

ОДНИМ АБЗАЦЕМ

О «ПОЛЕТЕ»

Статус Федерального научно-производственного центра нижегородскому ФГУП «Научно-производственное предприятие «Полет» присвоило Правительство России. Официальное сообщение об этом появилось на сайте Правительства РФ. Соответствующее распоряжение премьер-министр Владимир Путин подписал 10 января. Напомним, что еще в декабре 2008 года, согласно решению федерального правительства, ФГУП «Полет» вошел в перечень системообразующих организаций, имеющих стратегическое значение.

СПРАВКА «НП»

ФГУП «Полет» (ранее Горьковский НИИ радиосвязи, НПО «Полет») создано в 1964 году и является ведущим в отрасли по технике авиационной радиосвязи военного и гражданского назначения. Разрабатывает и производит авиационные системы и комплексы средств связи и управления для тяжелых и легких самолетов и вертолетов, а также наземных радиостанций, бортовое авиационное оборудование, системы и технику экологического мониторинга, медицинские приборы для аспирации, аэрионотерапии, магнитотерапии, биоритмостимуляции.

О БЕЗРАБОТИЦЕ

Около 11 тыс. человек составит в ближайшие 2 месяца предполагаемое количество высвобождаемых работников предприятий Нижегородской области. По словам заместителя руководителя Нижегородского областного объединения организаций профсоюзов Михаила Орлова, из этого числа 2,8 тыс. человек в настоящее время уже уволены, при этом только 1,2 тыс. человек уже трудоустроены, а существующий банк вакансий Нижегородской области имеет тенденцию к сокращению. «Новые вакансии не поступают в службы занятости, так как большинство предприятий сейчас приостановило набор нового персонала», — сообщил зам. руководителя Облсостпрофа. Между тем, по словам заместителя губернатора по социальной политике Нижегородской области Геннадия Суворова, с начала января не было подано ни одной заявки от нижегородских предприятий на массовое освобождение работников (согласно методике учета рабочих кадров, массовыми увольнениями считается сокращение более 10 проц. от числа работающих на предприятии). «Большее всего сокращений наблюдается на предприятиях автомобильной отрасли, в металлургическом комплексе и около 2 тыс. в химической отрасли», — уточнил Г. Суворов. При этом в настоящее время правительство работает над трудоустройством безработных граждан, а также рассматривает ситуацию на каждом конкретном предприятии.

О ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ

74 проц. предприятий в Нижегородской области по итогам 2008 года являются прибыльными. По словам генерального директора Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей Валерия Цыбанева, 2008 год прошел для предприятий региона «в рваном режиме». «Мы не могли предположить масштабы тех трудностей, с которыми предприятия региона столкнулись начиная с сентября 2008 года. В период финансового благоприятствования многие из предприятий попытались провести техническое перевооружение, взяли под эту цель кредиты, а в условиях падения потребительского спроса эти кредиты тянут их вниз. Многие банки в период кризиса приняли решение о пересмотре кредитных договоров в сторону их ужесточения — в итоге многие нижегородские предприятия сейчас вынуждены направлять почти всю свою прибыль на погашение кредитных обязательств», — отметил В. Цыбанев. Правительство же России не всегда оперативно и эффективно действует в вопросах оказания помощи отечественным промышленным предприятиям. «Почти 3 месяца назад было принято решение о выделении помощи предпринимателям в размере 850 млрд рублей. Средства эти в настоящее время не дошли до адресатов, налицо проблема «финансовых тромбов», которую федеральное правительство решить пока не может», — подчеркнул генеральный директор НАПП.

