

ДНИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ В МОСКВЕ

ЗА ОСНОВУ БЫЛ ВЗЯТ ОПЫТ ПРЕЗЕНТАЦИИ СОСЕДНИХ ОБЛАСТЕЙ

Существенным фактором, определяющим становление и развитие экономики того или иного региона, являются межрегиональные связи на всех уровнях управления и по всем аспектам жизнедеятельности людей.

В этой связи в странах с рыночной экономикой отработаны традиционные механизмы, позволяющие создавать новые и совершенствовать существующие межрегиональные связи путем презентаций экономики одного или нескольких регионов одновременно.

На протяжении последних двух лет администрации области, городов, районов и отдельных предприятий активно участвуют в презентациях и изучают опыт коллег.

Изучен опыт Вятской и Ярославской областей, которые провели свои презентации в виде дней этих областей в Москве.

Презентация Вятской области проходила в Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации и готовилась ректором этой академии академиком РАН Агабегяном А.Г., а презентация Ярославской области проходила в Российском Центре международного научного и культурного сотрудничества при Правительстве Российской Федерации и готовилась институтом Гайдара Е.Т. Были подобны презентации экономики и других регионов. Причем Ярославская область повторила такую презентацию в Калининградской области. Это связано с тем, что от этих мероприятий они получили значительный эффект.

ДЕЛОВЫЕ КРУГИ БУДУТ СОТРУДНИЧАТЬ ТОЛЬКО С СИЛЬНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Делегация нашей области, состоящая из руководителей предприятий, в 1994-1995 гг. приняла участие в презентации инвестиционных программ и проектов в Англии, Австрии, США и Германии. В мае текущего года Посольство России в Австрии организовало встречу в Федеральном Паладе экономики и Палатах экономики двух земель (Бургенланд). Подробное изучение и анализ полученной информации показали, что единственный способ привлечь инвестиции во все сферы экономики региона, будь то промышленность, сельское хозяйство, наука, культура и другие, можно только путем широкой презентации проблем и задач, переключенных на международный экономико-финансовый язык - инвестиционные проекты и бизнес-планы. Причем они должны быть качественными и информативными.

Наличие инвестиционных проектов при презентации экономики - задача необходимая, но не достаточная. Нужна хорошая рекламная продукция своих товаров и услуг.

Деловые круги будут сотрудничать только с сильными партнерами: слабым партнер, не знающий конъюнктуры рынка, никому не нужен.

Кроме того, необходим механизм, обеспечивающий управление и координацию всеми структурами и субъектами экономики региона, участвующими в презентационной индустрии. И, наконец, нужны квалифицированные люди и материальная база, на которой можно на высоком уровне осуществлять процессы презентации.

ПОЧЕМУ МЕСТОМ ПРЕЗЕНТАЦИИ БЫЛ ВЫБРАН ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНОГО И КУЛЬТУРНО- ГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В этой связи главой администрации области Н.М. Подгорновым была поставлена задача на основе накопленного опыта презентаций у нас в России и за рубежом разработать механизм презентации нашей экономики в странах СНГ, за рубежом, в регионах России и городах, и районах внутри области. (Подобными вопросами, например, в Австрии занимается Палата экономики, так как все предприятия являются членами этой Палаты). В результате было принято решение провести "Дни Вологодской области в Москве" и на этой основе решить поставленную задачу в полном объеме.

Подготовка к презентации экономики нашей области в Москве шла почти год. За это время подробно изучен опыт наших коллег в других областях, проведены встречи в Российской Торгово-промышленной палате, обсуждались возможности участия в подготовке

Доверьте бизнес свободу!

Вологодский Бизнес

Экономический вестник администрации Вологодской области

№ 11

недостатков было принято решение организовать эту презентацию в Российском Центре международного научного и культурного сотрудничества при Правительстве Российской Федерации. Дело в том, что эта правительственная структура имеет около 70 постоянных представителей в различных странах на уровне советников Посольства, располагает своей собственностью в виде недвижимности. Например, в Хельсинки и Берлине - это Дома дружбы. На безвозмездной основе Центр в настоящее время распространяет среди деловых кругов ряда стран нашу информацию об экономике области.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЧАСТЬ ПОДГОТОВКИ К ПРЕЗЕНТАЦИИ

Совершенно не простым делом было организовать и привлечь предприятия и средства для организации этой презентации. Традиционные оргкомитеты, состоящие из отдельных специалистов, оказались неработоспособными, так как командно-административные методы руководства ни на кого не действовали. С тем, чтобы привлечь к активной и заинтересованной работе руководителей комитетов и управлений администрации области, сохранить их независимость и профессионализм, а также непосредственную подчиненность заместителям главы администрации области, предложена была следующая структура.

Постановлениями главы администрации были созданы оргкомитет и исполнительная дирекция с четкими и конкретно прописанными функциями каждого. Председателем оргкомитета был назначен первый заместитель главы администрации области Н.Н. Пеганов. В оргкомитет вошли все заместители главы администрации, так как готовящаяся к презентации вся экономика Вологодской области. В исполнительную дирекцию вошли все руководители комитетов и управлений администрации, советники главы администрации, президент Вологодской торгово-промышленной палаты и руководители выставочных залов. В частности, руководители "Русского Дома" В. Чирков и В. Дубов.

Возглавлял исполнительную дирекцию заместитель главы администрации области, председатель комитета по промышленной политике и развитию предпринимательства А.Н. Шичков. Координация всей деятельности дирекции была возложена на этот комитет. Заместитель председателя комитета Г.И. Гусевский занимался информационным и издательским информационно-литературой, а начальник отдела А.В. Смирнова координировала оперативную работу дирекции. Члены исполнительной дирекции стимулировали подготовительную работу предприятий соответствующих отраслей.

Следует отметить, что данная структура в отличие от традиционных оказалась наиболее эффективной. На еженедельных встречах обсуждались перспективы и состояние подготовительной работы и вносились коррективы в оперативную деятельность по подготовке рекламной продукции, инвестиционных проектов и стендов, обеспечивающих полную информативность той или иной отрасли или отдельных предприятий. На заседаниях комитета обсуждались стратегические аспекты презентации экономики Вологодской области в Москве и формировались задачи исполнительной дирекции.

В свою очередь "Русский Дом" на договорной основе готовил предприятия к презентации и координировал работу назначенных им исполнителей.

Основные трудности были вызваны неготовностью ряда предприятий к презентационной деятельности. Многие просто не понимали задач этого вида работы в условиях рыночной экономики, не располагали не только инвестиционными планами и проектами, но и самой простой рекламой своей продукции.

После того как исполнительная дирекция настояла на их участии, многое в осознании необходимости отыскания партнеров и инвестиций цивилизованными рыночными методами было достигнуто.

