

## СМОТРИТЕ, КТО ПРИШЕЛ!

**19 марта в Санкт-Петербургской торгово-промышленной палате состоялось торжественное вручение членских билетов. В мероприятии приняли участие руководители и представители компаний, вошедших в состав членов СПб ТПП в 2007 и 2008 году.**

В рамках мероприятия прошла презентация услуг и возможностей Санкт-Петербургской ТПП. Новым членам палаты рассказали о ее структуре, подразделениях и ресурсах. Среди возможностей СПб ТПП – информационно-аналитическое и юридическое сопровождение предпринимательской и внешнеэкономической деятельности, удостоверение документов, оформление заявок на регистрацию товарного знака, организация и проведение деловых встреч, конференций, семинаров, пресс-конференций, круглых столов, презентаций, выставок и деловых миссий, услуги по экспертизе товаров, удостоверение сертификатов происхождения товаров, добровольная сертификация продукции, услуги перевода, деловое образование, оценка и переоценка бизнеса, недвижимости и многое другое.

О возможностях участия в деловых встречах и

официальных делегациях, в том числе совместно с представителями администрации Санкт-Петербурга, рассказал исполнительный директор Центра делового туризма СПб ТПП Дмитрий Кузьмин. Среди ближайших поездок – визит петербургских предпринимателей в Токио, связанный с открытием авиакомпанией «Трансаэро» прямого рейса из Санкт-Петербурга, посещение Тель-Авива и поездка в Сарагосу (Испания) на Евро-2008. Управляющая представительством негосударственного пенсионного фонда «Торгово-промышленный пенсионный фонд» Елена Долгих рассказала руководителям компаний об услугах Фонда, основным учредителем которого является Торгово-промышленная палата России. Пенсионный фонд рассматривается ТПП РФ как социально ориентированный проект всей системы торгово-промышленных палат, предназначенный для оказания пенсионных услуг пред-



принимателям различных форм собственности и физическим лицам без каких-либо ограничений.

Затем состоялось торжественное вручение членских билетов. Документы, подтверждающие членство в Санкт-Петербургской торгово-промышленной палате, получили 48 компаний, в том числе ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», ООО «НПО «Сфера», ОАО «Банк УРАЛСИБ», НО «Благотворительный фонд «Православие», ООО «Издательство «Лань» и другие. С краткими презентациями выступили представители компаний ООО «ЮИТ Индустрия», ООО «Алгоритм», ЗАО НПО «Элевар».

## Акционеры тоже учатся

**В Санкт-Петербургской торгово-промышленной палате состоялась семинар и круглый стол для руководящего состава акционерных обществ.**

Организаторами мероприятия выступили АНО «Центр делового и профессионального образования» при СПб ТПП и региональное отделение Федеральной службы по финансовым рынкам в Северо-Западном федеральном округе.

Семинар «Годовое общее собрание акционеров» провел главный специалист отдела контроля эмитентов и регистраторов регионального отделения В. Мокров. Он рассказал об этапах подготовки и процедуре проведения годового общего собрания акционеров, информационном обеспечении, отчетности и других проблемах. Круглый стол был посвящен вступлению в силу приказа ФСФР России от 27 декабря 2007 года «О требованиях к порядку ведения реестра владельцев именных ценных бумаг». На вопросы участников ответил В. Альбертович, начальник отдела контроля эмитентов, советник государственной гражданской службы РФ 1 класса.

В рамках обсуждения были рассмотрены вопросы: о требованиях по наличию в штате эмитента не менее одного работника, имеющего квалификационный аттестат специалиста финансового рынка по ведению реестра владельцев ценных бумаг; о возложении ответственности за ведение реестра на лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа; об обучении и экзаменах для специалистов; о роли регистраторов; о проверках и наказаниях.

В семинаре приняли участие представители ОАО «Лесинвест», ЗАО «Компания ЭГО Транслейтинг», ОАО «Завод Магнетон», ЗАО «Игрис-тые вина», ЗАО «Завод им. Козицкого», ЗАО «ВКЗ Дагвино», ОАО «Концерн «Океанприбор» и других фирм.

## Права банков расширены

**Семинар «Актуальные вопросы валютного регулирования и валютного контроля с учетом изменений в 2007 году» состоялся в СПб ТПП. Его организатор – «ПримСоцБанк», филиал открытого акционерного общества «Социальный коммерческий банк Приморья» в Санкт-Петербурге.**

По словам Константина Добренко, директора «ПримСоцБанка», в процесс валютного регулирования и контроля вовлечены три категории участников – органы валютного контроля (Правительство РФ, Центральный банк, Росфинмониторинг), агенты валютного контроля (ФТС, ФНС, уполномоченные банки) и участники внешнеэкономической деятельности.

