении числа кредитных учреждений, предлагающих воспользоваться ипотечным кредитом. На этом рынке остались лишь наиболее сильные банки, в числе которых и банк «Возрождение».

Руководитель дополнительного офиса банка Валерий Ванин на наш вопрос о коммерческой ипотеке пояснил, что для приобретения коммерческой недвижимости ипотеки, как таковой, не существует, но существуют другие банковские продукты: кредиты на приобретение недвижимости, кредиты под залог недвижимости.

«Вместе с тем, – уточняет Валерий Владимирович, – бывают ситуации, когда предприниматель как частное лицо приобретает с помощью ипотеки жилое помещение на первом этаже в целях его дальнейшего использования в бизнесе. Но при этом надо помнить, что перевод из жилого фонда в нежилой возможен исключительно после погашения кредита и снятия обременения с недвижимости. Можно, например, погасить ипотечный кредит и получить кредит уже под залог имеющейся недвижимости. Но это уже другие проценты и сроки. Поэтому нередко предприниматели, которым нужен офис, используют приобретенную квартиру в этом качестве, не затрудняя себя переводом в нежилой фонд. Конечно, если предпринимателю нужен магазин или парикмахерская – без официальных разрешений не обойтись».

Банк «Возрождение» сейчас разрабатывает новые кредитные продукты. «Но вряд ли целесообразно сейчас инициировать проработку вопроса о выстраивании новых схем приобретения коммерческой недвижимости, таких как коммерческая ипотека, – считает Валерий Ванин. – Ведь и рынка такой недвижимости, по сути, в Мордовии пока

нет, нет активного строительства помещений для продажи под бизнес».

нать крайнюю – упадут все. Сегодня в мире нет изолированных экономик, поэтому и последствия в большей или в меньшей степени проявляются в каждой стране. В США возникла ситуация, когда многие американцы не смогли своевременно расплатиться по ипотечным кредитам. Инвестиционные компании, чтобы сохранить свою ликвидность, перестали вкладывать средства в экономики других стран и стали возвращать ранее выданные в других странах кредиты. Вся мировая экономика ощутила влияние кризиса в США. Конечно, это не тот кризис, который ассоциируется у россиян с 1998 годом, но ситуация для американской экономики, равно как и для других экономик, неблагоприятная. Ведь, американцы, вынужденные большую часть доходов направлять на погашение кредитов, стали закономерно меньше потреблять другие продукты и услуги, а это уже сокращение импорта из других стран, убытки для многих компаний.

Сегодня в Россию вложено гораздо больше инвестиционного капитала чем когда-либо. А если инвестиции только уходят и не восполняются, то, как следствие, возникает дефицит ликвидности у финансовых институтов. Банки почувствовали, что в конце 2007 года значительно возрос спрос на деньги. А дальше все как в рыночной экономике – стоимость определяется спросом и предложением. Чем критичнее потребность, тем дороже банки готовы платить за привлеченные вклады. Обостряется конкуренция за сохранение и увеличение пассивов. Возникает необходимость поднимать ставки за пользование денежными средствами. Банки увеличили проценты по депозитам, соответственно, были вынуждены поднять и ставки по выдаваемым кредитам.

Еще летом в банке «Возрождение» можно было получить ипотечный кредит под 11 процентов годовых. И тем, кто успел это сделать, можно сказать, повезло. Ведь инфляция в 2007 году практически составила 12 процентов, то есть почти в полтора раза больше, чем ожидалось Правительством России. Закономерное последствие – ставки долгосрочного кредитования приобретения недвижимости в банках повышаются».

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Реальность такова, что любому банку сейчас выгоднее давать «короткие» кредиты: не финансировать приобретение недвижимости в ипотеку на 15-30 лет, а осуществлять выдачу ссуд крупным и надежным клиентам (юридическим лицам) на пополнение оборотных средств. А что же делать представителям малого и среднего бизнеса? Продолжать арендовать свои офисы и магазины, опасаясь, что хозяева тебя завтра «попросят» или повысят арендную плату? Да и без повышения она порой такова, что за 3-4 года предприниматели выплачивают арендодателям практически полную стоимость арендованного имущества.

