



Выше крыши

В России появятся уполномоченные по правам предпринимателей. В тверском бизнес-сообществе многие сходятся во мнении, что из правозащитников они могут превратиться в обычных чиновников, которые выстроят новый административный барьер

О необходимости появления бизнес-омбудсменов, или, по-русски, защитников прав предпринимателей, заявил премьер Владимир Путин в рамках форума «Россия-2012». Идея, в общем-то, не нова: «ОПОРА РОССИИ» лоббирует ее не первый год, и в некоторых регионах, в частности, в Ульяновской области, такие уполномоченные либо уже появились, либо, как, например, в Пермском крае, Татарстане и ряде других, вот-вот появятся. Теперь же с подачи главы правительства данная структура станет федеральной, разумеется, с разветвленной сетью представителей в каждом субъекте РФ. Причем бизнес-омбудсмен станет не просто «толмачем», который поможет найти предпринимателям общий язык с госорганами и судами — у него будет особый правовой статус в отличие, кстати, от других «парламентеров», уже участвующих (и часто безуспешно) в разрешении спорных вопросов.

Понятно, что у многих представителей малого бизнеса инициатива вызвала одобрение. Как нам прокомментировала ситуацию председатель Тверского регионального отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Наталья Лабынина, для предпринимателей, особенно начинающих, такой помощник необходим, ведь зачастую им не хватает юридической грамотности, услуги квалифицированных юристов для них слишком дороги, соответственно, и отстаивать свои интересы в суде они не имеют возможности. Однако, отметила она, новый институт может существовать лишь как временная мера.

И с этим трудно поспорить: ведь, по сути, признавая существование проблемы «трудностей перевода» с предпринимательского на чиновничий, за счет введения должности бизнес-омбудсмена государство пытается ее лишь сгладить, а не искоренить. Действительно, было бы как минимум странно надеяться, что уполномоченные по правам предпринимателей за несколько лет в силах исправить ситуацию. Впрочем, тверские бизнесмены на это и не надеются.

В частности, как отметил генеральный директор компании «Российская сантехника» Дмитрий Гончаров,

появление еще одного должностного лица вряд ли станет стимулом поменять отношение чиновников к бизнесу как таковому: мол, ввязались в это — сами и расхлебывайте. А именно в этом, по мнению Дмитрия Викторовича, причина того, что даже мелкие проблемы предпринимателям приходится решать годами, причем самостоятельно. Он также подчеркнул, что должность уполномоченного может занять человек, далекий от бизнеса, а значит, предпринимателям придется каждый раз доказывать, что их проблемы вообще достойны внимания. Его точку зрения разделяют и другие наши собеседники, в том числе директор ЗАО «Гверьстрой-техкомплект» Юрий Сидоров. По его словам, вместо введения дополнительного института необходимо,

Признавая существование проблемы «трудностей перевода» с предпринимательского на чиновничий, за счет введения должности бизнес-омбудсмена государство пытается ее лишь сгладить, а не искоренить.

наоборот, сокращать число госслужащих, оставив при этом лишь тех, кто действительно способен грамотно исполнять свои обязанности. Новые «посредники», как считают бизнесмены, не обеспечат главного — работоспособности законов.

В целом же оценки новой инициативы правительства со стороны тверского бизнес-сообщества расходятся, пожалуй, только в эмоциональном плане. Главное, о чем говорят даже самые последовательные сторонники создания института бизнес-омбудсмена, — никто не желает, чтобы он появился навсегда и чтобы их интересы защищали те, кто экономическую деятельность знает лишь в теории. В противном случае уполномоченный рискует превратиться в очередной административный барьер, на борьбу с которыми и призывался.

Как бы то ни было, но сама идея, будь у нее даже самое безупречное исполнение, вполне вписывается в некий тренд нивелирования проблем, о котором уже писал наш еженедельник. Какой «болезни» — хоть социальной, хоть коммунальной, хоть экономической ни коснись, «прививки» делают не тем лекарством и не в то место. Учат потребителей выбирать правильную колбасу, вместо того чтобы создать действительно жесткую систему контроля и действенные штрафы, рассказывают, по каким дорогам лучше не ездить, чтобы не попасть в аварию, и так далее. Это все равно что лечить пациента с большим зубом одними обезболивающими — мучиться он, конечно, перестанет, но и зуб, который нужно вырвать, тоже никуда не денется.

Елена ЛАЗУТКИНА

ВТО? Где? Когда?

