

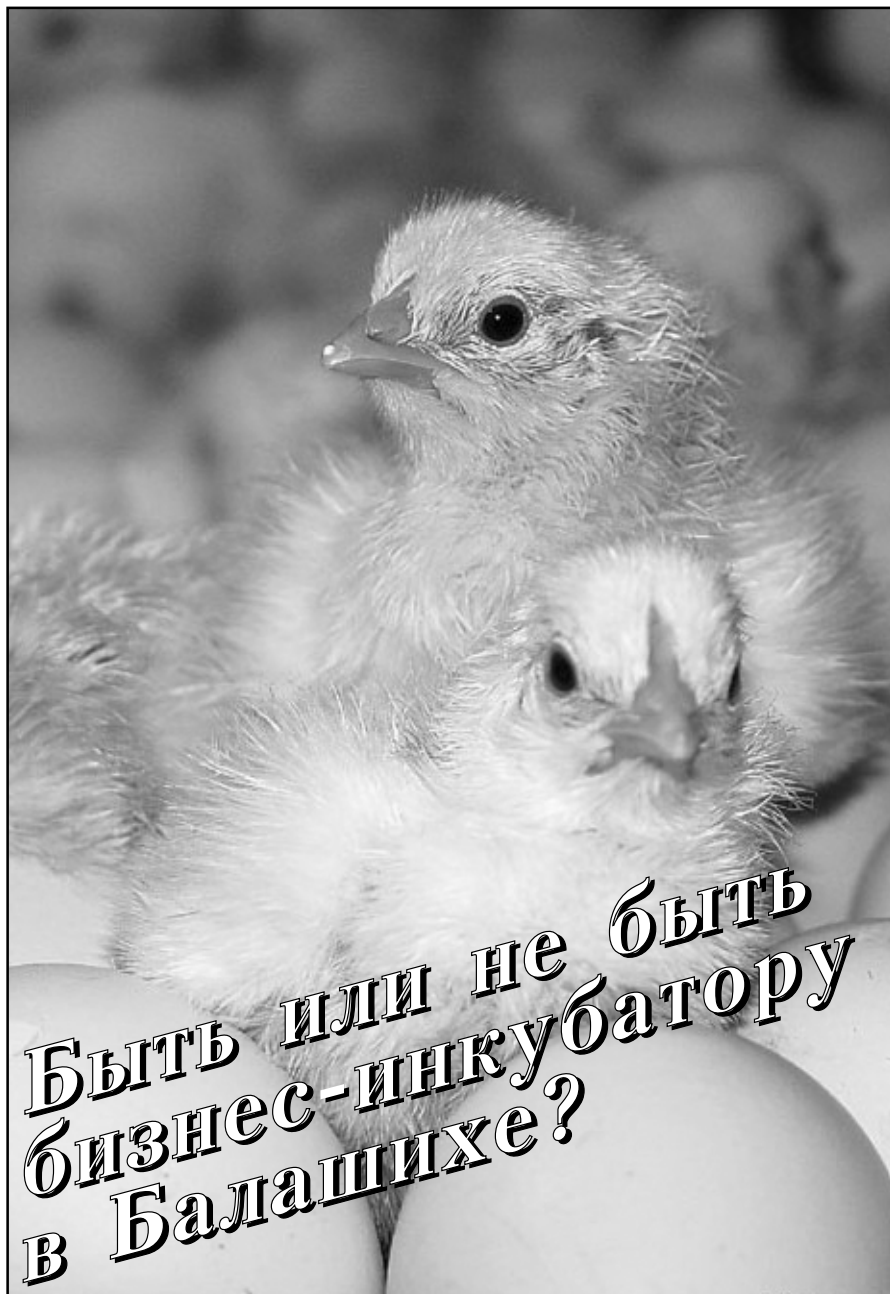
ДЕЛОВОЙ

Вестник

№ 8
(62)
АВГУСТ
2007 год



Балашихинской Торгово-промышленной палаты



2

*Быть или
не быть
бизнес-
инкубатору
в Балашихе?*

*Юбилейная
выставка*

3

6

*Бизнес-план -
залог успеха
вашего бизнеса*

*Чтоб
не пропала
поодиночке*

11

Быть или не быть бизнес-инкубатору в Балашихе?

В предыдущем номере «Делового Вестника» мы анонсировали материал совещания по вопросу: «Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства – бизнес-инкубатор», которое состоялось в администрации городского округа 22 июня 2007 года.

В ходе этого совещания президент Фонда поддержки малого предпринимательства Катаева Н.Г. сообщила о планах создания бизнес-инкубатора в городском округе Балашиха. Необходимость его создания определяется, по ее словам, важностью продвижения на рынок научных достижений (предлагается более 400 предложений для коммерциализации), созданием дополнительных рабочих мест. Для финансирования бизнес-инкубатора 50 % средств могут быть выделены федеральными органами власти. Для этого городской округ, по словам президента Фонда, должен выйти с предложением в Правительство Московской области с целью участия субъекта Российской Федерации в федеральных конкурсах на представление субсидии бюджетам субъектов Федерации для финансирования мероприятий по созданию и развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторы и система микрокредитования).

Участники совещания обсудили возможность создания бизнес-инкубатора в нашем округе, обратив особое внимание на возможность использования под бизнес-инкубатор пустующих производственных площадей крупных предприятий и площадей, заня-

ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ...

Одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития предпринимательства на местном уровне является создание бизнес-инкубаторов, поскольку именно бизнес-инкубатор дает возможность, во-первых, заложить основы новой генерации МП, во-вторых, поддержать уже действующих предпринимателей и, в-третьих, решить многие социальные и экономические проблемы муниципального образования...

тых объектами федеральной собственности.