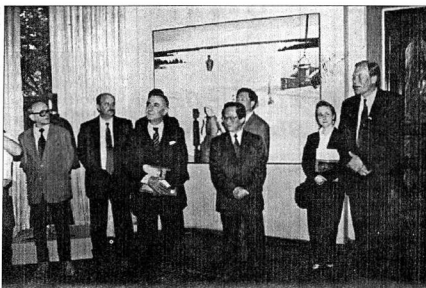
Однако в работе организационного комитета и исполнительной дирекции были и существенные недостатки. Главный из этих недостатков - это отсутствие информационного обеспечения внутри области, в регионах России и в правительственных структурах в Москве о подготовке к презентации. Частично это связано с отсутствием опыта в проведении подобных мероприятий, а частично - с отсутствием достаточных средств на рекламную деятельность. Предполагается, что в полной мере должны разработать персональные информации, которые были разосланы (более чем трехсот) в различ-

ные деловые круги и эшелоны власти. Этот недостаток информации ощущался и в ходе проведения презентации, но анализ анкет ее посетителей показал: исполнительные деловые круги презентацию посетили.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПРЕЗЕНТАЦИИ ДОСТИГНУТЫ

В отчетах предприятий-участников и членов исполнительной дирекции отмечено, что основные цели презентации экономики области достигнуты. Сегодня значительно пополнился круг делового партнерства и получены предложения на инвестиции.

В частности, нас в Москве, а затем уже и в Вологде



посетили специалисты во главе с президентом Инкомбанка В. Виноградовым, с которым были обсуждены вопросы конкретного инвестирования ряда очень важных объектов. Например, они приняли к изучению инвестиционную программу Чагодощенского района. Стояли заводы АО "Бельный Бычок" и Сазоновский, завод торфяных брикетов "Деловое поле" будут финансироваться ими. Вместе с АК "Вологдалеспром" в настоящее время специалисты Инкомбанка изучают возможность инвестирования строительства завода строительной фанеры в п. Вохтово Глазговецкого района.

Выразили свою готовность к сотрудничеству компания "Сотек" по реализации программы "Русский лес", фирма "Фэрмонт Нейчерл Ресорс" по аренде участков лесного фонда. Министерство энергетики и экологии Дании, русско-германское предприятие "DEIMA" по вопросам развития топливно-энергетического комплекса области.

Получены предложения, заключены договоры о поставках продукции вологодских промышленных и сельскохозяйственных предприятий в различные регионы России и за рубежом. Так, АО "Вологодский машиностроительный завод" подписано 15 договоров на технологическое оборудование, выпускаемое заводом, на сумму свыше 1,8 млрд. рублей. АК "Вологдалеспром" вызвала интерес у 5 иностранных и 12 российских фирм; компании в ближайшее время предполагается заключить контракты на хвойный пиломатериал на 3 млн. долларов США и столовых изделий на 300 млн. рублей. АО "Аммофос" получено предложение на поставку в Индию большой партии диаммонийфосфата с последующими инвестициями в развитие предприятия при дальнейшем сотрудничестве. АО "Череповецкий сталепрокатный завод" приступил к подготовке поставки плетеной ленты и строительной арматуры в Юго-Восточную Азию. Окным стеклом, выпускаемым АО "Бельный Бычок", заинтересовался отдел главенства мэрии г. Москвы, компания "ИНПРОБИТ", с которыми предприятие заключает договоры по поставкам на 1995 год.

Огромный интерес у гостей презентации вызвала продукция предприятий легкой промышленности, народных художественных промыслов, агропромышленного комплекса. Интерес к ней проявили представители Томской, Новосибирской, Архангельской, Свердловской, Ивановской, Новгородской, Московской, Псковской, Нижегородской и других областей Российской Федерации, ряд фирм Литвы и Эстонии, представители дальнего зарубежья. Только от розничной распродажи изделий предприятий народных художественных промыслов была получена выручка свыше 19 млн. рублей, передано оптовым покупателям на реализацию товаров на сумму 17 млн. рублей, что многократно превышает затраты этих предприятий на подготовку к презентации.

"Дни Вологодской области в Москве" показали, что интерес, проявленный к Вологодскому региону, его промышленным предприятиям, их продукции, дает основание использовать доработанную схему презентации экономики области для представления ее в других регионах России, странах ближнего и дальнего зарубежья.

ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДЛАГАЕТ ПОВЫСИТЬ КВАЛИФИКАЦИЮ

Рассматривая подготовку руководителей кадров в качестве одного из главных факторов успешного перехода к рынку, областная администрация совместно с Вологодским научным координационным центром Российской Академии наук (ВНЦ РАН) организовали обучение по проблемам регионального и муниципального управления. В апреле 1995 года группы руководителей работников администрации в Институте менеджмента Г.Бад Гарбурга (Германия). Участники учебной группы после окончания курса пожелали продолжить обучение по актуальным вопросам повседневной практики.

В настоящее время ВНЦ имеет возможность сформировать новые учебные группы для обучения в Институте менеджмента.

Институт ведет обучение по открытой тематике современного менеджмента:

- маркетинг;
- персональный менеджмент;
- стратегия предприятия;
- финансовый менеджмент;
- экономика банковского дела;

- руководство предприятием в социальной рыночной экономике;

- охрана окружающей среды в социальной рыночной экономике;

- пути интеграции сельскохозяйственного производства в рыночную экономику;

- проблемы перехода от централизованного управления к рыночному хозяйству;

- обеспечение качества и улучшение условий труда в рыночной экономике;

- секретарь-референт в менеджменте;

- руководство с делегированием ответственности - концепции руководства в условиях рыночной экономики.

Кроме того, есть возможность на общего спектра предло-

жений не только выбрать интересующие, но и предложить разработать для сотрудников предприятия (организации) тематику успешного менеджмента, а также специализацию на конкретной сфере работы. В практической направленности обучения можно убедиться, просмотрев в качестве примера программу курса "Как руководить людьми". Институт предлагает также на заказ накомандный или за 30 лет работы в области повышения квалификации руководящих работников, привлекает к обучению высококвалифицированных специалистов.

Сроки обучения индивидуальны и определяются в зависимости от желаний участников группы, продолжительность колеблется от 7 до 14 дней.

Численность учебной группы 12-14 человек. Стоимость обучения составляет от 270 долларов США за 1 день для каждого члена группы. (Кроме стоимости за обучение, в нее входит также стоимость проживания в двухместном номере гостиницы, трехразового питания, экскурсий, лекционных материалов).

Дополнительную информацию об организации обучения в Институте менеджмента Г.Бад Гарбурга можно получить по телефонам: 5-50-38, 5-50-88.

160000, Вологда, ул. Пушкинская, 25.

Вологодский научный координационный центр.

ДЛЯ ВАС, МАШИНОСТРОИТЕЛИ

ТОО "Мерал" является совместным российско-итальянским предприятием по производству электротехнических товаров.

Учредителями ТОО "Мерал" с итальянской стороны является известная фирма "МЕРЛОНИ ПРОДЖЕТТИ С.п.А.", г. Милан, которая в течение многих лет работает на рынке СССР, России и СНГ.