О СРЫВЕ КОНКУРСА

Не состоялся в связи с отсутствием заявок открытый конкурс на право заключения государственного контракта по выбору организации, осуществляющей мероприятия по предотвращению и ликвидации аварийных ситуаций и выполнению аварийно-восстановительных работ на объектах жилищно-коммунального хозяйства в 34 районах Нижегородской области. Как сообщается на сайте областного правительства, конкурс проводился министерством ЖКХ региона. Начальная (максимальная) цена контракта составляла 5,946 млн рублей. Источником финансирования должен был выступить областной бюджет. Работы должны были проводиться в Ардатовском, Большеберезниковском, Бутурлинском, Вадском, Варнавинском, Ветлужском, Вознесенском, Гагинском, Гордеевском, Дальнеконстантиновском, Дивеевском, Княгининском, Ковернинском, Краснобаковском, Лукояновском, Лысковском, Навашином, Первомайском, Перевозском, Пильнинском, Починковском, Семеновском, Сергачском, Сеченовском, Сокольском, Сосновском, Спасском, Тонкинском, Тоншаевском, Уренском, Шаранском, Шапкинском, Шахунском районах. Заявка на участие в конкурсе принималась с 15 декабря 2008 года по 15 января 2009 года.

Наш корр.

Проблема

Раскачивать лодку никто не позволит

После объявления арбитражным судом Нижегородской области ОАО «ГМЗ» банкротом и передачи его на один год в конкурсное управление завод начал понемногу возвращаться к жизни. И хотя штат будет еще сокращен с 1000 человек до 996, и рабочая неделя по-прежнему неполная, но огромная задолженность по зарплате уже начинает понемногу рассасываться.

Как мы уже сообщали, на настоящий момент долг перед сотрудниками ОАО «ГМЗ» составляет 8 млн рублей, но 14 января он уже начал выплачиваться. Окончательно рассчитаться с сотрудниками планируется до конца марта. Все выплаты будут производиться в соответствии с законодательством РФ, и не только долги по заработной плате, но и другие долги предприятия. То есть будут соблюдены права всех кредиторов, в том числе сотрудников предприятия.

Конкурсный управляющий Горьковского металлургического завода Геннадий Демичев пообещал на недавней пресс-конференции, что завод будет работать в обычном режиме.

Суть конкурсного управления в том, что мы должны, во-первых, в соответствии с государственным законом о банкротстве заниматься всеми процессуальными действиями, а во-вторых, подготовить предприятие к переходу к эффективному собственнику, — сказал Геннадий Демичев. — Вскоре начнем переговоры с потенциальными инвесторами, которыми, возможно, станут профильные российские предприятия. Но не исключаются и другие варианты.

Кстати, новому собственнику будет предъявлен запрет в течение 3 — 5 лет на репрофилирование предприятия. Не идет речь и о том, чтобы продать ГМЗ новым собственникам по частям. Будет подготовлен перспективный бизнес-план ОАО «ГМЗ», чтобы продавать именно единый производственный комплекс. Ведь процедура банкротства и призвана уменьшить долговую нагрузку предприятия и сделать его инвестиционно привлекательным. А Геннадий Демичев не только конкурсный управляющий, но и инвестиционный, то есть не только подготавливает предприятие к продаже, но и просчитывает его бизнес.

На данный момент уже проведен мониторинг ситуации на предприятии, чтобы создать возможности для продолжения работы завода. Процедура конкурсного производства позволяет сдавать в аренду производственные мощности, это поддержит производство и сохранит рабочие места на ОАО «ГМЗ». Уже заключены договоры аренды на все помещения завода, не занятые под собственное производство. ООО «Спецсталь» будет обслуживать кратковременное производство, ООО «Гедумекс» — производство инструментов. ООО «ТД «Гедумекс» будет заниматься реализацией выпускаемой продукции, а ООО «Инженерная компания» — энергоресурсами предприятий холдинга.

Не идет речь и о сокращении на заводе, кроме тех, которые были запланированы в конце прошлого года. Сейчас из работающих 1 065 человек работают тысяча, с 1 февраля останутся 966 человек. Это минимум, который сейчас может позволить ситуация. Но с ростом производства количество рабочих будет вновь увеличиваться. А по некоторым направлениям будут набираться специалисты: предприятию необходимы аналитики, юристы. Конкурсный управляющий заинтересован в том, чтобы работали персонал и предприятие.