Все участники совещания были едины во мнении, что одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития предпринимательства на местном уровне является создание бизнес-инкубаторов, поскольку именно бизнес-инкубатор дает возможность, во-первых, заложить основы новой генерации МП, во-вторых, поддержать уже действующих предпринимателей и, в-третьих, решить многие социальные и экономические проблемы муниципального образования. Роль бизнес-инкубатора в создании новых МП на территории муниципального образования, подчеркнул в своем выступлении зам. начальника управления промышленности, сельского хозяйства и торговли администрации городского округа Балашиха Яковлева Р.А., состоит не только в непосредственной инкубации, но и в том, что за счет профилирования бизнес-инкубатора и процедуры конкурсного отбора предприятий для размещения на его площадях, органы местного самоуправления могут оказывать поддержку тем предприятиям, деятельность которых соответствует приоритетам развития территории. Примером могут служить бизнес-инкуба-

торы инновационного профиля в наукоградах, развитие сферы услуг для предпринимателей, приоритетная поддержка предприятий коммунального профиля в связи с коммунальной реформой и другие. В том, что касается поддержки уже действующих предпринимателей, то практически все бизнес-инкубаторы оказывают услуги (включая маркетинговые исследования, консультации, бизнес-услуги и т.п.) не только инкубируемым предприятиям, но и всем другим заинтересованным предпринимателям. Эта роль инкубатора – как бизнес-центра и бизнес-консультанта – очень важна для небольших муниципальных образований, где еще не сложилась разветвленная инфраструктура услуг для предпринимательской деятельности. При участии муниципалитета в бизнес-инкубаторе в качестве учредителя или партнера, отметила Раиса Яковлевна, у него появляется возможность реализовать собственную политику в экономической сфере, в частности, содействуя занятости населения и, косвенным образом, росту доходной части муниципального бюджета. Поддерживая начинающих предпринимателей, бизнес-инкубаторы занимаются непосредственным созданием новых предприятий и рабочих мест.

Развитие предпринимательства повышает инвестиционную привлекательность территории, а привлечение инвесторов является одной из основных задач администраций муниципальных образований. Однако при решении этой задачи большинство из них сталкивается с рядом серьезных трудностей, отметил в своем выступлении советник президента Балашихинской ТПП Пучков С.И. У начинающих предпринимателей практически нет шансов привлечь финансовые ресурсы для своих проектов на «разумных» условиях, и они вынуждены искать дополнительные источники финансирования. В такой ситуации бизнес-инкубатор может оказать начинающим предпринимателям содействие в привлечении кредитов и займов, выступив в качестве гаранта возврата кредита, контролируя целевое использование средств, а предприниматель с первых шагов получал бы знания о работе с традиционными источниками финансирования. Кроме того, сотрудники бизнес-инкубатора могли бы помочь предпринимателю правильно оформить заявку на получение льгот, предоставляемых органами местного самоуправления, и пройти все необходимые согласования в муниципальном образовании. В некоторых случаях бизнес-инкубаторы могли бы также помочь начинающим предпринимателям с привлечением других видов ресурсов: людских, материальных и нематериальных.

Редакция «Делового Вестника» получила от начальника управления промышленности, сельского хозяйства и торговли городского округа Балашиха В.И. Мордвинцева информацию, что управлением проделана определенная работа по изучению данного вопроса, выслушано мнение предпринимательского сообщества, компетентных структур городского и областного уровня и готовятся предложения для дальнейшего рассмотрения и принятия решения.

М.А.КУШНАРЕВА,
менеджер по
выставочно-ярмарочной
деятельности
Балашихинской ТПП

С 7 по 9 августа руководители строительного комплекса Балашихи и инвестиционно-строительных компаний, работающих в городском округе, представляли свои достижения, а также реализованные и перспективные проекты на Международной выставке «Строительная неделя Московской области - 2007», посвящённой 50-летию строительного комплекса Московской области. Организаторы выставки: Правительство Московской области, Министерство строительного комплекса Московской области при поддержке Министерства регионального развития Российской Федерации, Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству.

Выставка, по оценкам подмосковных газет, поразила участников и гостей своим размахом. Муниципальные образова-



Юбилейная выставка

ния и строительные компании, промышленные предприятия подошли к оформлению стендов с большой выдумкой, любовью и патриотизмом. Колонна показала фрагменты озеленения и порадовала участников мастерством звонарей на построенной на стенде им-

провизированной звоннице. Красногорский район включил в оформление стенда фрагменты архитектуры усадьбы «Архангельское».

Стенд городского округа Балашиха отличался лаконичностью и торжественностью, соответствующей идее юбилейной выставки. Фотоматериалы рассказывали об истории строительства района за 50 лет. В оформлении фасадов стенда включены узнаваемые объекты города: две колонны высотой 5 м в виде стелы «Балашиха» на шоссе Энтузиастов при въезде в город, а также рекламные стойки в виде цветочных часов, которые установлены в начале сквера на ул. Советской. Стелы украсили метровые фотографии объектов города: храм Александра Невского, монумент на площади Славы, а также фрагменты благоустройства, панорамные виды города. Основным экспонатом стал макет Ледового дворца, строительство которого завершается в этом году.

С перспективой развития 13 микрорайонов города можно было ознако-

миться на планшетах, которые представили ведущие инвесторы-застройщики: ЗАО «Мегаполис-Строй», ООО «Мортон-РСО», ООО «ВиЭмПиИнвест», ЗАО СК «Жилстройсервис», ЗАО «МосОблИнвест Строй», ЗАО «Стройсевер», ООО ФСК «Газстройинвест XXI век», ООО «Гиза XXI век», ООО «С.М.А. Модерн Индустрия», ООО «РИ-МЭКА», ЗАО «МЭННИ», ООО «Мособлкапстрой», ООО «Межрегион проект», ООО «КаскадСтройСервис», ЗАО «Молния-М», ООО «Фирма Тайфи».

В день открытия выставки для представителей администрации, участников выставки и ветеранов стройкомплекса на стенде Балашихи попури на темы песен о строителях исполнил духовой оркестр «Ретро». Мастерство музыкантов никого не оставило равнодушным. 9 августа все участники стенда сердечно поздравили М.В.Чунихина, первого заместителя главы администрации городского округа Балашиха, с присвоением ему звания «Почетный строитель Российской Федерации».

«ПОДМОСКОВЬЕ – 2007»

В соответствии с распоряжением губернатора Московской области Б.В. Громова с 26 по 29 сентября 2007 года в МВЦ "Крокус-Экспо" пройдет выставка-презентация Московской области "Подмосковье-2007". Городской округ Балашиха участвует стендом площадью 130 кв.м. Заявки на участие принимаются в Балашихинской торгово-промышленной палате, тел./факс: 529-64-91, Кушнарера М.А., и в отделе промышленности, сельского хозяйства и торговли администрации городского округа, тел./факс: 529-45-85, Трушкина Г.В. Оргкомитет возглавляет первый заместитель главы администрации городского округа Балашиха Г.Л. Оленин.