По лицензии фирмы "Мерлони Проджетти" выпускается стиральная машина "Ватка-автомат". В 1993 г. фирма "Мерлони Проджетти" сдала в эксплуатацию завод по производству холодильников "Стирол" на Липецком металлургическом комбинате.

В 1994 г. фирмой "Мерлони Проджетти" специально для российского рынка была разработана конструкция нового современного утюга, а также изготовлен полный комплект литейных форм, штампов и другой оснастки. Вся оснастка была испытана с использованием выпускаемых в России материалов (пластик, сталь и алюминиевых сплавов).

Принимая во внимание наличие в нашем регионе большого числа машиностроительных предприятий, в том числе и оборонного комплекса, мы считаем, что их может заинтересовать возможность быстрой, в течение 3-4 месяцев, организации производства современного электроутюга, который ни в чем не уступает аналогичным моделям, выпускаемым ведущими фирмами Западной Европы, а по своей себестоимости ниже в 2-3 раза.

Себестоимость полного комплекта оснастки, технической и технологической документации, а также лицензия на производство и "поу-хау" составляет 1050 тысяч долларов США.

Кроме этого, наша фирма также может поставить и специальное оборудование для обработки деталей утюга.

Это высокоточная полуавтоматизированная линия по пошивке стальной ленты для штамповки крышки утюга, а также:

2-позиционный фрезерный станок для обработки подошвы утюга с полуавтоматической подачей;

4-шпиндельный шифовальный станок для шифовки подошвы утюга.

Вся оснастка уже находится в России и может быть поставлена в кратчайшие сроки.

Кроме того, наше предприятие, по желанию будущего изготовителя утюгов, может поставлять некоторые комплектующие изделия, производимые у нас на предприятии или идущие в наш производственный процесс.

Все справки и дополнительную информацию можно получить по нашему адресу:

105023, Москва, ул. Электрозаводская, д.2/8, ТОО "Мерал".
Телефоны: (095) 962-17-83; 369-30-78.
Факс: 963-97-63.
Или: 160000, г. Вологда, администрация области, г. Герцена, 2. Телефон 2-63-98.

В организации подготовки и проведения презентаций экономики "Дни Вологодской области в Москве" приняла участие практические все комитеты и управления администрации:

- комитет по промышленной политике и развитию предпринимательства;
- общий отдел;
- комитет социально-экономического анализа и прогнозирования;
- комитет по строительству, архитектуре и ЖКХ;
- комитет по сельскому хозяйству и продовольствию;
- территориальный дорожный комитет;
- главное управление архитектуры и градостроительства;
- управление внешних связей;
- управление здравоохранения;
- управление по информационному обеспечению;
- управление культуры;
- управление образования;
- управление транспорта и связи;
- управление топливно-энергетического комплекса;
- департамент природных ресурсов и природопользования;
- комитет по физической культуре и спорту;
- комитет по управлению имуществом;
- управление делами, а также большинство победивших им предприятий и организаций, областной культурный центр "Русский Дом", Вологодская торгово-промышленная палата.

ЧТО СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ВЫСТАВКА

Выставочная экспозиция презентации состояла из пяти блоков: в первом была представлена металлургическая, химическая промышленность и машиностроение; во втором - лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность; в третьем - легкая (швейная и текстильная) промышленность; четвертый блок представляли предприятия народных художественных промыслов; в пятом - все остальные отрасли народного хозяйства. В других помещениях Дома дружбы разместились выставки Вологодской области картинной галереи, музея-заповедника, Союза художников и Союза фотохудожников, отражающие изобразительное искусство, народные художественные промыслы вологжан.

Был организован информационно-аналитический центр, представляющий собой программно-аппаратный комплекс для демонстрации информационно-поисковых систем "Вологодская область в цифрах", "Оперативное состояние народного хозяйства" и других. Данный комплекс содержал пакет индикаторов, характеризующих ход выполнения экономических реформ в области в разрезе отраслей народного хозяйства; показатели, характеризующие 28 районов и городов области, включающие карту, фотографии и краткую историческую справку. Кстати, проявили интерес к приобретению баз данных "Вологодская область в цифрах" фирма "Совтек", АО "Севергазпром", представители администрации области при Правительстве РФ.

РЕКЛАМА КАК СРЕДСТВО НАПЯЖИВАНИЯ ДЕЛОВЫХ СВЯЗЕЙ

Одной из задач, поставленных перед исполнительной дирекцией, являлась подготовка к изданию рекламных информационно-аналитических материалов. В ходе подготовки презентации "Дни Вологодской области в Москве" вышли в свет следующие печатные издания:

- еженедельник "Бизнес Ворлд Уикли" ("Деловой мир") на английском языке в черно-белом и цветном вариантах;
- первый выпуск "Каталога инвестиционных проектов" на двух языках (русском и английском);
- сборник статей "Приглашаем к сотрудничеству" также на двух языках;
- брошюра "Инвестиционные предложения по использованию природных ресурсов";
- первый номер "Курьера Вологодской торгово-про-

мышленной палаты";

"Каталог инвестиционных проектов и предложений по топливно-энергетическому комплексу области", а также ряд других рекламно-информационных материалов (проспекты, буклеты, календари, карты и т.п.).

В названных изданиях сделана попытка показать наиболее полно экономический потенциал Вологодской области, ее возможности в рамках совместного сотрудничества, как отдельных предприятий, так и региона в целом. В материалах содержится обширная информация о крупнейших предприятиях, акционерных обществах, коммерческих банках, других институциональных образованиях.

Рядом промышленных предприятий - участников презентации была подготовлена рекламно-информационная продукция самостоятельно.

ОЧЕВИДЕН ИНТЕРЕС К НАШЕЙ ОБЛАСТИ ИНОСТРАННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

В ходе подготовки и проведения презентации значительное внимание было уделено участию в "Днях Вологодской области в Москве" иностранных представителей. Исполнительной дирекцией был определен список посольств, торговых представительств и международных организаций из 32 стран мира, с которыми наша область имеет самые тесные международные контакты и внешнеэкономические связи. На торжественном открытии презентации присутствовали министры иностранных дел, послы, посланники, старшие советники, секретари и торговые представители дипломатических представительств Венгрии, Вьетнама, Великобритании, Италии, Ирландии, Канады, Камбоджи, Китая, Лаоса, Малайзии, Норвегии, Нидерландов и других, всего 17 государств. Большинство из них были лично представлены главе администрации области, с которыми у него в ходе открытия, осмотра экспозиции и приема состоялась краткие, но конструктивные беседы.

Из посетивших презентацию иностранных делегаций самой крупной была делегация Китая, с которой пришлось работать два дня. Была достигнута договоренность, что товароборот между Вологодской областью и Китаем может достигнуть 15-20 млрд. долларов США. Китайские деловые и правительственные круги хотели бы на долгосрочной основе покупать у нас химические удобрения, лен и изделия из древесины.

С чрезвычайным и полномочным послом Социалистической Республики Вьетнам в РФ г-ном Хо Хуан Нгьемом были обсуждены вопросы восстановления деловых связей и проблемы вьетнамских граждан, оставшихся в Вологодской области.