Образование

Учиться во время кризиса

В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ БЮДЖЕТЫ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА СОХРАНЯЮТ ТОЛЬКО САМЫЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ

Рынок нижегородского бизнес-образования еще недавно был вполне благополучен. Несмотря на нарастающий кризис, спрос на обучение оставался неизменно высоким. «Количество продаж за 2008 год в нашей компании превысило показатели прошлого года на 18 процентов», — отмечает директор Центра психологического сопровождения бизнеса Жанна Чувствина. «Спрос на программы MBA в 2008 г. повысился на 50 процентов», — добавляет ректор школы Green City Василий Козлов.

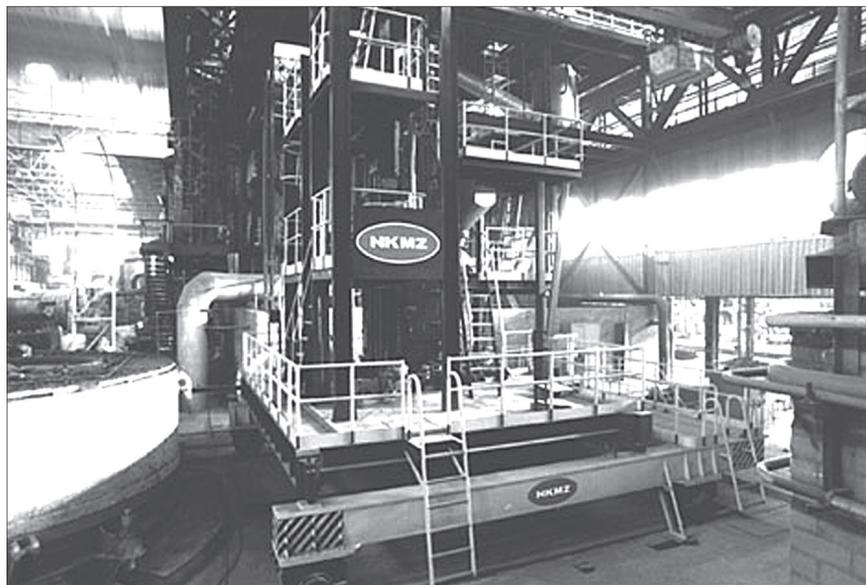
Конкурентная ситуация на рынке давно выровнялась: крупные школы вместе удерживают половину рынка. В секторе длительных программ, по мнению экспертов, лидируют школы MBA (Master of Business Administration). В Нижнем Новгороде программы MBA предлагают пять вузов — Нижегородский госуниверситет им. Н. И. Лобачевского, Нижегородский государственный технический университет, Нижегородский филиал Высшей школы экономики, Нижегородский институт менеджмента и бизнеса и Нижегородская государственная сельскохозяйственная академия.

«Нижний Новгород сложно назвать городом с развитой сферой бизнес-образования. Она бурно развивается либо в промышленно-сырьевых центрах страны, либо в городах с активной деловой жизнью, таких как Москва или Санкт-Петербург. А для нашего региона характерно длительное инертное принятие решений в бизнес-среде», — констатирует генеральный директор консалтинговой группы «Системное мышление» Александр Михеев.

По мнению экспертов, у нижегородского бизнес-образования есть два конкурентных преимущества перед более развитыми рынками столичных городов: цены на услуги и расстояние до Москвы. Именно поэтому московские клиенты нередко выбирают нижегородские школы, отправляясь сюда на обучение либо приглашая преподавателей к себе.

КЛАССИКУ — НОВИЧКАМ И ФРИЛАНСЕРАМ

Нижегородские бизнес-школы давно поделили рынок. В секторе дорогостоящих бизнес-услуг, пользующихся спросом у крупных торгово-промышленных предприятий, сформировался четкий перечень, состоящий из нескольких тренинговых компаний. В крупных тендерах, как правило, участвует не больше четырех одних и тех же школ. Серьезные компании, не первый год ра-



• В 2008 году на ГМЗ запустили новое оборудование.

Предусмотрена даже ситуация, при которой если инвестор в течение года не будет найден, тогда конкурсное управление будет продлено еще на три года.