В рамках очередного выездного заседания комитета Балашихинской ТПП по развитию предпринимательства, проведенного 26 июля 2007 года в филиале банка «Замоскворецкий», были затронуты темы, живо интересующие предпринимателей, – лизинговые услуги для субъектов малого предпринимательства и система кредитования малого бизнеса.

Лизинг, кредит – это просто и доступно



Всем понятно, что отсутствие информации или незнание возможностей облегчить себе существование с помощью существующих программ поддержки предпринимательства является существенным тормозом дела.

Необходим лизинг, кредит – бери, что реально просто и доступно. Нет опыта работы с данными продуктами, нет залоговой базы – это не помеха. Подтверждением тому могут служить предприниматели, уже прошедшие этот путь. Обратившись в Балашихинскую торгово-промышленную палату, вы получите реальную бесплатную консультацию, как это сделать.

Во вступительном слове председателя комитета Сергея Николаевича Казакова было отмечено, что основной задачей деятельности комитета является содействие развитию малого и среднего предпринимательства. Необходимо понимать простую зависимость – будет легко и просто другим, а значит и тебе лично, так как мы все «варимся» в одном месте и одинаково зависим от него. Поэтому, продолжил Сергей Николаевич, предпри-

ниматели, входящие в состав комитета, находят время на общественное дело. И это дело – помочь другим, а значит и себе, разобраться в окружающей предпринимателя обстановке и донести полезную информацию по делу.

Выступление заведующего отделом финансово-инвестиционной политики и информационного обеспечения малого предпринимательства Комитета по развитию предпринимательства Московской области Нагих Александра Николаевича вызвало особое оживление среди присутствующих. Предприниматель, по словам Александра Николаевича, получив оборудование в лизинг или кредит, имеет реальную возможность компенсации до 80 % затрат на эти продукты из средств Комитета по развитию предпринимательства Московской области. Средств на эти цели достаточно. Необходимо лишь узнать о конкурсных темах и участвовать в них.

Как это сделать? Опять же, обратившись в Балашихинскую ТПП, вы получите реальную, конкретную помощь. Тем более, что с

Комитетом по развитию предпринимательства Московской области у Балашихинской ТПП достигнута договоренность по обмену информацией. Кроме того, рекомендация от Балашихинской ТПП послужит дополнительным аргументом при рассмотрении конкурсной заявки от предприятий и предпринимателей городского округа Балашиха.

Информация – это основной инструмент предпринимателя. Чаше следует встречаться единомышленникам для обмена полезной информацией. Балашихинская ТПП предоставляет такую возможность. Обращайтесь за информацией, помощью и участвуйте в мероприятиях, организуемых Балашихинской ТПП.

Контактная информация секретаря комитета Балашихинской ТПП по развитию малого и среднего предпринимательства, руководителя Общественной приемной Балашихинской ТПП Пучкова Сергея Ивановича:

тел.: (495) 524-31-95,
факс: (495) 529-64-91,
e-mail: braeb@btpp.ru

НАША СПРАВКА:

Лизинг является одним из инструментов привлечения инвестиционных ресурсов в малое предпринимательство.

Использование лизингового механизма обеспечивает эффективный и экономически выгодный способ привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, альтернативный банковскому кредитованию.

Преимущества лизинга:

- простота совершения лизинговых сделок;
- отсутствие необходимости предоставления залога МП;
- отсутствие необходимости использования собственного капитала для закупки оборудования;
- оплата услуг по лизингу отдельными платежами, источником которых являются доходы от использования оборудования, что позволяет осуществлять планирование потоков наличных средств и обеспечивать защиту от инфляции.

Лизинг как средство обновления основных фондов в малом предпринимательстве дает быстрый инвестиционный доход, снижает сроки окупаемости проекта и повышает эффективность использованных финансовых средств.

ВОПРОС УЧАСТИЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ В ЗАЩИТЕ ПРАВ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ



*Продолжение.
Начало в №7 (2007 год).*

Создание системы выявления фактов производства (реализации) контрафактной продукции и защиты рынка от контрафакта

Не хотели бы в рамках данного сообщения пытаться раскрыть этот вопрос. Только одна ремарка. В рамках системы торгово-промышленных палат это получается более эффективно и менее затратно. Цель создания системы - оперативное выявление всех, даже незначительных фактов незаконного использования товарных знаков и защита рынка от контрафакта.

При создании такой системы правообладателю можно обратиться к опыту Союзплодимпорта, фирмы "НИВЕЯ", ЗИЛА, Камаза, Автоваза и т.д.

Меры реагирования по фактам нарушения прав правообладателей

Помимо предупредительной работы по охране прав на товарные знаки, важное место в защите рынка от контрафактной продукции занимает оперативное и действенное реагирование правообладателя на каждый факт нарушения его прав на объекты интеллектуальной собственности в виде инициирования привлечения виновных лиц к гражданско-правовой, административной или уголовной ответственности.

1. Получение письменных консультаций (экспертных исследований) в ФГУ ФИПС Роспатента на предмет определения тождественности или сходства до степени смешения этикеток (упаковки) на образцах контрафактной продукции, приобретенных в ходе контрольных закупок.

2. После проверки и подтверждения сведений о факте производства (реализации) контрафактной продукции - направление заявлений в порядке ст. ст. 144.145 УПК

РФ в УВД и прокуратуру соответствующего региона. Вместе с мотивированным заявлением направляются документы, подтверждающие права правообладателей на товарные знаки и факт производства (реализации) контрафактной продукции, а также вышеназванные письменные консультации ФГУ ФИПС Роспатент.

Привлечение к ответственности виновных лиц и меры по возмещению ущерба, причиненного правообладателю в результате незаконного использования принадлежащих ему объектов интеллектуальной собственности

1. Полное сопровождение материалов доследственных проверок и постоянный информационный контакт с сотрудником правоохранительных органов, проводящих проверку заявления правообладателя на предмет оказания консультационной помощи.