Южнокорейское представительство фирмы "Самсин" и торговый атташе. Были продол-



жены переговоры в части развития телекоммуникационной связи в нашей области, решения проблем филиала фирмы "Светлана" в г. Бабаево и вопросы продажи череповчесткой стали. Уточнены сроки пуска в эксплуатацию телефонной станции в г. Великий Устюг, сроки поставки оборудования АТС в г. Вологде.

Заинтересованные переговоры состоялись также и с ответственными представителями других государств.

ЗАСЕДАНИЯ СЕКЦИЙ, ВСТРЕЧИ, СОГЛАШЕНИЯ

В соответствии с программой презентации "Дни Вологодской области в Москве" во второй день работы прошли заседания секций, посвященные различным проблемам социально-экономического развития региона, где обсуждались многие аспекты современного состояния экономики области и перспективы ее дальней-

шего развития. В частности, на секции "Промышленная и инвестиционная политика как основа развития индустрии области, освоения новейших технологий и укрепления экономического потенциала" (А. Пак, Г. Гусев-ков) была дана полная картина экономической структуры области, ее природного потенциала, сегодняшняя ситуация в реформировании и приватизации промышленного и аграрного секторов экономики. В работе секции приняли участие депутат Государственной Думы И. Хакамада, должностные лица "Росселспрома", комитета РФ по машиностроению, Российского союза промышленников и предпринимателей, Международного центра по науке и культуре, российские журналисты.

Секция отметила положительные моменты в проведенных области реформах, большую работу администрации области в части создания местных механизмов реализации экономических и социальных реформ.

Интересные встречи состоялись у членов исполнительной дирекции с Ассоциацией культурного и делового сотрудничества "Истоки" и Латвийской ассоциацией экспорта. Ассоциация "Истоки" предложила свои услуги по организации на постоянной основе выставок продукции вологодских предприятий за рубежом. Была достигнута договоренность о совместной организации выставок в Марселе (сентябрь), Лондоне (декабрь), Сиднее (февраль 1996).

Подготовлен и обсужден проект соглашения о сотрудничестве, который предполагает совместные действия в деле развития внешнеэкономических связей предприятий и организаций области, участие в зарубежных выставках и ярмарках и организации специализированных отраслевых экспозиций за границей, рекламы и маркетинга, разработок, продукции, товаров и услуг предприятий области на внешнем рынке, организацию презентаций, выставок иностранных фирм в Вологде.

Достигнута договоренность с Латвийской ассоциацией экспорта об открытии в Вологде представительства ассоциации к концу 1995 года и открытия представительства "Русского Дома" в странах Балтии.

Отдельным блоком (открытая площадка) на презентации была представлена культурная программа. В "Городе мастеров", где была развернута выставка-распродажа продукции вологодских предприятий и где на глазах у гостей презентации изготавливались изделия народных художественных промыслов, выступали коллективы художественной самодеятельности: народные фольклорные ансамбли "Горница" Великоустюгского Дома культуры, "Сударушка" Тарногского РДК, детский фольклорный ансамбль "Веретенце" Великоустюгской детской школы искусств, народный ансамбль "Рябинка" Вологодского ГДК и другие.

"ДНИ" НАШЕЙ ОБЛАСТИ В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Активное участие в ходе подготовки презентации экономики "Дни Вологодской области в Москве" приняла все областные и городские средства массовой информации. Они заранее были дан подробный регламент работы исполнительной дирекции, распорядок работы секций. Были разосланы официальные приглашения в центральные, областные и городские издания, состоялись переговоры с главными редакторами СМИ.

Во время презентации шла довольно интенсивная работа по освещению экспозиции выставок, подготовке оперативных репортажей и интервью. Дважды по второму каналу ЦТ шел репортаж с первого дня работы презентации (Ю. Богатыря). Подготовлено несколько информационных материалов для ИТАР-ТАСС (О. Дзюба). Большую заинтересованность к "Дням Вологодской области в Москве" проявило Российское информационное агентство "Новости", которое подготовило специальный выпуск "Федеральных новостей".

О "Днях" нашей области прошли материалы в репортажах "Радио Москва", по молодежному каналу "Юности", в сообщениях газет "Российские вести", "Сельская жизнь", "Российская газета" и ряде других изданий.

Из областных СМИ о освещении презентации участвовало 25 журналистов, которые готовили репортажи и сюжеты о каждом рабочем дне выставки для "Новостей" областного ТВ. Прошли по ТВ две специальные программы (2 часа 10 минут). По областному радио прошло четыре передачи: две по 32 минуты и две по 27 минут каждая.

Опубликованы материалы о "Днях Вологодской области в Москве" в газетах "Красный Север", "Губернские новости", "Речь", "Русский Север", "Вологодские новости".

Вологодской торгово-промышленной палатой был организован "круглый стол" с журналистами газеты "Торгово-промышленные ведомости", материалы которого опубликованы в этом издании в июне.

Всего, по оценкам специалистов, работающих на станках, "Дни Вологодской области в Москве" посетили свыше 1,5 тысячи гостей. В их числе были представители правительства г. Москвы, министерств и ведомств, деловых кругов, различных регионов России, иностранных государств и фирм, научных учреждений, общественных организаций и союзов, средств массовой информации.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В целом задачи, поставленные перед презентацией экономики Вологодской области в Москве, выполнены.

1. Создан и прошел апробацию механизм организации управления и координации презентаций экономики нашей области в странах СНГ, регионах России, за рубежом и непосредственно в Вологодской области.

2. Субъекты экономики области, рыночные структуры, администрации городов и районов области считают необходимым сохранить существующий механизм для системной работы по укреплению и развитию межрегиональных связей, привлечению внешних инвестиций и на этой основе совершенствовать экономику области.

3. Накоплен и прошел серьезную профессиональную апробацию информационный материал. Это "Каталог инвестиционных проектов", изданный на двух языках, русском и английском; сборник информационных статей администрации области и вологодской элиты бизнеса ("Приглашаем к сотрудничеству"; специальный выпуск еженедельника "Бизнес Уорлд Уикли" ("Деловой мир") в цветном варианте на английском языке; "Каталог инвестиционных проектов" по топливно-энергетическому комплексу области; сборник "Инвестиционные предложения по использованию природных ресурсов области"; "Каталог инвестиционных проектов агропромышленного комплекса" и ряд других материалов.