К сожалению, вопрос в большинстве случаев остается открытым. Остается надеяться, что в ближайшем будущем поиск новых клиентов и освоение новых видов кредитных продуктов для наших банков станет задачей более важной, чем сохранение собственной ликвидности.

нет, нет активного строительства помещений для продажи под бизнес».



ПОСЛЕДСТВИЯ ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА

Почему и как ипотечный кризис в Америке повлиял на российскую экономику?

«Здесь сработал «эффект домино», – пояснил начальник дополнительного офиса банка «Возрождение». – То есть, если поставит костяшки домино близко и толк-

Минимальная ставка по ипотечному кредиту по состоянию на 07.02.2008, % *	
Мордовское отделение № 8589 Сбербанка России	12,0
Саранский филиал Банка «Возрождение» ОАО	12,5
Саранский филиал ЗАО «РАЙФФАЙЗЕНБАНК»	11,9
* Банком могут быть предусмотрены дополнительные платежи и комиссии	

ПРОДАЖА

Продается квартира под офис (пр. Ленина, ост. «Васенко», 1/5эт., 86 кв. м, высота потолка 3,2 м, окна: 2 – на проспект, 2 – во двор, подвал). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Полежаева, кафе «Спидвей», 1/3эт., 29 кв. м, угловая, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271854303, Татьяна.

Продается квартира под офис (ул. Ст. Разина, за к/т «Мордовия», 2-комнатная, хрущевка, 1/5эт., 46 кв. м, окна: 1 – на к/т, 2 – во двор). Телефон: 37-15-57, Дмитрий.

Продается квартира под офис (пр. Ленина, ост. «Васенко», 1/5эт., 30 кв. м, окна: 1 – в торец, 2 – во двор, высота потолка 3,2 м). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (пр. Ленина, р-н «Киномакс», 1/5эт., 60 кв. м, окна: 3 – в торец, 1 – во двор, высота потолка 3,2 м, подвал). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Полежаева, р-н Центрального рынка, 1/3эт., 45 кв. м, 1 окно – на дорогу, высота потолка 3,2 м). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Полежаева, р-н шк. № 10, 1/3эт., 30 кв. м, окна – на главную дорогу, высота потолка 3,2 м). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Полежаева, р-н шк. № 10, 1/3эт., 45 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Полежаева, р-н Детской больницы, 1/5эт., 42 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Полежаева, перекресток с ул. Титова, 1/3эт., 71 кв. м, угловая, окна – на главную дорогу, высота потолка 3,2 м). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Полежаева, напротив к/т «Мордовия», 1/5эт., 40 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Полежаева, напротив м-на «Рыба», 1/5эт., 43 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Полежаева, р-н «У Бориса», 1/5эт., 32 кв. м, угловая, проходное место). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Пролетарская, р-н ЦУМа, 1/5эт., 31 кв. м, угловая, окна – в торец). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Пролетарская, р-н м-на «Спутник», 1/5эт., 31 кв. м, угловая, окна – в торец). Телефон: 21-16-18, Иван.

Продается квартира под офис (ул. Пролетарская, р-н м-на «Спутник», 1/5эт., 41 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Ботевградская, напротив строящ. здания ФСБ, 1/5эт., 58 кв. м, окна – на дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Ботевградская, р-н м-на «Сателлит», 1/5эт., 30 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Ботевградская, р-н шк. № 16, 1/5эт., 50 кв. м, угловая, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Большевикская, р-н Центрального рынка, 1/5эт., 26 кв. м, угловая, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271854303, Татьяна.