2. В случае, если в ходе проведения проверки по заявлению правообладателя правоохранительными органами подтверждаются факты производства (реализации) контрафактной продукции и выявляется точный объем, выпущенный в гражданский оборот (по количеству обнаруженных и изъятых образцов продукции или по товаросопроводительным документам), правообладатель в кратчайшие сроки на основании соответствующего запроса рассчитывает сумму причиненного ущерба и передает в виде справки для приобщения к материалам доследственной проверки. Как правило, при соблюдении вышеуказанного алгоритма действий правоохранительные органы возбуждают уголовные дела в отношении виновных лиц по ст. 180 УК РФ или привлекают к административной ответственности по ст. 14.10 КоАП РФ в случае, если причиненный ущерб не является крупным.

3. Обжалование необоснованных

решений правоохранительных органов об отказе в возбуждении соответствующих уголовных дел.

4. После возбуждения соответствующего уголовного дела сотрудники правообладателя выступают в качестве представителя потерпевшего и гражданского истца, участвуют в проведении соответствующих следственных действий на предварительном следствии и в судебном решении.

5. При получении решения суда о привлечении к ответственности лица, виновного в незаконном использовании товарного знака, правообладатель доводит в предупредительных целях данную информацию до заинтересованных лиц и организаций, создавая таким образом прецеденты положительных результатов защиты прав правообладателя на объекты интеллектуальной собственности.

Кроме того, не только мерами административного и уголовного преследования можно защитить права правообладателя на товарные знаки, но и используя возможности, представленные ст. 46 Закона РФ №3520-1 от 23 сентября 1992 года "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров". В соответствии с этой статьей правообладатель вправе вместо требования о взыскании причиненных убытков требовать от лица, незаконно использующего товарный знак, выплаты определяемой судом денежной компенсации в размере от 1000 до 50000 МРОТ. Для этой статьи необходимо доказать сам факт незаконного использования товарного знака.

Еще одной возможностью защиты товарных знаков для правообладателя является использование таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности. Для этого правообладателю необходимо направить в ФТС России заявление с просьбой внести товарный знак в указанный реестр в целях недопущения перевоза продукции, произведенной с незаконным использованием товарного знака, через государственную границу России.

Резюмируя сказанное, можно отметить, что торгово-промышленные палаты на всех стадиях работ правообладателя - члена ТПП по защите своего товарного знака могут оказать ему помощь:

- в регистрации товарного знака в Роспатенте;
- во внесении товарного знака в реестр ФТС;
- в мониторинге рынка и сборе информации о фактах незаконного использования товарного знака;
- в подготовке заключений по запросам ФТС и МВД;
- в обращении в суд и участии в рассмотрении дел в суде;
- в подготовке методических материалов по вопросам защиты товарного знака, учебе предпринимателей - правообладателей на семинарах, организуемых торгово-промышленной палатой.

НАША СПРАВКА:

В Женеве завершился третий Глобальный конгресс по борьбе с контрафактной продукцией и пиратством. Конгресс проводили Всемирная организация интеллектуальной собственности, Интерпол и Всемирная таможенная организация. На начало 2007 года мировой оборот фальсифицированных товаров составил около 500 миллиардов долларов, экономические убытки от контрафактной продукции и пиратства превышают 100 миллиардов долларов. Все показатели - ежегодные. По оценкам специалистов, ежегодные бюджетные убытки в России составляют около 3 миллиардов долларов.

<http://www.stoletie.ru>

БИЗНЕС-ПЛАН - ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО БИЗНЕСА

В июньском номере «Делового Вестника» (№ 6 за 2007 год) мы начали публиковать материалы, подготовленные для справочника молодого предпринимателя городского округа Балашиха, над которым работаем в Общественной приемной Балашихинской ТПП. Ваши отклики на эти публикации позволят нам лучше, с практической точки зрения, подготовить данный справочник. Тема очередной публикации, подготовленной по заявкам предпринимателей, посвящена проблеме бизнес-планирования. Что такое бизнес-план? Это изложение на понятном для потенциального инвестора языке результатов ваших исследований, потребностей в финансировании и предполагаемых финансовых результатов. Он должен дать краткую, но исчерпывающую характеристику компании и проекта, показать, как обстоят дела сейчас, и охарактеризовать перспективы внедрения. Главное, он должен быть **ПЛАНом**, выполнение которого позволит успешно осуществить проект и получить **ПРИБЫЛЬ**, т. е. то, что в первую очередь интересует любого инвестора и ради чего начинается любой бизнес.

*И.Н. КАРПЕНКО,
генеральный директор ООО «РОССКОИ»*

В настоящее время бизнес-план стал настоящим инструментом в деле становления или развития любого бизнеса. В то время как на Западе бизнес-план является самым обыденным документом, без которого нельзя представить успешный рост компании, в России только в последнее время многие предприниматели стали обращать внимание на положительное влияние данного документа на развитие бизнеса. Ведь бизнес-план позволяет не только удачно провести переговоры с инвесторами, но и самим понять рентабельность будущего бизнеса, вычислить себестоимость продукта (услуги), подтвердить или опровергнуть свое мнение о будущем деле.

Однако составить хороший бизнес-план не всегда под силу самим. Ведь грамотный подготовленный бизнес-план не только понятен широкому кругу лиц и отвечает общепринятым международным нормам и требованиям инвесторов, но и максимально приближает будущее к сегодняшней реальности, а это значит, что необходимо учитывать большое количество переменных: инфляцию, сезонные колебания, особенности поставки сырья, политику государства и т.д. и т.п.

Бизнес-план представляет программу предпринимательской деятельности. Он описывает предприятие, планирует продукцию или услуги, рынок их реализации, финансовые потребности, финансовые результаты и риски реализации проекта. Бизнес-план необходим для:





- трезвой оценки реальных возможностей;
- привлечения инвестиций;
- получения кредита;
- разработки стратегии развития вашего бизнеса.

Для подготовки бизнес-плана, способного привести к успеху, необходимо затратить достаточно много времени. Вам потребуется собрать и проанализировать большой объем информации, иногда повторно изучить собранные сведения или провести дополнительные исследования.

Одинаковых бизнес-планов в принципе не бывает. Каждый из них представляет собой уникальный документ, поскольку в нем речь идет об уникальном проекте с точки зрения времени, его окружения, продукции или услуг проекта, места реализации, рынков сбыта, стратегии продаж, использования инвестиционных ресурсов и так далее.