4. По предварительным данным, ряд предприятий и отраслей народного хозяйства области получили предложения к инвестированию. Инвестиционные

программы чадогенезных стекловзводов (АО "Белый Бычок" и Саоновский), торфорикетного завода "Дедово поле" заинтересовали специалистов Инкомбанка. Прият к изучению вопрос инвестирования строительства завода строительной фанеры в п. Вохтога Грязовецкого района. Фирма "Провинциал" совместно со столичной компанией "Советек", участвующей в реализации программы "Русский лен", договорились о пятимиллиардной инвестиции в экономику области для возрождения этой высокодоходной культуры. С фирмой "Формонт Нейчерол Ресорсиз" подписан протокол о намерениях заключить договор на аренду участка лесного фонда в Бабаевском районе с предполагаемыми инвестициями в первый год 1,6 млн. долларов США. Министерство топлива и энергетики России совместно с Министерством энергетики и экологии Дании, Европейским институтом экологически чистой энергии и датской фирмой ABB I.C. MOLLER A/S выделили 1,5 млн. датских марок для реализации демонстрационного проекта тепловых сетей с заводской теплоизоляцией. Совместное русско-германское предприятие "DEIMA" предложило профинансировать до 70% затрат по демонстрационному проекту электротроустанавки. Достигнута договоренность с Всероссийской федерацией легкой атлетики о долевом финансировании в пределах 500 млн. рублей укладки современного синтетического покрытия беговой дорожки и секторов на стадионе "Динамо". Получены предложения, заключены договоры о поставках продукции вологодских промышленных и сельскохозяйственных предприятий в различные регионы России и за рубеж.

5. Отработаны основные направления и формы совершенствования презентаций экономики Вологодской области на всех уровнях.

ПРЕДПОЖЕНИЯ

1. Созданный и отработанный на примере "Дней Вологодской области в Москве" механизм презентации экономики Вологодской области сделать постоянно действующим.

2. Определить основной задачей этой структуры организацию, управление и координацию проведения системных презентаций экономики области в странах СНГ, за рубежом, в различных регионах России и в

пределах Вологодской области.

3. Руководство структурной возложить на председателя правления (или президента) - заместителя главы администрации области Шичкова А.Н.

Членами исполнительного дирекции должны быть председатели комитетов, начальники управлений и отделов администрации области, руководители крупных предприятий, банков, фондов, Торгово-промышленной палаты.

4. Определить, что финансовая деятельность организации осуществляется за счет взносов субъектов экономики области.

5. Поручить комитету по промышленной политике и развитию предпринимательства подготовить и представить на обсуждение Положение о "Палате экономики" области.

Отчет об организации и проведении презентации экономики "Дни Вологодской области в Москве" 24-26 мая 1995 года составлен комитетом по промышленной политике и развитию предпринимательства администрации области.

Пояснительная записка к отчету написана Шичковым А.Н., заместителем главы администрации области, и Гусевым Г.И., заместителем председателя комитета по промышленной политике и развитию предпринимательства.

Оплативший редактор отчетов - Пескин И.И., первый заместитель главы администрации области.



ДОКА-ХЛЕБ

Как известно, наша компания занимается производством комплексов оборудования для хлебопекан.

О преимуществе хлебопекан неоднократно писали центральные газеты "Известия", "Труда" и другие.

В Костроме требовали снижения цен в размере нескольких миллиардов рублей из городского бюджета на реконструкцию хлебопекарни. Однако, как показали расчеты, гораздо дешевле для города оказалось закупить несколько хлебопекан ("Известия",

8.12.94 г.).

В Омске проблема решена закупкой нескольких десятков пекан, которые работают наряду с хлебозаводом ("Труд", 22.03.95 г.).

В Нижегородской области пекан только в сельской местности запущено около 100 пекан, и хлеб там дешевле и лучше ("Известия", 29.03.95 г.).

Наша компания имеет опыт работы с администрациями Москвы, Самарской, Брянской и многих других областей. При этом от администрации не требуется непосредственных

вложений из бюджетов.

Как показывает практика, желаемые продукты в "дешевый бизнес" - производство хлеба есть везде. Дело в той помощи, которая может быть оказана предприятию.

Помощь с помещением для установки оборудования, в прохождение согласований. То есть простой организационной поддержки возможно решить важный социальный вопрос.

Сегодня наша компания производит лучшее оборудование для мини-пекан. Оно практически

не уступает западному и пользуется широким спросом не только во всех уголках России, но и в США, Израиле, странах Восточной Европы и Балтии.

Разработанные нашими специалистами технологии интенсивного замеса, применение в процессе выпечки хлебопекарных улучшителей являются уникальными для России и позволяют сократить технологический цикл и повысить производительность. Специализированные "Дока-хлеб" проводят весь цикл гарантийных работ и сервисного обслужива-

живания.

Решение "хлебной проблемы" для населения регионов возможно путем взаимодействия администрации и нашей компании.

При этом возможны разные схемы взаимодействия.

По первой схеме администрация оказывает помощь предпринимателям в чисто организационном плане, как было указано выше.

По второй схеме администрация создает муниципальное предприятие, договор на основании которого предоставляет обо-

рудование предпринимателям в лизинг.

"Дока-хлеб" со своей стороны обеспечивает поставку оборудования, проводит обучение персонала, предоставляет репутацию, обеспечивает гарантийное и сервисное обслуживание, рекламную поддержку.

Готовы рассмотреть и другие варианты сотрудничества.

В случае вашей заинтересованности в сотрудничестве с компанией "Дока-хлеб" просим звонить по телефонам в Тольятти: (8482) 48-27-75, 48-34-84, 48-35-66, факс 48-09-98.

СТАНУТ НАШИМИ ПОСТОЯННЫМИ ПАРТНЕРАМИ

В.Н.РЫСАКОВ, коммерческий директор АО "Промстрой-5"

Выражаем благодарность областной администрации и в частности Подгорунову Николаю Михайловичу как организаторам проведения Дней Вологодской области в Москве.

Место проведения выставки было выбрано очень удачно - в Центре международного научного и культурного сотрудничества с зарубежными странами, что способствовало хорошей рекламе нашей области и обеспечило определенный контингент посетителей. Выставку посетили представители деловых кругов не только СНГ, но и иностранных государств, чьи интересы были представлены продукцией и перспективными инвестиционными проектами предприятий Вологодчины.

Продукция нашего предприятия, единственного производителя козловых кранов в Северо-Западном регионе, вызвала определенный интерес посетителей (нами были представлены козловые мостовые однобашенные и полноповоротные свободно стоящие краны, а также задвижки чунунные).

Дни Вологодской области в Москве дали нам возможность встретиться и начать переговоры с представителями многих предприятий. Возможно, некоторые из них в дальнейшем станут нашими постоянными партнерами.

МИНИТЕХНИКА ПОЛЬЗУЕТСЯ СПРОСОМ

Н.И.ЕВСТОНИЧЕВ, директор индивидуального частного предприятия "Инженер"

Предприятие "Инженер", занимающееся разработкой и изготовлением мотоблоков мод. В1 "Витязя", участвовало в

презентации в разделе "Машиностроение".

Были представлены: рекламный стенд, 200 комплектов рекламных проектов, бизнес-план предприятия. В результате деловых встреч заключены торговые сделки.