В 2007 году возросло влияние Росфинмониторинга как главного органа, получающего информацию из налоговых служб и банков. «До осени прошлого года банки были статистами, – подчеркнул Константин Добренко. – Но с октября 2007 года они получили право самостоятельно фиксировать правонарушения и передавать эту информацию дальше». Докладчик сделал обзор основных нормативных актов в области внешнеэкономической деятельности, отметил, что поправки в законодательстве изменили отношения между банками и клиентами. В рамках семинара были представлены типовые ошибки участников ВЭД, а также перечень документов для валютных операций.



## «НАКАЗЫ» — о малом бизнесе

**На расширенном заседании в СПб ТПП в феврале предприниматели договорились о том, поддержки каких федераль-**

Инициатором встречи выступил Общественный совет по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга. По словам председателя совета Сергея Федорова, бизнесмены собрали множество предложений по изменению федерального законодательства.

«Бизнес сегодня прагматичен», – заявил Эльгиз Качаев, председатель Санкт-Петербургского регионального отделения общероссийской общественной организации «Деловая Россия», возглавляющий комитет СПб ТПП по поддержке и развитию малого бизнеса. По его мнению, обществен-

ность должна быть максимально приближена к процессу обсуждения и принятия законов. Эльгиз Качаев сообщил, что общественные объединения малого предпринимательства Санкт-Петербурга обратились с просьбой принять неотложные меры для сохранения имущественных прав арендаторов объектов недвижимости государственной и муниципальной собственности.

После обсуждения на совещании число «наказов» увеличилось. В частности, было внесено предложение ввести персональную ответственность чиновников за свои действия.

Была отмечена и необходимость принятия федерального закона, регулирующего розничную торговлю. Председатель петербургской Ассоциации малого бизнеса в сфере потребительского рынка Алексей Третьяков заметил, что Петербург – столица сетевого ретейла, а сети фактически вытесняют с рынка представителей мелкой розницы. Проблем оказалось так много, что бизнесмены согласились с тем, что стране необходим координационный орган по проблемам малого и среднего бизнеса.

**о малом бизнесе**

**ных законов они ждут от властей. Свои пожелания бизнесмены оформили в виде «наказов» новому Президенту РФ.**

В итоге редакционная комиссия сформулировала 15 «наказов».



## До Котка-Хамина — рукой подать

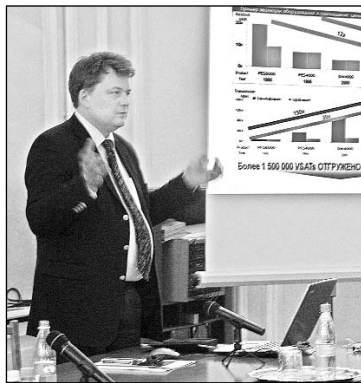
Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата и Агентство развития региона Котка-Хамина (Cursog Oy, Финляндия) заключили соглашение о сотрудничестве.

Его подписали президент Санкт-Петербургской ТПП Владимир Катенев и исполнительный директор агентства Ханну Каравирта. Документ направлен на расширение взаимовыгодных торговых, экономических и научно-технических связей.

Регион Котка-Хамина находится в 250 км от Санкт-Петербурга и 130 км от Хельсинки и представляет собой важную экономическую зону на границе между Россией и Европейским союзом. Регион имеет хорошее транспортное сообщение: два современных порта, разветвленную железнодорожную сеть и развитые автодороги.

Сайт Агентства развития региона – <http://www.cursor.fi/>

Материалы выпуска подготовлены отделом рекламы



## Через космос, но по земным ценам

**В СПб ТПП состоялся семинар-презентация «Спутниковая связь по земным ценам для корпоративных сетей и индивидуальных пользователей». Организатором выступил СПбГУ ИТМО совместно с фирмой Hughes Network Systems LLC (США).**

Актуальность семинара несомненна: в настоящее время в мире стремительно растет предоставление услуг широкополосной спутниковой связи для большого круга потребителей. По сообщениям докладчиков, оборудование фирмы Hughes Network Systems – мирового лидера в этом сегменте телекоммуникационного рынка, обеспечивает абоненту двустороннюю связь и не требует наличия дополнительного оборудования и других каналов.

Программа семинара включала в себя выступления вице-президента Hughes Network Systems LLC Арунаса Слекиса, главы представительства и регионального директора компании в России и СНГ Константина Ланина и проректора СПбГУ ИТМО, директора Вузтелекомцентра Сергея Хоружникова.

В ходе семинара отмечалось, что абонентские терминалы Hughes Network Systems имеют малые габариты (диаметр антенн 1,2 или 1,8 метра), легко перевозятся и могут быть быстро установлены в любом месте на территории РФ, обеспечивая минимум капитальных вложений и эксплуатационных расходов.