Однако есть определенные типовые особенности бизнес-планов в той или иной отрасли, общие подходы к составлению отдельных разделов бизнес-плана.

Прежде всего необходимо определиться, для каких целей вам нужен бизнес-план – для внутреннего (корпоративного) использования или для внеш-

него – для поиска финансирования вашего проекта возможными партнерами, банками, финансовыми институтами.

Если вы начинаете свой бизнес «с нуля», то без бизнес-плана вам будет трудно понять, когда и в какие сроки возможно получение прибыли от начатого дела и осуществится возврат вложенных средств в ваш проект.

Если вы развиваете свой уже существующий бизнес – планируете выпуск новой продукции или оказание новых услуг, меняете профиль своей деятельности, направления и рынки сбыта своего бизнеса, то без бизнес-плана вам также будет трудно понять, когда и в какие сроки ваши планы принесут прибыль от начатого дела и осуществится возврат вложенных средств в ваш проект...

Если вас заинтересовала проблема бизнес-планирования, пишите нам по адресу: info@ruscon8.ru или обращайтесь к руководителю Общественной приемной при Балашихинской ТПП Пучкову Сергею Ивановичу.

**Контактная информация:
тел. (495) 524-31-95,
факс (495) 529-64-91,
e-mail: braeb@btp.ru**

**Н.Н. КАРПЕНКО -
генеральный директор
ООО "РОССКОН"**



БИЗНЕС-ПЛАН

При разработке конкретного бизнес-плана необходимо учитывать существующее законодательство, как общее, связанное с налоговым окружением, возможной формой реализации проекта, так и отраслевыми и региональными составляющими окружения проекта. В настоящее время методика подготовки бизнес-плана определена стандартами **UNIDO**. Ими руководствуется большинство иностранных и российских инвесторов. **UNIDO (United Nations Industrial Development Organization)** – международная организация, которая занимается выработкой стратегии экономического развития стран с переходной экономикой.

В соответствии с этими стандартами структура бизнес-плана должна включать в себя следующие разделы:

- * Резюме
- * Описание предприятия и отрасли
- * Описание продукции (услуг)
- * Маркетинг и сбыт продукции (услуг)
- * Производственный план
- * Организационный план
- * Финансовый план
- * Направленность и эффективность проекта
- * Риски и гарантии
- * Приложения

Роль аудитора в системе повышения устойчивости компании

14 – 15 июня этого года в г. Дмитрове на базе Межрегиональной Дмитровской торгово-промышленной палаты прошла IV Всероссийская научно-практическая конференция «Управление корпоративной безопасностью в малом и среднем бизнесе». В июльском номере «Делового Вестника» (№ 7(61), июль 2007 г.) мы предложили вашему вниманию тезисы двух докладов участников конференции. В этом номере вашему вниманию предлагаются тезисы доклада еще одного участника этой конференции – аудитора, судебно-экономического эксперта, члена Киевского РВ Аудиторской палаты Украины (АПУ), члена Федерации профессиональных бухгалтеров и аудиторов Украины, преподавателя Международных стандартов аудита, сертифицированного USAID Рубановской Е.И. За внедрение европейских стандартов Екатерина Ивановна награждена Почетной грамотой Союза аудиторов Украины и АПУ. Отмечая возрастающую угрозу рейдерства на просторах бывшего СНГ, и особенно в Украине, Екатерина Ивановна считает, что одним из внешних факторов, потенциально предупреждающих такую угрозу, может и должен быть профессиональный аудит. В своем докладе Рубановская Е.И. рассматривает концептуальные подходы к месту и роли аудитора в предупреждении и борьбе с факторами «недружественных поглощений».

Е.И. РУБАНОВСКАЯ –
генеральный директор ООО
«Аудиторская фирма «Инсайт»

Устойчивость правовой позиции субъектов хозяйствования в основном базируется на незнании об угрозе бизнесу и капиталу. В отдельных случаях подкрепляется уверенностью в невозможности рейдерской атаки или же самоуверенностью в возможностях ее отражения. Украинский аудиторский опыт свидетельствует, что в большинстве удачных захватов собственности причиной поражения была неосведомленность наёмного менеджмента об угрозах бизнеса и неверие в предсказания аудиторов о такой возможности. Существенную роль в такой ситуации играют как недоверие или же недопонимание места аудита в системе безопасности бизнеса, так и невостребованность в таких советах, что снижает аудиторскую активность и внимание в данной области рисков.

В украинской аудиторской практике существуют вполне реальные возможности вовремя предупредить заказчика о рейдерских угрозах. В частности, аудитору вполне по силам, выполняя аудит финансовой отчетности, осуществить анализ системы внутреннего контроля и учетной политики. Анализ применяемой на предприятии учетной политики дает возможность выявить полноту отображения и достоверность оценки хозяйственных операций. Внешний аудитор, формируя свое мнение о работе внутреннего аудита, помогает руководству или собственнику принять управленческое решение по совершенствованию внутреннего контроля.

Современная экономика приняла наследие прошлого отношение к собственности. Исторически воспитанное понятие «все вокруг – наше» привело к тому, что в большинстве акционерных обществ не отражается в финансовой отчетности основной актив – земля или право пользования ею. Право собственности на зда-



ния и сооружения, которые отображаются в финансовой отчетности предприятий, не оформлено и не подтверждено надлежащим образом. Отсутствуют свидетельства на право собственности, технические паспорта. Аудитор выявляет несоответствие данных об имуществе компаний, обобщенное в инвентаризационных материалах, данным о подтверждении права собственности.

Имея информацию о наличии таких расхождений, собственник принимает меры по надлежащему оформлению своих прав.

Немаловажным фактором в привлекательности объекта для поглощения является заниженная стоимость активов. Зачастую стоимость основных средств и запасов определяют размер уставного капитала предприятий, которые приватизировались. Из-за ряда причин изменилась справедливая стоимость основных средств, но, невзирая на нормы права, которые дают возможность отображать в финансовой отчетности справедливую стоимость, хозяйствующие субъекты цену активов не меняют, и размер уставного капитала не меняется.

Один из методов рейдерства – так называемый «вынос тела». Когда осуществляются мероприятия по поиску узких мест в методах управления предприятием с целью возбуждения уголовного дела по руководителю или другим должностным лицам. Чаще всего эти дела возбуждаются по причинам нарушения налогового законодательства. Аудитор, анализируя формирование базы начисления и уплаты налогов, выявляет и дает возможность устранить допущенные ошибки, тем самым устраняет повод для создания проблем.