Проведены переговоры:

- с руководителями четырех хозяйственных магазинов г. Москвы по поставке на реализацию мотоблоков с комплектом навесного оборудования. В настоящее время готовятся к заключению ходового договора на поставку;

- с представителями восьми регионов России (Ивановская, Новгородская, Московская, Псковская, Ленинградская, Владимирская, Нижегородская, Ярославская области) по поставке мототехники. Рассматривались варианты бартерных сделок;

- о поставке мотоблоков в комплекте с навесным оборудованием с торговыми представителями ряда фирм Литвы и Эстонии. В настоящее время вопросы заключения торговых сделок находятся в стадии разработки.

Большой интерес к мотоблоку мод. В1 "Витязя" проявили жители г. Москвы. Им выдано около 150 комплектов рекламных проспектов. Общая просьба посетителей - в следующий раз на выставку привезти действующие образцы минитехни-

НАДЕЕМСЯ НА ИНВЕСТОРА

В.С.КАПЛЕВСКАЯ, генеральный директор АОТ "Соколовский швейник"

Безусловно, презентация Дней Вологодской области в Москве не прошла бесследно для участников, так и для приглашенных, и, думаю, даже для жителей столицы.

Конкретно о нашем предприятии. Мы не заключили договоров на поставку наших изделий, не встретили пока инвестора, который вложил бы деньги в наше производство. Но, участвуя в таких выставках, мы накапливаем опыт по представлению своей продукции, по работе с рекламой, изучаем спрос и предложения разных покупателей, пытаемся заинтересовать инвесторов. Да и общение с другими участниками выставки дает возможность установить деловые контакты с ними.

НЕ ВСЕ ПОЛУЧИТЬСЯ ТАК, КАК ЗАДУМЫВАЛИ

Ю.В.ЛУКАНИН, заместитель начальника технического отдела АО "Северсталь"

Фирмой "Русский Дом" по заказу АО "Северсталь" была подготовлена экспозиция, содержащая сведения об истории предприятия, выпускаемой продукции, объектах социально-культурного назначения, и ряд других. Был подготовлен и распространен на презентацию информационно-рекламный листок о предприятии.

В экспозиции был включен и действовал в течение всего периода презентации видеоклип, на котором транслировались видеоматериалы о работе АО "Северсталь", в том числе о деятельности АО "Северсталь". Новые технологии, разработанные АО "Северсталь", "Экология: проблемы и решения". На презентации присутствовал представитель предприятия, начальник бюро технического отдела С.Г. Босых.

Наибольший интерес экспозиция АО "Северсталь" вызвала у представителей местной прессы, в том числе газет "Речь" и "Русский Север". Стоял также беседа с корреспондентом агентства РИА-Новости. Стенд посетили и подробно (в течение 1,5 часа) беседовала с нашим представителем делегация (в составе 3 человек) южнокорейской фирмы "Самсунг".

Представители большинства предприятий области посетили экспозицию, но не нашли ничего нового для себя. Все это было известно им ранее.

Представители отечественных предприятий и организаций из других регионов России не посетили экспозицию. Состоялся ряд бесед с различными частными лицами, интересовавшимися состоянием дел на предприятии. Наибольший интерес в экспозиции вызвала посуда с покрытием типа "Тейлон".

Организация работы на презентации в целом была удовлетворительной, однако подготовка и предварительное освещение этого события в средствах массовой информации были явно недостаточными. Это сказалось на количестве посетителей и деловых контактов. Складывается впечатление, что о данном мероприятии заинтересованные предприятия и организации просто не знали.

Тому же же расположению экспозиции АО "Северсталь", как и всего химико-металлургического комплекса промышленности, на наш взгляд, было неудачным. Посетители, даже если они прибывали с целью познакомиться с экспозицией металлургов, с трудом могли ее отыскать.

ВЫСТАВКА НОСИЛА ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР

П.С.КИСЛИЦИН, заместитель генерального директора по экономике и финансам АО "Череповецкий сталепрокатный завод"

Акционерное общество "Череповецкий сталепрокатный завод" приняло участие в двух мероприятиях, проводимых в рамках презентации "Дни Вологодской области в Москве": в выставке промышленных образцов продукции, выпускаемой на заводе, и в продаже товаров народного потребления собственного производства. За три дня демонстрации выставку посетили около 50 человек, как частных лиц, так и представляющих различные организации.

Контрактов со стороны завода подписано не было, так как выставка носила информационный характер. Предложений от частных лиц не поступало. От организаций и фирм поступили предложения:

- на изготовление нескольких видов фасонных профилей - от судостроительного завода г. Великий Устюг;

- на поставку крепежа и гвоздей в блистерной упаковке - от предприятия производственно-технической комплектации "Торпром" г. Вологда;

- на рекламу продукции завода в Юго-Восточной Азии - от коммерческого центра "Русский бизнес" г. Москвы;

- на участие в международной выставке "Экспозиция возможностей металлургии России" - от фирмы "Металл-ЭКСПО", г. Москва;

- на поставку помещений и строительных материалов в Юго-Восточную Азию - от фирмы "Промис" г. Москва.

По всем предложениям приняты конкретные решения.

На ярмарке продано товаров народного потребления на сумму 7,7 ман. руб.

Считаю, что в целях повышения эффективности последующих презентаций Вологодской области в России или странах зарубежья можно рекомендовать:

- проводить рекламные кампании представляющей презентации Вологодской области в средствах массовой информации: готовить и публиковать статьи в газетах, организовать показ фильмов по телевидению по истории области, о народных промыслах, городах, предприятиях и культуре;

- для усиления деловой активности и посещаемости мероприятий рассылать целевые приглашения на презентации руководителям крупных предприятий России и зарубежных фирм, которые могут быть потенциальными потребителями;

- выставку продукции и товаров, производимых в области, продублировать в г. Вологде, пригласив руководителей всех предприятий и организаций посетить эту выставку, так как специалистами различных отраслей часто не знают, что производится на конкретном предприятии.

Преддверие Дней Вологодской области в Москве связано у меня с ожиданием праздника. Даже те недоработки и накладывающие, которые возникли в период оформления экспозиции, никак не влияли на праздничное настроение. А недоработки хватало. По приезде выяснилось, что стоянка автомашин не определена, что стенд предприятия переместили в другой зал, что сами стенды еще не смонтированы, а в самом Доме дружбы царит хаос. Но все шло, как бы само собой. Администрация Дома дружбы разрешила оставить автомобильный транспорт на своей территории, стенд предприятия вернули на прежнее место, а из невозможности хаоса трудами художников возникла прекраснейшая экспозиция, полностью характеризующая экономику и культуру Вологодской области. Стенды предприятий поразили гармоничностью и усиливали праздничное настроение.

Взвешивая выставку, когда Н.М. Поговоров осматривал экспозицию, подробно и заинтересованно беседуя с представителями каждого предприятия, и когда проходила пресс-конференция, чувствовалось, что губернатор области принимает выставку близко к сердцу и что задумана выставка в первую очередь для того, чтобы помочь предприятиям области попытаться выйти на более высокий уровень в налаживании деловых связей.