Продается квартира под офис (ул. Б. Хмельницкого, р-н Дома быта, 1/5эт., 30 кв. м, угловая, окна – в торец). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Б. Хмельницкого, р-н м-на «Татарстан», 1/5эт., 30 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Коваленко, р-н т/д «Глобус», 1/5эт., 64 кв. м, угловая, окна – на дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (пр. 50 лет Октября, р-н м-на «Чайка», 1/5эт., 43 кв. м, угловая, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (пр. 50 лет Октября, р-н м-на «Чайка», 1/5эт., 56 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271854303, Татьяна.

Продается квартира под офис (ул. Косарева, р-н ГТС, 87 кв. м, угловая, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Республиканская, р-н БТИ, 1/5эт., 62 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 37-15-57, Дмитрий.

Продается квартира под офис (ул. Ботевградская, напротив м-на «Ботевград», 1/5эт., 57 кв. м, одно окно – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (пр. Ленина, р-н кафе «Весна», 1/5эт., 64 кв. м, три окна – на главную дорогу, высота потолка 3,2 м). Телефон: 89271854303, Татьяна.

Продается квартира под офис (пр. Ленина, р-н кафе «Весна», 1/5эт., 62 кв. м, пять окон – на главную дорогу, высота потолка 3,2 м). Телефон: 89271854303, Татьяна.

Продается квартира под офис (ул. Косарева, р-н Рынка, 33 кв. м, окна – на главную дорогу). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (пр. 70 лет Октября, р-н м-на «Русь», 1 эт., 65 кв. м, угловая, одно окно – на дорогу). Телефон: 89271904149, Наталья.

Продается квартира под офис (ул. Васенко, р-н ЦРБ, 71 кв. м, окна: 2 – на главную дорогу, 2 – во двор, высота потолка 3,2 м). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Косарева, останова «ГТС», 90 кв. м + 50 кв. м (нежилое), 2/16эт., отдельный вход (лестница)). Телефон: 89271814038, Елена.

Продается квартира под офис (ул. Коммунистическая, р-н «Интернет дома», 1/9эт., 68 кв. м, угловая, окна: 1 – на дорогу, 1 – в торец). Телефон: 37-15-57, Дмитрий.

АРЕНДА

Сдается в аренду (продается) 2-этажное здание в центре г. Рузаевка площадью 500 кв. м с земельным участком, евроремонт. Телефоны: 89603337777 (Василий), 89033257492 (Евгений).

Сдается в долгосрочную аренду встроенное нежилое помещение по адресу: г. Саранск, ул. Васенко, 14. Общая площадь 286 кв. м. Телефон: 89061624444.

**АГЕНТСТВО
«БИЗНЕС-НЕДВИЖИМОСТЬ»
(ТЕЛ. 37-18-12)
ПРОДАЕТ:**

Квартиру под офис (2 комнаты, 39 кв. м, ул. Ботевградская, 81, угловая, окна: 1 – в торец, 3 – на дорогу)

Квартиру под офис (2 комнаты, 41 кв. м, ул. Пролетарская, 27, напротив м-на «Спутник», 3 окна – на дорогу)

Квартиру под офис (58 кв. м, ул. Пролетарская, 65, 1 окно – на дорогу)

Квартиру под офис (30 кв. м, ул. Ботевградская, 63, 2 окна – на дорогу)

Квартиру под офис (50 кв. м, ул. Ботевградская, р-н школы № 16, угловая, окна – на дорогу)

Квартиру под офис (26 кв. м, ул. Большевикская, 98, угловая, 2 окна – на дорогу)

Квартиру под офис (30 кв. м, ул. Б. Хмельницкого, 59, 2 окна – на школу)

Квартиру под офис (2 комнаты, 42 кв. м, ул. Полежаева, 66, 3 окна – на дорогу)

Квартиру под офис (43,5 кв. м, ул. Полежаева, 64, напротив м-на «Рыба», 3 окна – на дорогу)

Квартиру под офис (1 комната, 32 кв. м, ул. Полежаева, 103, р-н ф/ц «У Бориса», окна: 1 – в торец, 2 – во двор)