Рейдерские захваты – это хорошо спланированные действия, выполняемые в хронологической последовательности. Еще один инструмент рейдерства – искусственная кредиторская задолженность. Формированием кредиторской задолженности занимаются внутрифирменные мошенники, совершая закупки по завышенным ценам, отображая в учете бестоварные покупки. Аудитор, анализируя сроки возникновения и размеры задолженности, делает выводы о причинах и достоверности существования долгов.

Несмотря на то, что заказ на оценку рисков бизнесу и капиталу редко сопровождает заказ на аудит финансовой отчетности, профессиональным долгом аудитора является выявить слабые места и указать на недостатки.

Аудитор может и должен принести конкретную пользу в процессе противодействия рейдерской атаке. Так, аудитор способен реально оценить информацию о существенности рисков компании и реальности опасности, а также участвовать при разработке плана мероприятий по противодействию недружескому поглощению.

Аудитор как эксперт по экономическим вопросам может готовить опровержения и жалобы по материалам судебных производств, создавая надежный базис по защите позиций компании. Аудитор выражает свое независимое мнение по вопросам, имеющим неоднозначное, двусмысленное толкование в законодательстве.

Внешний аудит не только необходим, но и практически обязателен в условиях угроз недружественных поглощений. При этом профессиональной обязанностью аудитора становится оценка риска угроз для бизнеса и капитала клиента, даже если такого заказа не поступало от заказчика. В этом – преимущество независимого аудита перед остальными субъектами контроля.



НОВЫЙ ЧЛЕН БТПП – ООО «УЛЫБКА»

Изменения, произошедшие в России в начале 90-х годов прошлого века, не могли не коснуться и здравоохранения. Нехватка средств у государства, поток новых западных медицинских технологий – все это способствовало тому, что медицинская помощь в России получила товарную форму услуги. Возникло противоречие, которое требовало решения. И тогда для организации цивилизованных платных медицинских услуг населению появляется идея организовать ТОО при медицинских учреждениях, куда можно будет привлекать медицинских работников по принципу вторичной занятости. ТОО «Улыбка», «Целитель», «Рефлекс» начали свою работу в 1992 году. К слову сказать, Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил предоставления платных услуг населению медицинскими учреждениями» появилось только в 1996 году.

Бизнес в медицинской деятельности – особый бизнес, социальный эффект которого – здоровье людей. Понимая это, ООО «Улыбка» очень осторожно относится к извлечению прибыли. И несмотря на это, за прошедшие годы ООО «Улыбка» окрепло, имеет собственное оборудование, новейшие материалы,

применяет современные дорогостоящие технологии, дало налогов в казну государства около 15 млн. рублей. Все это – благодаря главному и наиболее ценному ресурсу в ООО «Улыбка» – медицинским кадрам. Около половины специалистов, работающих в ООО «Улыбка», имеют первую и высшую квалификационные категории, владеют современными медицинскими технологиями, среди которых – дентальная имплантация, хирургические методы лечения заболеваний пародонта, светоотверждаемые композитные материалы последнего поколения. Специалисты ООО «Улыбка» владеют техникой художественной реставрации, проводят восстановление зубного ряда с помощью стекловолоконных конструкций, при протезировании полости рта используют металлокерамические, нейлоновые протезы, а при изготовлении бюгельных протезов используется техника точного литья.

Нельзя не отметить и то, что не многие коммерческие стоматологические структуры имеют в своем составе детских врачей-стоматологов. Детские врачи ООО «Улыбка» проводят грамотное лечение детей, применяя новейшие технологии, в т.ч. герметизацию фиссур, что позволяет предотвратить развитие кариозного процесса.

В ООО «Улыбка» используют разные формы работы – это и прием непосредственно населения, и работа по договорам с предприятиями и страховыми компаниями, среди которых давний партнер – страховая компания «Мед Гарант».

Будучи членом Балашихинской ТПП, ООО «Улыбка» планирует активно участвовать в ее деятельности, поддерживать все начинания Балашихинской ТПП в защиту предпринимательства городского округа Балашиха и приглашает всех членов Балашихинской ТПП к взаимовыгодному сотрудничеству.

Обратиться в центральный офис ООО «Улыбка»

можно по адресу:

г. Балашиха,

**ул. 40 лет Победы, д. 18,
(495) 523-71-73, 523-71-81**

**Специалисты ООО «Улыбка»
ведут прием также по адресам:**

**г. Балашиха, ул. Парковая, д. 13,
(495) 521-83-84;**

**г. Балашиха, ш. Энтузиастов, д. 62
(поликлиника № 6),
(495) 521-88-66.**

Филипп СТЕРКИН

Признаки неблагонадежности экспортеров перечислены в подписанном руководителем ФНС Михаилом Мокрецовым 2 марта приказе о регламенте программно-информационного комплекса (ПИК) «НДС». Компания может вызвать подозрения, например, если она «прописана» по адресу массовой регистрации, создана незадолго до экспортной поставки или по утерянному паспорту, участвовала в незаконных схемах, если у нее резко выросли объемы экспорта.

Указаниями на незаконность возмещения могут стать расчеты в течение 1-3 дней, подозрения возникнут, если счета экспортера и его контрагентов открыты в одном банке, сделки оплачиваются бартером или заемными средства-

НАЛОГОВЫЕ ПОДОЗРЕНИЯ

ФНС обнаружила 36 признаков лжеэкспортеров

деклараций и позволит быстро выявлять признаки неблагонадежности. Если экспортер похож на участника схемы, ему будет отказано в возмещении НДС, потом налоговики могут провести и выездную проверку, добавляет он.

гонадежности экспортеров входили «переезд» экспортера в другую инспекцию незадолго до возмещения и типовое название поставщика, рассказывает Стариков. Подозрительными признаками были сдача «нулевых балансов», отсутствие экспорта прежде. Отсутствие офиса, совпадение директора, учредителя и бухгалтера в одном лице тоже должно было навести налоговиков на подозрения, отмечает главбух завода ВМС Галина Земскова. Теперь признаки систематизированы, их число выросло.