Hughes Network Systems, основанная Говардом Хьюсом, является пионером во многих областях развития спутниковой связи. Ожидаемый доход в 2007 году – более 9 млрд долларов. Среди услуг компании – широкополосный доступ в Интернет, передача данных, внутрикорпоративная междугородная и международная телефонная связь, а также видео-конференц-связь.

## ВОЗДУШНОЕ ТАКСИ ЗАКАЗЫВАЛИ?

**В Санкт-Петербургской ТПП прошла презентация авиа-такси Dexter. ЗАО «Авиа Менеджмент Групп» представило новую концепцию авиации. Услуга авиатакси ориентиро-**

**вана на компании, руководителям которых стоимость ожидания обходится дороже авиаперевозки. Вот что рассказал нашему корреспонденту Евгений Андраников.**

Цель проекта авиатакси Dexter – занять ниши, которые в СССР принадлежали местным воздушным линиям (МВЛ) и связывали населенные пункты, находящиеся на расстоянии менее тысячи километров, куда магистральная авиация по техническим и экономическим причинам летать не может. После распада МВЛ эта ниша осталась незанятой.

Сегодня мы собираемся делать все то же самое, что делали МВЛ. На этих маршрутах ранее использовалось более тысячи воздушных судов, преимущественно Ан2 (советские) и Л410 (чехословацкие). В советское время массовый потребитель мог летать на самолете по цене автобусного билета, потому что затраты субсидировались государством. Мы хотим сделать проект коммерческим, поэтому цена билета приемлема лишь для менеджеров средних и крупных корпораций. Наша аудитория – не массовый потребитель, а владельцы бизнеса, люди, время которых в буквальном смысле дорого и которые в нынешних условиях порой просто не могут оптимально решить задачу перемещения из точки «А» в точку «Б». Примеров, даже самых невероятных, множество. Например, чтобы добраться по воздуху из Москвы в Петрозаводск, приходится лететь через Хельсинки, а из Кемерово в Барнаул – через Москву.

Самолеты Dexter выполняют заказные полеты по личному расписанию клиента и могут осуществлять прямые воздушные перевозки туда, где воздушное сообщение нерегулярно или вообще отсут-



**Евгений Андраников окончил Московский инженерно-строительный институт, бизнес-школу Wharton университета Пенсильвании (США), работал в инвестиционном банковском бизнесе в Нью-Йорке, с 2001 года – в транспортном бизнесе в Москве. В 2004 году возглавил совет директоров компании ЗАО «Авиа Менеджмент Групп», а через два года – проект авиатакси Dexter.**

ствует, при этом обеспечивается максимально возможный комфорт и высокий уровень сервиса. Dexter использует новый парк восьмиместных воздушных судов производства Швейцарии. Заказ самолета, который ранее мог себе позволить лишь ограниченный круг представителей бизнес-элиты, теперь доступен для руководителей всех уровней.

У нас несколько услуг, которые мы предоставляем в рамках этого проекта. Первый вид услуг – «заказное авиатакси»: за 130 руб/км вы выкупаете весь восьмиместный самолет. Второй – «корпоративное авиатакси»: индивидуальный подход к решению логистических задач любой организации с предоставлением скидок в зависимости от объема и частоты полетов. И третий – это доставка сопутствующих товаров по типу перевозок «карго» (обслуживание инкассаторских нужд и т.д.).

Два воздушных судна Pilatus уже летают в Центральном, Приволжском и Северо-Западном федеральных округах. К концу 2008 года парк авиатакси будет состоять из 13 самолетов швейцарского производства. Пополнением авиапарка Dexter новыми швейцарскими самолетами Pilatus начнется следующий этап. В течение 2008 года авиатакси появятся на Юге, Урале и в Сибири.

Авиатакси – продукт востребованный, а это самое главное. Мы понимаем, что на него есть огромный спрос, мы четко определяем границы нашей целевой аудитории. К 2013 году Dexter планирует создать национальную сеть авиатакси с парком в 80–100 самолетов.

## Солнце и море – богатство Италии

**Презентация возможностей самого южного итальянского региона – Саленто состоялась в Санкт-Петербургской торгово-промышленной палате.**

**Это была первая официальная встреча представителей Саленто с российскими предпринимателями в Санкт-Петербурге в рамках проекта ТИП 9 (территориально интегрированный проект). Цель проекта, объединяющего 68 муниципалитетов территории Саленто и провинции Лечче, – развитие делового сотрудничества между двумя странами.**

Гости показали фильм о регионе и отметили, что среди наиболее развивающихся отраслей – туризм, индустрия моды, в том числе производство одежды и обуви, аксессуаров из кожи, обработка древесины и производство мебели, сельское хозяйство. Область является ведущей в аэрокосмической, энергетической, инновационных сферах.