Месяц назад основная задача была сохранить работоспособное предприятие, только тогда оно будет иметь инвестиционную привлекательность и продаваться не как здание, а как бизнес, — сказал исполнительный директор ОАО «ГМЗ» Павел Жевнов. — Эта задача на сегодня выполнена. Более того, мы нашли с потенциальными покупателями нашей продукции точки соприкосновения, а значит, будем заключать с ними контракты. Теперь надо отвести рынок от конкурентов. У ГМЗ большой удельный вес на рынке, и наша задача — его удержать и расширить за счет проблем, связанных с кризисом у конкурентов.

Вообще, как ни парадоксально, но кризис, по мнению нынешнего руководства завода, — самое благоприятное время для начала возрождения предприятия. Ведь сейчас покупателей интересуют маленькие партии металла, а не крупные, как прежде. А завод модернизирован таким образом, что позволяет выполнять такие заказы быстро, точно и в срок. Да и потребители никуда не делись, и рынок, хотя и уменьшился, но не исчез. Все условия для стабильной работы есть.

В конце февраля пройдет первое собрание кредиторов по вопросу реализации имущества комплекса за-

вода. Все управленческие решения будут согласованы с основными кредиторами, которые сами заинтересованы в продаже завода не как земельного участка и металлолома, а как действующего бизнеса. Только в этом случае банки получат свои деньги в полном объеме. Половина кредитов завода — от банка «Промстройсвязь». Это основная кредитор ГМЗ. Конкурсный управляющий завода заметил, что на его памяти (а он работает по этой специальности уже 8 лет) не было ни одного случая, когда он бы не находился в общении с основным кредитором.

Первые банки, с которыми нам удалось встретиться, настроены позитивно. У нас нет разногласий. Банки готовы помочь нам в сложившейся ситуации, — говорит конкурсный управляющий. — Имущество предприятия, находящееся в залоге у банков, будет вовлечено в деловой оборот. Банки пошли нам навстречу, и имущество эксплуатируется. Мы все понимаем, что без этого предприятие не сможет решить стоящих перед ним задач, не сможет выжить.

Кредиторы даже помогают в процедуре конкурсного управления, предоставляя своих консультантов. А будущий инвестор должен предложить такие условия, которые устроят кредиторов. Как выразился Г. Демичев, «мы все в одной лодке, и раскачивать ее никто не разрешит».

Алина МАЛИНИНА.



ботающие в сфере бизнес-образования, все чаще выбирают свою нишу, обслуживая крупные корпоративные заказы. «Мы стараемся ориентироваться на определенный сегмент — IT-компании и проектную деятельность. Это позволяет нам «заточить» программы под определенную специфику: это интереснее, чем работать со стандартными продуктами», — рассказывает Александр Михеев.

По словам экспертов, структура спроса изменилась: раньше были востребованы тренинги по продажам, сейчас клиентов больше интересуют повышение эффективности менеджмента. «В этом году у нас на 50 — 60 процентов увеличился оборот по тренингам, развивающим управленческие умения», — говорит Жанна Чувствина. — А вот на продажи спрос снизился. Вчера для компаний важнее всего было продать, а сегодня повзрослевший бизнес заинтересован в формировании собственного грамотного управления». По мнению Ж. Чувствинной, тренинг по продажам сегодня можно пройти и у фрилансера, это обойдется клиенту дешевле. Разница в ценах обусловлена тем, что фрилансеры несут меньше расходов: им не обязательно снимать офис, они не создают собственных продуктов, используя распространенные программы и разработки крупных игроков.

После кризиса бизнес-школам придется сесть за стол переговоров. Под влиянием кризиса даже устойчивые компании без колебаний сокращают расходы на обучение сотрудников. Так, по данным экспертов, «Группа ГАЗ» и ОАО «Павловский

автобусный завод», несмотря на договоренности с бизнес-школами, уже отложили обучение специалистов до следующего года. «Мы тоже минимизировали затраты на обучение, но в бюджете текущего года эта статья расходов была предусмотрена. Конечно, если возникнет острая необходимость обучить, к примеру, специалиста по надзору за техникой безопасности, мы постараемся это сделать. Но на прежние вложения рассчитывать не приходится», — рассказывает генеральный директор завода старший менеджер по развитию ЗАО «СМИ» Владимир Шитов.