В совокупности они могут свидетельствовать о подозрительности сделок, считает гендиректор завода «Русполимет» Александр Конюхов. Угроза возникнет только у мелких компаний, не являющихся производителями товара, уверен он. Обнародование методички может быть полезным

для компаний — они смогут проверить, не попадают ли они или их партнеры в зону риска, считает Земскова.

Но 36 признаков — слишком много, уверена Земскова. Компания может пострадать из-за недобросовестного поставщика, говорит бухгалтер другого предприятия.

Подобные системы есть и в других странах. В Дании программа «Анализ риска — НДС» содержит 31 параметр, говорится в автореферате докторской диссертации министра обороны Анатолия Сердюкова.

Похожие критерии подозрительности налоговики применяют и сейчас, но часто против законопослушных компаний, отмечает партнер юрфирмы Herbert Smith Олег Коннов. Высший арбитражный суд указал, что для отказа в возмещении НДС налоговики должны доказать, что сделка была фиктивной или не имела деловой цели, а свидетельствовать об этом могут признаки, сформулированные и в приказе ФНС, считает партнер юркомпании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры» Денис Шекин. Но часто, обнаружив несколько подозрительных признаков, чиновники отказываются вернуть НДС, не проверяя реальность поставок или наличие деловой цели. В этом случае налоговики, как правило, проигрывают суды, говорит Коннов.

«Ведомости»,
10 мая 2007 г.

НДС ВКЛЮЧАЕТСЯ...

НДС включается в цену реализуемого товара или услуги. Продавец платит в бюджет не весь НДС, полученный от покупателя. Из этой суммы он вычитает НДС, перечисленный ранее поставщиком. Экспортные поставки облагаются НДС по ставке 0 %, экспортерам возмещается из бюджета налог, уплаченный поставщиком.

ми, цены превышают рыночные, у сделок низкая рентабельность, покупатель — офшорная компания, а у поставщика доля вычетов НДС — 95 %. Подозрительны и отдельные товары — лом, бывшее в употреблении оборудование, интеллектуальная собственность, блоки турбоэлектростанций, электродетали.

Все эти сведения налоговики, проводящие камеральную проверку экспортера, будут заносить в ПИК «НДС», созданный в 2006 г., рассказывает главред газеты «Учет. Налог. Право» Алексей Стариков. Эта система автоматизирует проверку экспортных

За последний год ФНС выпустила немало методичек по поимке компаний, незаконно минимизирующих налоги, и неоднократно призвала инспекторов на местах анализировать причины слишком высокой доли вычетов НДС. Недавно появился список 109 признаков неблагонадежности — компании, обладающие ими, должны контролироваться в первую очередь. В числе этих признаков — регистрация в форме ООО, преклонный возраст учредителя или руководителя, жительство директора в деревне. А в составленные раньше признаки небла-

ФНС ОБНАРУЖИЛА...

Федеральная налоговая служба сформулировала 36 признаков, которые должны сообщить налоговикам о неблагонадежности экспортеров. Таковым надо отказать в возврате налога на добавленную стоимость. Эксперты опасаются, что пострадают компании, заключающие низкорентабельные сделки и использующие заемные средства.

Александр ЛИВШИЦ

Позвонил приятель. Смотрел телевизор. Услышал о государственно-частном партнерстве (ГЧП). Ничего не понял. Стал выражаться нехорошими словами. А зря. Механизм весьма распространенный. Почтенного возраста. И практически незаменимый. Если государство задерживает какие-нибудь масштабные долгостроит.

Взять, скажем, дороги. Федеральных остро не хватает. Приличные трассы — только вокруг областных центров. Почему? Как-то поинтересовался у местного начальника. А вдруг, говорит, московский боярин появится или даже царь? Отъедет километров на десять. Надо же, скажет, не хуже Франции. Вот молодцы! И отбудет восвояси. Полный приятных впечатлений...

Всем понятно: надо строить. Но чем финансировать? Дорожные фонды ликвидированы. Остаются бюджеты. Но из них кормятся обездоленные, убогие, больные. Не хочется отнимать. Да и денег жалко. Когда объект казенный, обязательно что-то украдут. В любой стране. Исключения неизвестны. Чем ниже доля государства, тем меньше своруют. Так что возможна экономия. Но не раньше, чем подключатся капиталисты.

А как их затащить? Инвестиции громадные. Окупятся непонятно когда. У банков понимания не найдешь. Кредитов и подавно. Цены устанавливаются государством. Свободы никакой. Даже на платных дорогах. Да и собственность чужая. Ведь нигде нет частных тоннелей. Взлетно-посадочных полос. Короче, бизнесу тут делать нечего. Причина — отсутствие рынка.

Властям остается одно — имитация. Создание рыночных условий. Там, где их нет. И никогда не будет. То есть организация стрельбища. Для пальбы по «бегущему кабану».

Вместо охоты. И чтобы все было по-настоящему. С восторгами от метких попаданий. Наливаем по полной. И мясом, жаренным на костре.

Задача сложная. Но решаемая. В рамках эффективного ГЧП. В других странах справляются. Чем мы хуже? Вдобавок, изобретать ничего не надо. Механизмы проверены. Ходы записаны. Их всего три: срок концессии, гарантии возврата денег, ожидаемая доход-

ность. Только не надо их путать. И уж тем более брать назад.

Представим строительство скоростной автострады. Главную ношу тащит бюджет. Остальное добавляет инвестор. Каковому заранее сообщают: сдадим объект — получишь в пользование. Естественно, на время. Отобьешь вложения — вернешь назад. Государству... Процедура, конечно, нерыночная. По форме. Зато рыночная по сути: проин-

вестировал — пополнил личный счет. Наверняка. Под гарантию государства. «Кабан» сражен. Стрелок счастлив. Как и тот, кто жмет на газ. Торопясь упасть в объятия подруги.

Есть еще концессия на модернизацию. Схема распространенная. Пример — Англия. Где недавно обнаружили, что лондонское метро совсем старилось. Отметив столетие сорокалетнего юбилей. Власть назвали предпринимателей. Вручили им подземку на 30 лет. Оставив себе расписание поездов, безопасность и стоимость проезда. Капиталистам сказали: вот вам пути, вагоны, станции. Управляйте. Радуйте пассажиров. Заодно зарабатывайте. На аренде, рекламе, снижении издержек. Так и вышло.