Квартиру под офис (1 комната, 31 кв. м, ул. Пролетарская, р-н м-на «Универмаг», 2 окна – во двор)

Квартиру под офис (45 кв. м, ул. Полежаева, 46, р-н Центрального рынка, 1 окно – на дорогу)

Квартиру под офис (30 кв. м, ул. Полежаева, 76, 2 окна – на дорогу)

Квартиру под офис (2 комнаты, 45 кв. м, ул. Полежаева, 78, 2 окна – на дорогу)

Квартиру под офис (42 кв. м, ул. Полежаева, 54, 3 окна – на остановку «Детская больница»)

Квартиру под офис (3 комнаты, 71 кв. м, ул. Титова, 2, угловая, окна: 2 – на ул. Полежаева, 2 – на ул. Титова)

Квартиру под офис (1 комната, 29 кв. м, ул. Полежаева, р-н кафе «Спидвей», окна: 1 – на ул. Титова, 2 – во двор)

Квартиру под офис (2 комнаты, 46 кв. м, ул. Ст. Разина, окна – во двор)

Квартиру под офис (1 комната, 30 кв. м, пр. Ленина, 39, окна: 1 – в торец, 2 – во двор)

Квартиру под офис (60 кв. м, пр. Ленина, 33, окна: 3 – на «Киномакс», 2 – во двор, подвал)

Квартиру под офис (2 комнаты, «сталинка», 42 кв. м, ул. Полежаева, р-н к/т «Мордовия», окна – на дорогу, не угловая)

Квартиру под офис (2 комнаты, 42 кв. м, ул. Полежаева, окна – на дорогу)

Квартиру под офис (2 комнаты, 45 кв. м, ул. Большевикская, р-н ателье «Силуэт», окна – на дорогу)

Квартиру под офис (3 комнаты, 70 кв. м, ул. Володарского, окна – во двор и в торец)

Квартиру под офис (2 комнаты, 46 кв. м, ул. Гагарина, р-н Лампового завода)

Квартиру под офис (71 кв. м, ул. Васенко, окна: 2 – на дорогу, 1 – во двор, подвал)

Квартиру под офис (66-67 кв. м, ул. Пролетарская)

Квартиру под офис (60 кв. м, пр. Ленина, р-н «Киномакс», окна – на дорогу)

Квартиру под офис (57 кв. м, ул. Ботевградская, 1 окно)

Квартиру под офис (90 кв. м, ул. Огарева, р-н школы № 10, окна – на дорогу)

Квартиру под офис (1 комната, «хрущевка», 30 кв. м, ул. Пролетарская, р-н м-на «Универмаг», окна – в торец)

Квартиру под офис (2 комнаты, «хрущевка», 42 кв. м, ул. Веселовского)

Квартиру под офис (2 комнаты, 46 кв. м, ул. Полежаева, р-н м-на «Сэлф», 1 окно – на ул. Полежаева)

Квартиру под офис (2 комнаты, 44 кв. м, ул. Полежаева, окна: 1 – в торец, 2 – во двор)

Квартиру под офис (2 комнаты, 46 кв. м, ул. Ст. Разина, окна – на разные стороны)

Квартиру под офис (2 комнаты, 62 кв. м, ул. Полежаева, р-н кафе «Росинка», окна: 1 – в торец, 2 – на улицу)

Квартиру под офис (2 комнаты, «хрущевка», 42 кв. м, ул. Пролетарская, р-н м-на «Спутник», 3 окна – на улицу)

Квартиру под офис (2 комнаты, ул. Гагарина, р-н обувной фабрики, угловая, окна: 1 – в торец, 2 – на улицу)

Квартиру под офис (2 комнаты, «хрущевка», 42 кв. м, ул. Полежаева, р-н м-на «Ткани», во дворе)

Квартиру под офис (86 кв. м, пр. Ленина)