"ВОЛОГЖАНКА" ИЗ ГОРОДА МАСТЕРОВ

Ю.Г. Гуза,
генеральный директор
ТОО "Вологжанка"

Конечно, наше предприятие возлагало на выставку определенные надежды. Реально представляя свои возможности, учитывая то, что предприятие создавалось в 1983 году с четкой социальной направленностью по привлечению определенной части населения к надомному труду по изготовлению несложного ассортимента ручного художественного вязания, и несмотря на то, что ассортмент заметно усложнился, мы не ожидали предложений от иностранных инвесторов.

Но финансовые проблемы у предприятия существуют, и их надо решать. В последние два года, усиленно работая над ассортиментом выпускаемых изделий художественного вязания, мы нашли рынок сбыта. Но торговля оплачивает счета в лучшем случае спустя месяц после получения товара. Зачастую оборачиваемость денежных средств составляет три-четыре месяца. Таким образом, предприятие испытывает хронический недостаток оборотных средств, и наше финансовое положение постоянно находится в пограничном состоянии.

В связи с тем, что в результате льготной приватизации предприятий народных художественных промыслов владельцев предприятий стали его работники, в общем-то, небогатые люди, уве-

личить собственные оборотные средства за счет учредителей невозможно.

Мягкая политика предприятия при реконструкции производства,

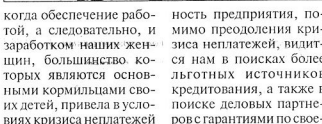
увеличению банковского кредита. Ставка банковского кредита такова, что составляет почти двадцать процентов от отпускной цены изделий. Финансовая стабиль-

временной оплате поставляемого товара. Исходя из этого, мы ставили перед собой две задачи. Первая - привлечь более пристальное внимание областной администрации, учитывая, что предприятие сохранило социальную направленность - до сих пор у нас можно работать на дому и продолжать существовать в условиях высокой безработицы в Вологде, где уровень женской безработицы самый высокий в области. Вторая: расширить рынки сбыта продукции за счет привлечения к сотрудничеству крупных торговых фирм Москвы.

На второй день работы выставки стало известно, что рекламой Дней Вологодской области не было и торговые организации Москвы не приглашены.

Но яркое светило солнца, играла музыка, открылся "Город Мастеров", поражающий великолепием мастерства жителей Вологодчины. К нашей палатке подходили москвичи, хвалили качество изделий, удивлялись доступности цен и делали покупки. Среди посетителей выставки оказались руководители частных торговых фирм, которые изъявили желание сотрудничать с нами. К тому же параллельно выставке в Москве проходила региональная оптовая ярмарка, где мы заключили договоры на крупные поставки продукции.

И тогда прошедший праздник продолжится и, как знает, может, принесет предприятию Вологодчины успех и признание.



когда обеспечение работы, а следовательно, и заработком наших женщин, большинство которых являются основными кормильцами своих детей, привела в условиях кризиса неплатежей

ности предприятия, помимо преодоления кризиса неплатежей, вынудила нас в поисках более льготных источников кредитования, а также в поиске деловых партнеров по гарантии по сво-

еку "Мороз" и к матовому проявил интерес: Союз фотохудожников г. Вологды, с которым также намерены заключить договор.

Налажены контакты с представителями многих предприятий области. Всем им даны разъяснения о ценах, размерах, качестве и видах упаковки стекла, телефоны для установления деловых связей.

москвичи здесь не торговали, о чем сильно сожалел случайно оказавшийся директором стелечных магазинов и посетителем. Для нас же этот фактор существенно повлиял на заключение торговых сделок и договоров, несомненно, и на оборот розничной торговли. В результате этих упущений не была достигнута основная цель предприятия - расширение рынка сбыта.

СЕМЬ ФУТОВ ПОД КИЛЕМ

Рынок, помимо всего прочего, и хороший индикатор. Он точно показывает, кто есть кто. Когда один руководитель считает, что рынок лишает возможности нормально работать, другие пытаются увернуться на его руках. И если есть желание и настойчивость, это удастся. Прием нехитрый.

Пожалуй, начальник череповецкого речного порта А. Казенов принадлежит к второму типу руководителей. Речники находятся во втором месте после агропромышленного комплекса по силе критических приток в адрес рынка. Но череповецкие портовики - приятное исключение. Они получили мощный удар от ломовых хозяйственных связей, но, лишившись возможности уповать на центр и указующий перст, решили действовать самостоятельно.

И вот теперь они возмущены - после деловых отношений "Белгородский карьер-промпорт АО "Северсталь". Но есть и новые партнеры. Одним из них стал Северный порт Москвы. Заключив соглашение, череповецкие речники добились-таки возобновления - после деловых отношений - перевозок зерна в два Рыбинского водохранилища, который и будет доставляться в столицу.

И еще один очень примечательный факт. На фоне непрекращающегося жалоб на снижение объемов перевозок, череповецкие портовики в текущем году значительно увеличили перевозки. Обработка груза должна возрасти за счет отправки леса на экспорт предприятиями АО "Вологдамотор".

Обратите внимание, все транспортники жалуются на нехватку подвижного состава. Все, за исключением разве что череповецкого порта.

А. Казенов утверждает, что поступление нового флота не предвидится: хватает того, что есть. Надо лишь бережно к нему относиться и качественно ремонтировать.

Флот, как это ни странно в нынешнее время, сумел сохранить все свои суда. Хотя прошлую навигацию порт и закончил с балансовым убытком в два миллиона рублей, он начал новую навигацию с положительным балансом, выходящим на его баланс флот. Партнером в этой работе выступило акционерное общество из Рыбинска "Сили", на верфях которого и были отремонтированы теплоходы.

Впрочем, как это ни парадоксально, без потерь не обошлось. Горькая правда - предполагаемое повышение стоимости проезда в пассажирских теплоходах. Затраты - хотя бы частично - пытаются в духе со временем покрыть за счет потребителей.

Для обслуживания пригородных линий порт заключил договор с мэршей. Однако из предусмотренных соглашением 10 миллионов рублей получено лишь 4 миллиона. Но это не все. Договора с соответствующими областными службами еще вообще нет. И трудно сказать, как в связи с этим сложится судьба пассажирских перевозок в текущем году.

Однако как бы то ни было, но с утверждением речников, что в этих условиях единственная возможность выхода из тупика - повышение тарифов, выход из тупика не виден.

Есть еще один вариант. Если не удастся покрывать затраты централизованными путями, можно попытаться сделать это за счет высокорентабельных грузоперевозок.

Сказано прямо, что так или иначе зависит от перевозчиков и пассажиров от порта. Выкручивать руки клиентам - дело рискованное.

Дмитрий БОРИСОВ.

Выгодное дело
КАПИТАЛИЗМ ГОРШКОВИЧ

Наверное, отец и сын Горшковы просто не знают, что промышляют, торговать считается в России беззастенчивым занятием. Шестой год их семейное частное предприятие выпускает аккумуляторы для автомобилей. И дела таковы, что...