Как известно, два месяца назад Россия наконец-то получила «зеленый свет» на вступление во Всемирную торговую организацию. Однако у населения, экспертов, да, похоже, и у самих властей до сих пор нет четкого понимания того, зачем это надо. О том, действительно ли умрет село, станут ли банкротами предприятия и чего ждать потребителям, нашему еженедельнику рассказала доктор экономических наук, заведующая кафедрой государственного управления ТвГУ Галина ЛАПУШИНСКАЯ

— Галина Константиновна, несомненно, страхи и мифы про ВТО, которыми противники вступления во Всемирную торговую организацию запугивали россиян в течение 18 лет, будут жить еще долго. Но сегодня для многих уже очевидны и плюсы расширения торговых границ. Среди самых явных — политический момент, поскольку быть членом этого торгового «клуба» как минимум почетно. Какие еще преимущества, на ваш взгляд, следует выделить?

— Как любое экономическое событие, вступление России в ВТО действительно имеет свои плюсы и минусы. Несомненно, те российские предприятия, которые имеют в своей структуре импортную составляющую, например, завозят или покупают сырье за границей, от этого только выиграют. Для них будут существенно снижены таможенные пошлины. В результате сырье станет более дешевым, а соответственно, и изготовленная из него продукция. Выгодно вступление в ВТО и так называемым экспортоориентированным компаниям (в том числе и тверским), то есть тем, которые поставляют свою продукцию за пределы страны. Чем именно? Возможностью пользоваться едиными правилами поставки и упрощенными схемами продвижения товаров.

— Тогда что мы теряем?

— Приобретений будет больше, чем потерь. Тем не менее их можно было бы избежать вовсе, если бы Россия, как когда-то Китай, прежде чем открыть границы, заранее проводила политику протекционизма, «помещая» свои компании в особые условия и делая их таким образом более конкурентоспособными. У нас же государственную поддержку получали в основном лишь предприятия автомобилестроения. В результате отсутствие этих самых особых условий, возросшая конкуренция (теперь конкурировать придется не только с российскими, но и с иностранными предприятиями), а также увеличение налоговой нагрузки автоматически переводят многие отечественные предприятия из разряда функционирования «ни шатко ни валко» в разряд «банкротов». А это значит, что

в 2012 году начнет расти безработица.

— Тем не менее, несмотря на проводимую государством политику протекционизма по отношению к отечественному автопрому, его будущее по-прежнему вызывает вопросы...

— Важно понять, имеем ли мы автомобильную промышленность как таковую вообще? Скорее, нет, чем да, ведь сейчас на территории нашей страны производят автомобили, которые мы называем российскими только потому, что их собирают в нашей стране. Но перенести на российскую территорию разработку новых концептов вряд ли кто-то осмелится. Как правило, такие вещи чаще всего закрываются, так как опираются на инновации, и делиться ими с другими странами не принято: отдавать свои идеи — все равно что отдавать последний хлеб. Это не выгодно никому. Российские разработки тоже, безусловно, есть. Но удастся ли с их помощью совершить прорыв в автомобилестроении? Возможно, если будет поддержка государства. Уже сейчас в России существуют уникальные технологии, которые могут иметь большие перспективы. К примеру, в рамках президентской программы «Менеджмент в сфере инноваций» в декабре 2011 года в Новосибирске состоялась защита проекта, связанного с использованием плазменного напыления на сельхозоборудование, значительно улучшающего его качество и продлевающего срок эксплуатации. Можно не сомневаться, что западные компании такой патент для собственного производства и использования его в различных направлениях купят. А вот найдет ли он своего потребителя в России — не факт. Вся беда в том, что в нашей стране могут и умеют делать открытия и изобретения, но никак не научатся их коммерциализировать, то есть превращать знания в деньги. Почему-то в головах наших соотечественников слово «инновации» связано с какими-то научными открытиями в области физики или астрономии, то есть исключительно с тем, что фундаментально по своей сути. Между тем понятие инноваций легко объяснить даже на элементарном бытовом уровне: если вы открыли баночку без этикетки и поня-



Галина ЛАПУШИНСКАЯ,
доктор экономических наук,
заведующая кафедрой государственного управления ТвГУ:

— **Понятие инноваций легко объяснить на элементарном бытовом уровне: если вы открыли баночку без этикетки и поняли, что внутри, — это открытие, если научились намазывать содержимое этой баночки на хлеб, — изобретение и, наконец, если умудрились продать получившийся бутерброд, — инновации. В России «бутерброды» пока только намазывают.**

ли, что внутри, — это открытие, если научились намазывать содержимое этой баночки на хлеб, — изобретение и, наконец, если умудрились продать получившийся бутерброд, — инновации. Так вот у нас «бутерброды» пока только намазывают.