Квартиру под офис (62 кв. м, ул. Республиканская, р-н БТИ)

Квартиру под офис (2 комнаты, 50 кв. м, ул. Полежаева, р-н м-на «Сэлф», улучшенная планировка, 1 окно – на улицу)

Квартиру под офис (71 кв. м, ул. Васенко, окна: 2 – на улицу, 2 – во двор)

Квартиру под офис (3 комнаты, 54 кв. м, ул. Ботевградская, р-н м-на «Скат», 1 окно – на ул. Ботевградская)

Квартиру под офис (3 комнаты, 86 кв. м, пр. Ленина)

Квартиру под офис (2 комнаты, 66 кв. м, ул. Пролетарская, «сталинка», высота потолка 3,2 кв. м, все окна – на дорогу)

Квартиру под офис (100 кв. м, ул. Ботевградская – Терешковой, «сталинка»)

Квартиру под офис (1 комната, 33 кв. м, ул. Полежаева, р-н ф/ц «У Бориса», окна: 1 – в торец, 1 – во двор)

Квартиру под офис (2 комнаты, 48 кв. м, пр. 50 лет Октября, окна – на дорогу, 1 – в торец)

Квартиру под офис (3 комнаты, 63 кв. м, ул. Сушинского, р-н торгового центра, угловая)

Квартиру под офис (3 комнаты, 63 кв. м, пр. 70 лет Октября, р-н м-на «Смак», угловая)

Квартиру под офис (2 комнаты, «сталинка», 71,8/20+18/17 кв. м, ул. Пролетарская, окна – во двор, не угловая)

Квартиру под офис (3 комнаты, 75 кв. м, ул. Васенко)

Квартиру под офис (2 комнаты, 49/18,4+12/6,3 кв. м, ул. Ст. Разина, улучшенная планировка, лоджия)

Квартиру под офис (2 комнаты, 44 кв. м, ул. Ст. Разина, угловая)

Квартиру под офис (2 комнаты, 44 кв. м, ул. Ст. Разина, 44, угловая)

Квартиру под офис (2 комнаты, 46 кв. м, ул. Ст. Разина, «литовка», 1/9эт.)

Квартиру под офис (2 комнаты, 60 кв. м, пр. Ленина, напротив ж/д вокзала, окна – во двор)

Квартиру под офис (3 комнаты, 75 кв. м, пр. Ленина)

Квартиру под офис (86 кв. м, пр. Ленина, окна: 2 – во двор, 2 – на проспект)

Квартиру под офис (2 комнаты, 56 кв. м, проезд Жукковского, р-н Центрального рынка, «сталинка», г/колонка, угловая)

Квартиру под офис (26 кв. м, ул. Большевикская)

Квартиру под офис (2 комнаты, ул. Серадзская, угловая)

Квартиру под офис (2 комнаты, ул. Полежаева, р-н м-на «Рыба»)

Квартиру под офис (2 комнаты, 44 кв. м, [ул. Полежаева, р-н м-на «Рыба», 3 окна – на ул. Полежаева)

Квартиру под офис (2 комнаты, 43 кв. м, пр. 50 лет Октября, напротив м-на «Чайка»)

Квартиру под офис (2 комнаты, 44 кв. м, пр. 50 лет Октября, «хрущевка», новая сантехника, 3 окна – на дорогу)

Квартиру под офис (3 комнаты, 70 кв. м, ул. М. Расковой, улучшенная планировка)

Квартиру под офис (4 комнаты, две 2-комн. Квартиры, ул. Полежаева)

Квартиру под офис (2 комнаты, 47 кв. м, ул. Ульянова, 1/9эт.)