Расходы на обучение остаются в бюджетах только самых крупных корпораций, но таких клиентов много не бывает. «В этом году долгосрочный курс дополнительного обучения начала целая группа наших сотрудников. Бюджет компании на 2009 год уже принят, он составлялся еще до кризиса, но у нас нет причин урезать эту статью расходов», — заявляет начальник отдела по управлению персоналом ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» Ирина Артамохина.

По прогнозам экспертов, сокращение расходов на образование в бюджетах компаний — не самое тяжелое последствие финансового кризиса для бизнес-школ. Гораздо труднее будет потом вернуть прежний уровень заинтересованности клиентов в образовательных программах. Пять лет тому назад нижегородские компании не считали нужным нести затраты на тренинги персонала. Игрокам рынка бизнес-образования пришлось немало постараться, чтобы убедить будущих клиентов в эффективности этих вложений. «Все эти старания теперь пойдут прахом. После кризиса всю работу по формированию заинтересованной в обучении клиентской базы придется начинать сначала», — отмечает Жанна Чувствина.

ШКОЛЫ ВЫБИРАЮТ ПО СОСТАВУ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

В этом году Министерство образования и науки РФ ужесточило требования к долгосрочным программам MBA и DBA (Doctor of Business Administration): количество часов увеличилось, английский язык стал обязательным предметом, по окончании курса будет введен госэкзамен. Однако, по прогнозам экспертов, ни новые правила, ни финансовый кризис не повлияют на уровень конкуренции в этом сегменте. «Спрос на образование для менеджеров высшего звена в среднесрочной перспективе вряд ли снизится. Значит, предложение дешевых во всех смыслах дипломов тоже будет расти. Тяжелее всего придется школам, которые держат высокие стандарты обучения и привлекают дорогостоящих преподавателей», — убеждена декан программы MBA Высшей школы экономики Людмила Свиридова.

В отличие от компаний, которые сократили расходы на обучение, в первую очередь, слушатели, которые сами платят за курс MBA, намерены закончить учебу, невзирая на финансовый кризис. Алексей

Никшин, менеджер по продажам региона ОАО «Прогресс»: «Я не вижу причин, которые смогли бы меня заставить бросить начатое обучение. Нужны будут деньги — буду их искать, если школа прекратит существование — буду искать другую школу».

По данным экспертов, если раньше за MBA своих сотрудников платили компании, то сейчас увеличивается число слушателей, самостоятельно оплачивающих обучение. Многие топ-менеджеры, пока их компании переживают не лучшие времена, решили просто переждать кризис таким образом, все равно на бонусы и карьерный рост сейчас рассчитывать не приходится. Поэтому, несмотря на кризис, школы расширяют перечень продуктов в сфере MBA. «Одна из новинок года — программа Executive MBA. Важнейшая ее особенность — международный характер обучения: неделя в каждом семестре слушатель проводит в одной из зарубежных бизнес-школ в Вашингтоне, Лондоне, Париже, Турине или Шанхае или на тренингах по командообразованию в Хорватии или Австрии», — перечисляет Василий Козлов.

О НЕКОТОРЫХ ДЕЙСТВЕННЫХ ПРОГРАММАХ

По мнению экспертов, краткосрочные курсы обучения сейчас станут популярнее длительных программ. «Во-первых, при финансовой нестабильности они более привлекательны по цене. Во-вторых, практическая направленность (конкретные инструменты, а не модели) позволяет бизнесменам быстрее реагировать. В-третьих, в период нестабильности бизнесменам некогда обучаться на длительных программах, нужно оперативно откликаться на изменения», — отмечает Александр Михеев.

«По опыту прошлых кризисов мы ожидаем интерес к актуальным программам, традиционный академический вид образования спросом пользоваться не будет. На этом рынке неизбежна смена игроков: выигрывают те, кто может быстро реагировать на изменения. Период кризиса — время своеобразного интеллектуального серфинга, нужно всегда быть на гребне волны», — прогнозирует Василий Козлов.

«Уверено будут чувствовать себя только те бизнес-школы и консалтинговые компании, которые смогут предложить реальные пути сокращения издержек и оптимизации внутренней деятельности компаний. Мы уже подготовили для своих заказчиков два таких проекта, их реализация начнется в ноябре», — поделился партнер и ведущий консультант Группы SCORE Екатерина Лезова.