— **По мнению экспертов, с открытием торговых границ наиболее туго придется сельскому хозяйству, которое и сейчас не живет, а скорее, выживает.**

— Несомненно. Сельское хозяйство — высокорисковая отрасль бизнеса. И в тверском регионе об этом знают не понаслышке. Достаточно вспомнить африканскую чуму, которая до недавнего времени бушевала в регионе, или аномально жаркое лето-2010, когда засохла на корню практически большая часть урожая. Да и зима в ЦФО в этом году такая, что может вымерзнуть все, что было посеяно осенью. Это, во-первых. Во-вторых, местным производителям приходится конкурировать с иностранными еще и до вступления в ВТО. И выигрывали в этой конкуренции часто не наши. Потому что, сравнивая сельскохозяйственную продукцию отечественного и зарубежного производителя, российские покупатели ориентируются, как правило, на ее внешний вид, а не на качество. Например, отдают предпочтение красивым и, на первый взгляд, более съедобным испанским яблокам, а не тверским, которые не напичканы нитратами и не натерты воском для приманки покупателя. А сейчас, с расширением торговых границ, эта конкуренция станет еще более жесткой. Хорошим выходом из ситуации для наших производителей могла бы быть ставка на развитие тех направлений сельского хозяйства, которые занимаются производ-

ством так называемой живой продукции, не допускающей длительного хранения, например, молока. Понятно, что такую продукцию издалека не привезешь. Но и здесь возникает та же самая «яблочная» проблема. Наш потребитель до сих пор не научился отличать «живую» продукцию от искусственной, а производители, несмотря на то, что приняты соответствующие законы, продолжают искать уловки, чтобы не писать на этикетках всю правду о составе продуктов. Кроме того, товары с коротким сроком хранения не всегда доходят до покупателя в том качестве, в котором хотелось бы, особенно в крупных сетях. А мелких же торговых предприятий, которые, как правило, предлагают более качественную продукцию, не так уж и много. К тому же с приходом на российский рынок транснациональных компаний их станет еще меньше. В результате малый бизнес окажется в критической ситуации.

— **Какие меры в таком случае могли бы его поддержать?**

— Понятно, что одни только ярмарки выходного дня, хотя они и стали проводиться в регионе регулярно, не спасут положение. Во-первых, «лоточная» торговля, как правило, подразумевает схему «приехал — реализовал — уехал», причем до следующей субботы или воскресенья. Во-вторых, торговля с машины не всегда означает качественную торговлю. Для того чтобы поддержать местных производителей, нужно создавать торговые центры, которые будут ярмарочными по своей сути, то есть местная продукция в них должна выставляться на отдельных стендах. Сейчас таких в нашей области, да и во многих других субъектах РФ просто нет. Между тем тверской по-

купатель вроде бы и не против поддержать местных производителей, понимая, что заплаченные им за «местную» сметану или кефир деньги будут направлены на развитие предприятий Верхневолжья, а значит, на развитие территории, где он живет. Но он не может этого сделать, потому что «опознать» эту сметану — все равно что искать иголку в стоге сена: на полках магазинов тверская продукция стоит вперемежку с московской, питерской или вологодской. Изменить ситуацию смогло бы брендование товара, то есть изобретение некой символики, указывающей на территориальную принадлежность производителя, но разрабатывать ее почему-то никто не спешит. Хотя успешный опыт брендования в РФ уже имеется, в частности в Красноярском крае. Там раскруткой местных товаров под брендом «Все свое» занялась региональная власть. И, кстати, появление «значка» на банках и коробках самим производителям не стоило ни копейки.

— **Если речь зашла о проблемах малого и среднего бизнеса, то стоит выделить еще одну — сегодня он по-прежнему в большей степени связан со сферой торговли и услуг, но не с производством. Между тем малые производственные компании имеют огромные перспективы на мировом рынке.**

— Согласно, и положительных примеров немало, правда, к сожалению, не российских. В частности, можно назвать немецкую семейную компанию «Випокогидравлик», выпускающую насосы и прессы, которые применяются для работы различной техники, вплоть до океанических буровых установок. В ней трудятся менее ста человек, однако

ее торговые представительства есть в 56 странах мира. Именно такие компании и следует поддерживать в первую очередь.

— **Понятно, что все положительные изменения, которые произойдут на российском рынке после вступления в ВТО, прежде всего почувствуют на себе потребители. Но когда именно?**

— По мнению экспертов, для того чтобы население нашей страны смогло объективно оценить последствия вступления России в ВТО, потребуется не менее 5-7 лет. Тем не менее большинство российских компаний и фирм уже сейчас начали буквально меняться на глазах, взяв курс на клиентоориентированность. Причем не только в сфере торговли, но и в сфере оказания банковских услуг. Дело в том, что зарубежные банки, которые придут в Россию, в отличие от отечественных проводят более грамотную доходную политику. Наши же ориентируются в основном на зарабатывание денег от кредитования населения. Не случайно в предчувствии конкуренции отечественные банки, в частности, Сбербанк, уже начали переоборудовать свои офисы, чтобы привлечь клиентов если не условиями кредитования, то качеством обслуживания. Естественно, для потребителя это большой плюс. Но, с другой стороны, конкуренция в банковском секторе неизбежно приведет к росту рисков разорения банков. Впрочем, россиянам бояться нечего, ведь государство относится к отечественному финансовому рынку по-особому, беря страхование этих самых рисков, а также предоставление гарантий и поддержку вкладчиков на себя.