Кирпичный тельняк ангар на заснеженной окраине Вологды. Гудит мощная вентиляция. Среди множества стальных конструкций выделяется одна - высокая, с двумя этажами. Единственный угол ангара, где ничего не движется, не сверкает и не лязгает, огорожен сеткой. А за него - плотные ряды только что изготовленных черных, как смоль, аккумуляторов, без которых не заведется ни крохотная "Ока", ни могучий "КамАЗ".

В восьмидесяте девятом году в полях под сокращением - рассказывает Александр Горшков - Удольин из армии в звании капитана. Что делать на гражданке, как прокомит семью? Приехал в Вологду к отцу - он у меня тоже из военных, бывший летчик-истребитель. У отца "Москвич" с нулевыми аккумуляторами. А новый был в автомагазине в те годы не достать. И тут меня осенило: давай, говорю отцу, организуем предприятие по ремонту аккумуляторов. Дело это знакомое - я, когда был заместителем командира батальона по вооружению, построил в своей части образцовую аккумуляторную.

Горшковы начали свой бизнес с того, что в личном гараже отремонтировали на заказ за неслучайно два аккумулятора. А сегодня Юрий Дмитриевич и Александр Юрьевич уже владеют заводом, где шестидесять наемных работников делают каждую смену по 150 аккумуляторов шестидесяти ампер. В Вологде абсолютное большинство "новых русских" скопили свои частные капиталы торговлей, банковскими операциями и экспортом леса. Горшковы в своей компании богачи стоят особняком. У них денег в два раза больше, чем у остальных. И они тоже создают. Горшковы - это и есть те самые промышленники, которых постоянно обвиняют наши политические деятели, утверждая, что в России нет условий для существования промышленного капитала. Но Горшковы-то существуют. И поэтому очень интересно знать, как это у них получается.

Кредит в банке мы взяли единственный раз: семь тысяч рублей в конце восьмидесяте девятого года, когда решили перейти от ремонта старых аккумуляторов к производству собственных, рассказывает Горшков-младший. С тех пор обходимся только своими средствами, по оценке противная ножи. Из всего заводского оборудования только два самых сложных станка - шлифовальный и токарный - заводем в Санкт-Петербурге. Остальное сделали сами по своим чертежам. Деньги на счету у нас не залеживаются. Сразу пускаем их в оборот на нужды производства и его расширения.

А пока Горшковы выпускают обычные модели аккумуляторов емкостью от 55 до 182 ампер-часов, гарантируя их надежную работу в течение полугода. Точно так же делают и на других аккумуляторных заводах России. Но Горшковы конкурентов не боятся. Они продают свою продукцию на европейском севере России, в тех странах, куда везут больше всего аккумуляторов. А почти все аккумуляторное производство, доставшееся России от СССР, сосредоточено южнее Москвы. И продукция этих заводов, пока ее довозит в север, становится немалодорогой по сравнению с аккумуляторами вологодян. Особенно для леспрохозов и автотранспортных предприятий, на которые ориентируются Горшковы. Это покупатели очень и очень важные, поэтому стабильные, не дающие заводу Горшковых заворваться.

Странное дело: ни разу за все нашу долгую беседу Александр не поговорил на то, что правительство своей экономической политикой ухудшает положение предприятий. И я сам поддался его к этой излюбленной политикой теме.

Хорошо бы сократить налоги с прибыли до 25 процентов, - отметил, нежного голоса, Горшков-младший. - И на деле добавленную стоимость надо бы уменьшить вдвое. Хотя и в сегодняшних условиях производство товаров - дело прибыльное. Если, конечно, работать с умом.

Виктор ФРИНТОВ. "Известия".

КРЕПНУТ НАШИ СВЯЗИ

В.И. ИЗМАЙЛОВ, начальник отдела сбыта Чагодощенского стеклозавода АОТ "Белый Бычок"

Наше предприятие представило на выставке образцы оконного стекла для гражданского и промышленного строительства толщиной 2,3 мм, стекло "Мороз" и стекло матовое.

Оконным стеклом заинтересовались строительный отдел Главсвязи мэрии г. Москвы (заключая договор по поставкам на 1995 год), АОЗТ "Компа-

ния ИНПРОБИТ", г. Москва, также заключая аналогичный договор.

По взаиморасчетам работам с внутриобластными организациями: 21 ДОЗом, АО "Вологдаэнерго", Череповецком сталеканальном заводе, АОЗТ "Прогресс", Череповецкой спичечной фабрикой, АО "Северсталь".

А МОСКВИЧИ О НАШЕЙ ВЫСТАВКЕ НЕ ЗНАЮТ

Г.Б. КОРЧАГИН, директор ТОО "Надежда"

В работе выставки "Дни Вологодской области в Москве" от нашего предприятия приняли участие три представителя. Заключено два договора на оптовые поставки продукции, реализовано в розничной торговле продукции на 1500000 рублей. Расходы предприятия по участию в выставке составили 900000 рублей.

Подводя итоги работы выставки, необходимо отметить достаточно высокий уровень оформления выставочных стендов оргкомитетом во главе с руководителем исполнительной дирекции Смирновой А.В., красочность павильона благодаря стараниям участников художественной самодеятельности. Недостатком явилось полное отсутствие рекламы о выставке по г. Москве, поэтому

москвичи здесь не торговали, о чем сильно сожалел случайно оказавшийся директором стелечных магазинов и посетителем. Для нас же этот фактор существенно повлиял на заключение торговых сделок и договоров, несомненно, и на оборот розничной торговли. В результате этих упущений не была достигнута основная цель предприятия - расширение рынка сбыта.

ИНДИЯ ПОКУПАЕТ ПРОДУКЦИЮ "АММОФОСА"

В.В. ПОМАТИЛОВ, директор по финансам и коммерции АО "Аммофос"

Продукция АО "Аммофос", представленная на выставке, заинтересовала представителей Индии и Арабских Эмиратов. С индийской стороны поступило предложение о закупке большой партии диаммонийфосфата, возможных инвестициях при дальнейшем сотрудничестве.

Общее впечатление о выставке положительное. Но были и негативные моменты:

- отсутствие рекламы и информации о презентации "Дни Вологодской области в Москве" привлекало мало посетителей,
- малая площадь для проведения такого рода мероприятий.

НАШЛИ ПАРТНЕРОВ НА РОДНОЙ ВОЛОГДИНЕ

А.Н. СОСНОВСКИЙ, заместитель генерального директора АО "Великоустогский судостроительный завод"

Основной результат выставки заключается в том, что многие предприятия области, в их числе и наш завод, нашли партнеров для реализации своей производственной программы в лице вологодских предприятий. В связи с новыми технологическими возможностями, ориентацией на выпуск продукции как больших, так и малых партий, имеем предложение о совместном выпуске ряда изделий с Череповецким сталеканальным заводом и АО "Северсталь".

Считаем целесообразным проводить ежегодно аналогичные выставки в г. Вологде для создания постоянно действующий экспонент, где предприятия могли бы знакомить со своей продукцией потенциальных партнеров.