Помимо краткосрочных программ бизнес-школы в условиях кризиса делают ставку на дистанционное обучение. «Дистанционное обучение, безусловно, не способно заменить общение людей в группе, но в качестве дополнительной возможности образовательного процесса оно очень интересно», — подчеркивает Василий Козлов.

ЭКСПЕРТИЗА

Кризисные явления в экономике России увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. Поэтому необходимо принять ряд решений, направленных на увеличение финансовой поддержки малого предпринимательства. Об этом недавно заявили эксперты Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП).

Пути спасения малого бизнеса

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, число малых предприятий на 1 января 2008 года превысило 1100 тыс. единиц, а индивидуальных предпринимателей — 3,4 млн человек. Кроме того, в 2006-2008 годах была активизирована государственная политика по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив как на федеральном, так и региональном уровнях.

Однако, по прогнозам исследователей института, указанные положительные тенденции развития сектора малого предпринимательства могут быть сняты воздействием как общих, так и специфических факторов, обусловленных кризисными явлениями в экономике зарубежных стран и Российской Федерации.

Банки, ограниченные в своих ресурсах из-за кризиса, не смогут удовлетворить спрос со стороны малых предприятий на получение краткосрочных и среднесрочных кредитов. При этом в большей степени влияние банковского кризиса почувствуют на себе малые предприятия, работающие с небольшими региональными банками, которые в настоящий момент испытывают наиболее значительные сложности с ликвидностью и уже не имеют возможности предоставлять кредиты субъектам малого предпринимательства, — говорит Евгений Литвак, заместитель генерального директора НИСИП. — Снижение платежеспособности спроса на товары и услуги малых предприятий окажет значительное негативное влияние на деятельность малого бизнеса. Так, сокращение спроса приведет к сокращению оборотных средств, что, в свою очередь, заставит предприятия увеличивать издержки за счет сокращения объема выпуска продукции, сокращения штатов, приостановки проектов собственного развития и расширения деятельности.

Как отмечают эксперты, кризисные явления увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. При этом продолжится деятельность только тех организаций, которые специализируются на предоставлении малым предприятиям финансовых услуг, например, микрофинансовых организаций, венчурных фондов, фондов прямых инвестиций. Не исключено, что предприниматели будут наращивать привлечение заемных средств с нелегальных кредитных рынков и перестанут пользоваться кредитными услугами легального рынка кредитования, поскольку доступ к ним будет ограничен.

Кризис также может обусловить значительное количественное сужение малого бизнеса, то есть уход с рынка (прежде всего «в тень») части малых предприятий, вынужденных временно свернуть или полностью прекратить свою легальную хозяйственную деятельность. Либо может привести к сокращению численности занятых, снижению объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях.

Поэтому, считают эксперты, необходимо принять ряд решений, направленных на увеличение финансовой поддержки малого предпринимательства. Так, можно увеличить объемы кредитования малого предпринимательства по программам государственных банков, а также провести специальный конкурс по размещению средств государственного бюджета в частных банках, при этом крупные ресурсы, в свою очередь, негосударственные банки должны будут потратить на расширение кредитования малых предприятий.

По мнению исследователей, другой действенной мерой является создание новых и расширение действующих гарантийных — специальных некоммерческих фондов — и поддержка в области имущества. С целью высвобождения у малых предприятий дополнительных средств целесообразно сократить общую налоговую нагрузку за счет снижения отдельных налогов, необходимо также упростить доступ малых компаний к электросетям и установить низкие фиксированные цены. Сокращение издержек на сертификацию, которые являются серьезным барьером для малого бизнеса, приведет к увеличению свободных средств предприятий, часть которых может быть направлена на инвестиции.

Кроме того, необходимо продолжить работу по устранению административных барьеров, препятствующих деятельности малых предприятий. Прежде всего требуются дальнейшее упорядочивание принципов и регламентация порядка проведения проверок малых предприятий, сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса.

Андрей ДОРОШЕВИЧ.



Страницу подготовил Андрей Смирнов

Семен МАРКЕТ.