Квартиру под офис (1 комната, 32 кв. м, ул. Советская, окна – на Собор)

Квартиру под офис (2 комнаты, 43,1 кв. м, пр. 50 лет Октября, р-н м-на «Чайка», «хрущевка», балкон)

Квартиру под офис (1 комната, 34 кв. м, ул. Полежаева, р-н детской поликлиники, окна – на дорогу и во двор)

Квартиру под офис (2 комнаты, 44 кв. м, ул. Полежаева, р-н кафе «Спидвей», угловая)

Квартиру под офис (3 комнаты, ул. Ботевградская)

Квартиру под офис (2 комнаты, 42 кв. м, [ул. Пролетарская, р-н м-на «Спутник», «хрущевка», окна – на улицу)

Квартиру под офис (2 комнаты, 43,7 кв. м, ул. Веселовского, р-н рынка «Ринг», «хрущевка», подвал под всей квартирой, 1/5эт.)

Квартиру под офис (2 комнаты, 43,7 кв. м, пр. 50 лет Октября, р-н м-на «Чайка», угловая)

Квартиру под офис (2 комнаты, 46 кв. м, пр. 70 лет Октября, р-н школы № 40, «литовка», 1/5эт.)

Квартиру под офис (2 комнаты, 47 кв. м, ул. Косарева, «литовка», окна – на проезжую часть)

Квартиру под офис (1 комната, 30 кв. м, ул. Пролетарская, р-н м-на «Универмаг», «хрущевка»)

Квартиру под офис (2 комнаты, 47 кв. м, ул. Косарева, «литовка»)

Квартиру под офис (2 комнаты, 47 кв. м, ул. Косарева, «литовка»)

Квартиру под офис (2 комнаты, 41 кв. м, ул. Полежаева, напротив к/т «Мордовия», «хрущевка»)

Квартиру под офис (1 комната, 30 кв. м, ул. Веселовского, р-н рынка «Ринг», «хрущевка», 1/5эт., этаж высокий)

Квартиру под офис (2 комнаты, 40/28/5,8 кв. м, ул. Ботевградская, 1/5эт.)

Квартиру под офис (3 комнаты, 60/40/5,8 кв. м, ул. Ботевградская, 1/5эт.)

Квартиру под офис (1 комната, 32 кв. м, ул. Советская, р-н Собора, лоджия 6 м)

Квартиру под офис (2 комнаты, 60 кв. м, ул. Васенко, «сталинка»)

Квартиру под офис (3 комнаты, 75 кв. м, ул. Васенко, «сталинка»)

Квартиру под офис (2 комнаты, 49 кв. м, ул. Ст. Разина, р-н касс аэрофлота)

Квартиру под офис (3 комнаты, ул. Ботевградская, «брежневка», угловая, 1/5эт., окна: 1 – в торец, 3 – на дорогу)

Квартиру под офис (3 комнаты, 50 кв. м, ул. Ботевградская, «литовка», 1/5эт., угловая)

Квартиру под офис (2 комнаты, 44 кв. м, ул. Ст. Разина, р-н «Нотариуса», «хрущевка»)

Квартиру под офис (3 комнаты, 48 кв. м, ул. Ботевградская, р-н школы № 16, «брежневка», угловая, окна: 3 – на улицу, 1 – в торец)

Квартиру под офис (3 комнаты, 54,5 кв. м, ул. Гагарина, 4 окна – на дорогу, 1/4эт.)

Квартиру под офис (1 комната, 32 кв. м, ул. Советская, лоджия 6 м)

Квартиру под офис (3 комнаты, 65 кв. м, ул. Пролетарская)

Квартиру под офис (3 комнаты, 51,5 кв. м, пр. 50 лет Октября, р-н м-на «Чайка»)

Квартиру под офис (3 комнаты, 70 кв. м, ул. М. Расковой, 1/9эт.)

Квартиру под офис (3 комнаты, 74/53/8 кв. м, ул. Гагарина, «сталинка», г/колонка, требуется ремонт, 1/2эт.)