По словам управляющей

объединенным учреждением ТИП 9 Катерины Мастроджованни, регион Апулия, частью которого является Саленто, – это район, где поддерживается система развития малого бизнеса, облегчающая условия работы и способствующая продвижению малых компаний на рынке. Она подчеркнула, что власти региона делают ставку на обучение молодежи.

Туристический бизнес в Саленто развивается быстрыми темпами. По словам председателя Совета по туризму провинции Стефани Мандурино, компании Италии готовы предложить российским туристам море, благоприятный климат, эффективный шопинг, запоевники и итальянское гостеприимство. И городские, и сельские дома готовы к приему туристов круглый

год, ведь в Италии нет понятия «сезонный отдых».

Предприниматели Саленто рассчитывают установить партнерские отношения с Россией в ближайшее время – в июне в Саленто ожидают российскую бизнес-делегацию. Несколько компаний области приняли участие в выставке Fashion Industry – 2008 («Индустрия моды») в Петербурге.



## Индия – держава инженеров

**Санкт-Петербургская ТПП и Совет по развитию экспорта инженерной продукции Индии подписали протокол о взаимопонимании.**

Он предусматривает налаживание взаимодействия между СПб ТПП и Советом в рамках торгово-экономической и научно-технической кооперации. Это означает, что компании и предприниматели обеих стран смогут поделиться опытом и конкретными коммерческими и инвестиционными предложениями, принять участие в бизнес-миссиях, наладить обмен информацией о выставках, семинарах и конференциях.

Подписание протокола состоялось в рамках открытия выставки INDEE 2008 на Петербургской технической ярмарке в Ленэкспо. В состав делегации Индии входили председатель Совета по развитию экспорта инженерной продукции г-н Шах, исполнительный директор совета г-н Маитра и другие. Петербург представили вице-губернатор Санкт-Петербурга Михаил Осеевский, президент Санкт-Петербургской ТПП Владимир Катенев и президент выставочного объединения «РЕСТЭК» Сергей Трофимов.

Совет по развитию экспорта инженерной продукции – некоммерческая организация, созданная под эгидой Министерства торговли Индии в 1955 году. Он играет ведущую роль в продвижении инженерной продукции Индии. Членами совета являются более 14 тысяч высокотехнологических предприятий разных секторов экономики: от авиации до производства сельскохозяйственной техники.

INDEE St-Petersburg 2008 – выставка инженерных достижений Индии, которая организуется советом два раза в год в различных странах. INDEE 2008 – первая выставка в России.

## ТПП НА РЫНКЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

**Перспективы развития услуг территориальных торгово-промышленных палат, в частности вопросы сопровождения инвестиционных проектов в регионах, обсудили в**

Как считает главный эксперт центра деловой информации ТПП РФ, директор компании «СОЭКС-Консалтинг» Дмитрий Саприка, образовательная услуга в сфере привлечения инвестиций становится все более востребованной.

Эксперт рассказал об инвестиционном потенциале России. В 2006 году инвестиции в основной капитал выросли на 14%, в 2007 году – на 21%. Экономика России растет на 7% в год, а инвестиции – вдвое быстрее.

В этих условиях торгово-промышленные палаты способны стать консультантами, работающими как с иностранными, так и с российскими инвесторами из других регионов. Палаты могут выступить сопроводителями инвестиционных проектов в регионах.

Рынок консультирования растет сегодня на 30–40% в год, причем больше всего советники нужны малому и среднему бизнесу. При этом эксперты ТПП должны владеть всеми инструментами на инвестиционном

рынке и эффективно использовать свои собственные ресурсы.

В рамках семинара были представлены возможные рынки консультирования ТПП – лизинг, привлечение прямого инвестора, купля-продажа бизнеса (работа со стратегическим инвестором), привлечение иностранного инвестора, проектное финансирование, венчурные инвестиции, государственно-частное партнерство. Палаты могут предоставлять услуги в области инвестиционного консультирования, иссле-

дующий российский и зарубежный рынки, а также по вопросам корпоративного права, оценки и формирования необходимого инвестору пакета документов, по взаимодействию с органами власти, выбору партнеров для реализации проекта, привлечению внешнего финансирования, поддержке предприятия по завершении инвестиционной фазы.

В семинаре приняли участие представители девяти территориальных палат, в том числе Северной, Калининградской, Вологодской, Псковской, Кронштадта, Пушкина и Павловска, а также компаний – членов Санкт-Петербургской ТПП.

Семинар состоялся при поддержке ТПП России.

**Санкт-Петербургской торгово-промышленной палате. Здесь прошел семинар, посвященный возможностям палат СЗФО в организации консультационной деятельности.**