Юлия ПАУТОВА

Расчет на почтальонку Машу

На этой неделе в нашу редакцию начали звонить читатели, которых интересовало, действительно ли «Почта России» выдает пожилым людям кредиты под астрономические проценты. Как выяснилось, закон никто не нарушает, однако у разбитого корыта могут оказаться многие пенсионеры

Оказалось, что вопрос о кредитах «Почты России» задают не только жители Верхневолжья, но и население всех регионов страны. Причем возник этот вопрос не сегодня. Проблема всеобщего недоверия возникла в конце прошлого года. Волнения нарастали как снежный ком и наконец докатились до Твери. А началось все с появления в социальных сетях сообщения о том, что один из клиентов «Почты России», стоя в очереди, увидел буклет с предложением о выдаче кредитов под 2771% годовых. «В ладах с математикой я никогда не был и поначалу принял процентные ставки за ошибку», — поделился он своими впечатлениями в интернете (www.reline.ru/news/15111.html). Однако зрение его не подвело. Как оказалось, такие займы почтовое ведомство действительно выдает в своих отделениях, но по договору с компанией «Микро-Займ Экспресс». Так, в случае займа 3000 рублей через неделю к возврату подлежат 4599 рублей, через 15 дней —

добытся деньги, и они, как, к примеру, жители Белгородской, Воронежской областей или Краснодарского края, «купятся» на срочное получение денег только потому, что доверяют «Почте России». Возможно, поэтому МЗЭ и сделало ставку на пенсионеров, предлагая им в отличие от всего остального населения не «Классический» заем, а особый — «Пенсионный». Банков и прочих кредитных организаций многие пожилые люди в силу своей финансовой неграмотности боятся, тогда как на почту они ходят как домой, а почтовым работникам доверяют почти как членам семьи. Поэтому и берут кредиты без опаски, будучи уверенными, что почтальонка Маша их не обманет.

Еще раз призвать пенсионеров к бдительности можно и даже нужно, вот только, как показывает практика, они (опять же в силу своей доверчивости и отсутствия навыков обращения с финансами) снова и снова наступают на грабли мошенников и тех, кто

В силу своей доверчивости и финансовой неграмотности пенсионеры снова и снова наступают на грабли мошенников и тех, кто зарабатывает на них в рамках закона.

4799 рублей, а через 30 — 4999 рублей. Следовательно, заемщики выплачивают бешеные проценты — 53,3% в неделю. Понятно, что многие, взяв таким образом деньги в долг, оказались в кабале.

Однако при этом «Почта России» никаких законов не нарушает и ростовщичеством не занимается, о чем уже сделала официальное заявление. Согласно ему, «почта выполняет функции агента, обеспечивая взаимодействие кредитной организации со своими клиентами». МЗЭ тоже никого не обманывает. С тех пор как 4 января 2011 года в силу вступил Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», конторы, выдающие маленькие кредиты под большие проценты, расплодилось в России как грибы после дождя.

Связавшись с Тверским отделением «Почты России», мы выяснили, что на территории нашего региона кредиты «Микро-Займ Экспресс» не выдаются. Но это пока. Согласно договору МЗЭ и «Почты России», компания постепенно должна «прижиться» во всех филиалах. Так что ждать осталось недолго. Безусловно, в Верхневолжье тоже найдутся люди, которым срочно пона-

решил на них подзаработать в рамках действующего законодательства. Тем более что наступить на них проще простого. Достаточно прийти в любую организацию, выдающую микрозаймы, с паспортом и в более-менее вменяемом состоянии. А дальше все зависит только от заемщика: отдал деньги вместе с бешеными процентами вовремя — спи спокойно. Не отдал — жди «в гости» коллекторов. Их визиты в отличие от визитов сотрудников службы безопасности банков, как известно, ничем хорошим не заканчиваются. В лучшем случае «выбиватели долгов» терзают должников и их родственников ночными звонками, в худшем — доводят до сердечного приступа или самоубийства. Они оскорбляют, унижают и угрожают так, что в существование ада начинают верить даже самый законченный атеист. Известны случаи, когда коллекторы увозили задолжавших в глухой и непроходимый лес, закапывали по пояс в землю, ставили голыми ногами на муравейники и пытали электрошокером. И понятно, что эти люди уж точно не станут делать должникам скидку на возраст.

Александра КОЛОМЕНСКАЯ