Квартиру под офис (1 комната, 30 кв. м, ул. Ботевградская, р-н м-на «Сателлит», «хрущевка»)

Квартиру под офис (2 комнаты, 44 кв. м, ул. Ботевградская, р-н м-на «Сателлит», «хрущевка», 1 окно – на улицу)

Квартиру под офис (2 комнаты, 49 кв. м, ул. Ст. Разина)

Квартиру под офис (3 комнаты, 81 кв. м, ул. Коммунистическая, угловая, 1/5эт.)

Квартиру под офис (1 комната, 30 кв. м, ул. Полежаева, р-н ф/ц «У Бориса», «хрущевка»)

Квартиру под офис (3 комнаты, 60/14/14/12/9 кв. м, пр. Ленина, р-н «Киномакс», «брежневка»)

Квартиру под офис (1 комната, 32 кв. м, ул. Советская, р-н м-на «Дуэт», индивидуальная планировка, лоджия 6 кв. м)

Квартиру под офис (2 комнаты, 46 кв. м, пр. 70 лет Октября, р-н школы № 40, «литовка»)

Квартиру под офис (1 комнатная «хрущевка», 31 кв. м, ул. Большевикская, 105, окна: 2 – во двор, 1 – в торец)

Квартиру под офис (2 комнаты, 43 кв. м, ул. Васенко – Ленина, 1/5эт.)

Квартиру под офис (100 кв. м, ул. Ботевградская, р-н школы № 16, все окна – на дорогу)

Квартиру под офис (2 комнаты, 55 кв. м, ул. Коммунистическая, улучшенная планировка, высота потолков 3м)

Квартиру под офис (40 кв. м, «хрущевка», ул. Полежаева, р-н м-на «Абазур»)

Квартиру под офис (2 комнаты, «сталинка», 52 кв. м, ул. Коммунистическая, р-н Клуба Строителей, 1/2эт., лоджия 6 м застеклена)

Квартиру под офис (46 кв. м, ул. Гагарина, [р-н Лампового завода, все окна – на дорогу, 1/2эт.)

РЕКЛАМА

СЛУШАЙ РАДИО



ШАНСОН

САРАНСК реклама 47-90-12

УКВ 70,07 МГц музыкальные заявки 38-91-02

РЕКЛАМА

КАФЕ *Аквафория*

ЕЖЕДНЕВНО ПРЕДЛАГАЕТ:
ЖИВУЮ МУЗЫКУ

СКИДКИ В ОБЕДЕННЫЙ ПЕРЕРЫВ

от 15% до 30%

г. Саранск, Ст. Разина 19
Заказ столиков по тел.: 47-67-69

РЕКЛАМА



Нужен бизнес-план?

звоните: 47-74-92

Бизнес-инкубатор поможет убедить Вашего инвестора

- значительный опыт разработки инвестиционных проектов
- высокий профессионализм специалистов
- бесплатные консультации и индивидуальный подход



РЕКЛАМА



Настроение на все СТО!

107,2 FM

РЕКЛАМА

ООО «ОРИОН»

Оптово-розничная компания, реализующая алкогольную продукцию

- более 50 видов слабоалкогольных напитков всех производителей России
- более 400 видов вина
- более 15 видов шампанского
- более 30 видов коньяка
- более 20 видов водки

ООО «Орион» является прямым дистрибьютором компании «Очаково»
Бесплатная доставка по городу и районам Мордовии
Гибкая система скидок
Индивидуальный подход к каждому клиенту

Адрес оптовой базы: г. Саранск, ул. Пролетарская, 144 (северный тупик, бывшая база РСУ-14)
Тел.: 29-39-35 (отдел продаж), 29-37-53 (бухгалтерия), тел./факс: 29-31-62

Чрезмерное употребление алкоголя вредит Вашему здоровью

РЕКЛАМА



Бизнес - Недвижимость

т. 37-18-12

Покупка, продажа, аренда коммерческой недвижимости

Перевод из жилого в нежилой фонд

Информационную базу по недвижимости вы можете посмотреть на сайте www.binkrm.ru