Резюме: затея перспективная. Нашла отклик в сердцах российских и зарубежных воротил. Готовы ежегодно отгружать до 10 млрд. долларов. Но простаивают. Проектов маловато. Наверное, стоит поднажать. Пригласить губернаторов. В один из высоких кабинетов. Пусть отчитаются насчет объемов ГЧП. А что? Дело государственное. Бюрократическое. И старший чиновник волен гонять своих младших собратьев. Хорошо бы подтянуть «Единую Россию». «Справедливую». «Свободную». Какую угодно. Лишь бы толк был.

Напоследок — о двух национальных бедах. Насчет дураков не согласен. За границей такие встречаются... Остолопы редкостные. Первобытные. Нашим до них далеко. Одурачивание власти — проблема не российская, а мировая. Сродни загрязнению окружающей среды.

А вот с дорогами все правильно. Просто пропадем. Из-за колдобин, ухабов, ям. Лучше держаться вместе. Бизнес+правительство=шоссе. Железное правило. На сто лет вперед.

«Известия»,
27 июня 2007 года.





В ноябре 2006 года состоялось выездное заседание клуба «Меркурий» Балашихинской ТПП на базе ОАО «345 механический завод» по теме: «Энергосберегающие технологии – стратегически важное направление промышленной политики городского округа Балашиха». Учитывая большой интерес предпринимательского сообщества к данной проблематике, Балашихинская торгово-промышленная палата совместно с московской Ассоциацией предпринимателей предлагает для предприятий и предпринимателей городского округа Балашиха комплексную программу по осуществлению полного (или частичного) переоснащения российских предприятий современным оборудованием на основе энергосберегающих технологий за счет привлечения дополнительных внебюджетных источников финансирования. Эта программа разработана в соответствии с Приказом Министерства РФ от 22 февраля 2007 г. № 49 «О порядке расчета значений соотношения потребления активной и реактивной мощности для отдельных энергопринимающих устройств (групп энергопринимающих устройств) потребителей электрической энергии, применяемых для определения обязательств сторон в договорах об оказании услуг по передаче электрической энергии (договорах энергоснабжения)».

Данная программа позволяет предприятию без привлечения собственных средств осуществить проведение полного комплекса работ по:

- компенсации реактивной мощности, снижению потребления активной мощности (на 5-15 %) и полной мощности (на 30-40 %), снижению токовых нагрузок на кабельные и воздушные линии (на 30-40 %);

- оборудованию предприятия автоматизированной информационно-измерительной системой контроля и учета энергоресурсов (АИИС КУЭ), разработке и реализации систем мониторинга производства, проведение полного комплекса электромонтажных и пусконаладочных работ;

- установке модульных котельных – энергетических комплексов, предназначенных для автономного отопления и горячего водоснабжения различных объектов, способных функционировать в автоматическом или полуавтоматическом режиме;

- приобретению других современных видов высокотехнологичного оборудования (в том числе автотранспорта, спецтехники и пр.).

Основными преимуществами программы являются:

- разработка для предприятия индивидуальной программы кредитования на основе особенностей ведения бизнеса и специфики производства;

- гибкий подход к залоговому обеспечению, широкий перечень объектов залога, значительная минимизация суммы залога за счет привлечения государственных фондов и партнерских программ;

- возможность погашения кредита за счет средств, сэкономленных в результате использования предоставленных в рамках программы оборудования и технологий;

- минимальный перечень необходимых документов (заявка на кредит, уставные документы, финансовая и управленческая отчетность, копии паспортов владельцев бизнеса) и сжатые сроки для принятия банком решения о предоставлении кредита.

По вопросам участия в данной программе обращайтесь к советнику президента Балашихинской ТПП, руководителю Общественной приемной БТПП Пучкову Сергею Ивановичу:

**(495) 524-31-95,
факс (495) 529-64-91,
e-mail: braeb@btpp.ru.**

НОВОСТИ ТПП РФ

Представить фирменный стиль компании? Теперь на «Виртуальных выставках ТПП России» ЭТО ВОЗМОЖНО

С целью привлечения внимания российских и зарубежных предпринимателей к успехам ТПП России в развитии информационной инфраструктуры предпринимательства Центр деловой информации и консультаций ТПП РФ информирует партнеров, участников выставок, а также всех отечественных и зарубежных предпринимателей о новой услуге, появившейся на ресурсе «Виртуальные выставки ТПП России» – создание индивидуальных виртуальных выставочных стендов предприятий и организаций.

С учетом значительного числа предложений, поступивших от предпринимателей по вопросу представления их компаний на «Виртуальных выставках ТПП России», администрацией ресурса разработана возможность создания компанией-участником выставок виртуального выставочного стенда с использованием ее фирменного стиля и по ее собственному дизайну. Макетом стенда может являться даже фотография стенда, используемого компанией на реальной выставке.

Расширена индивидуальность представления материалов на стенде, заключающаяся в предоставлении возможности компании определять количество, наименование разделов стенда, их расположение и наполнение.

Усовершенствованы возможности по представлению графических и текстовых материалов компании в разделах стенда. Объем материалов, размещаемых в каждом разделе стенда, составляет до 10 Мб, что позволяет транслировать презентационные программы и видеоролики.

Ознакомиться с образцом индивидуального выставочного стенда можно на примере стенда Центра деловой информации и консультаций ТПП РФ.

Более подробно ознакомиться с условиями участия в «Виртуальных выставках ТПП России» и создания индивидуального виртуального выставочного стенда можно самостоятельно по адресу в сети Интернет www.ruschamber.com в разделе «Услуги и цены» или в Балашихинской ТПП, обратившись к советнику президента, руководителю Общественной приемной БТПП Пучкову Сергею Ивановичу по телефону: (495) 524-31-95, факсу: (495) 529-64-91, e-mail: braeb@btpp.ru.

Приглашаем стать участниками «Виртуальных выставок ТПП России» всех отечественных и зарубежных предпринимателей, заинтересованных в продвижении своих товаров и услуг на новые рынки.

БАЛАШИХИНСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА



г.Балашиха, Московская область, пл.Славы, д.1.
Тел.(495) 529-10-00, fax: (495) 529-16-41
e-mail: braeb@btpp.ru, www.btpp.ru