



# ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

КОМСОМЛЬСКАЯ  
ПРАВДА  
ДА!  
КУБАНЬ

7 ИЮЛЯ  
2011 ГОДА

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

ФИНАНСЫ

БАНКИ

СТРАХОВАНИЕ

## Малый бизнес в турбулентной экономике: полет нормальный?

**П**очему на местах в крае по-прежнему «кошмарят» бизнес? Где можно получить некрамоновский кредит, кроме как в мечтах? Кто даст стартовый капитал под хорошую идею? И вообще, нужны ли на Кубани производство и инновации или единственный беспроигрышный вариант - дружно идти в торговлю?.. Подобные острые вопросы нередко присылают в «Комсомолку» предприниматели из городов и районов края, которые на собственной шкуре почувствовали все прелести турбулентной экономики.

Но сказать, что в крае все плохо, язык не поворачивается, да это и не будет правдой. Откуда же тогда берутся острые углы? Из диалогов с участниками процесса мы вынесли одно существенное наблюдение: есть огромный спрос со стороны предпринимателей, у финансовых институтов в свою очередь существует колоссальное желание кредитовать, страховать, выводить эмитентов на фондовый рынок... А вот состыковать спрос с предложением не всегда удается, зачастую по причине недостаточной информированности.

Поэтому «Комсомолка» начинает серию публикаций по самым острым проблемам МСБ. И на первый круглый стол мы пригласили представителей всех учреждений и ведомств, которые должны стать союзниками и помощниками бизнеса. Вместе с ними мы попытаемся создать алгоритм действий для кубанских предпринимателей в той или иной ситуации.

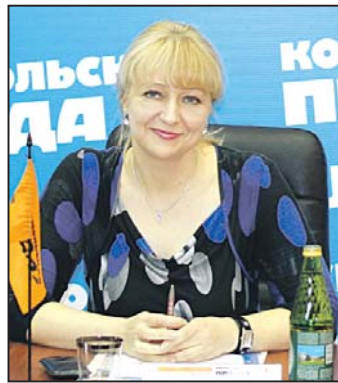
### «Программы поддержки есть, осталось о них узнать...»

- В фильме «Служебный роман» прозвучала замечательная фраза: «Мы вас любим... где-то в глубине души. Так глубоко, что это даже незаметно». Может ли малый и средний бизнес Краснодарского края сегодня соотносить эту нетленку со своей ситуацией?

**Светлана ФЕДОРЕНКО:** - Экономика Краснодарского края, без преувеличения, держится на малом и среднем бизнесе. Поэтому в интересах региона оказывать ему всестороннюю поддержку и создавать благоприятные условия для диалога МСБ с финансовыми институтами. Рынок кредитования показывает солидную динамику: за прошлый год банки выдали в два раза больше средств, чем годом ранее, в первом квартале 2011 года уже на 40 процентов превысили показатель за аналогичный период 2010 года. В планах значится цифра в 200 миллиардов - на такую сумму банки должны прокредитовать малый бизнес.

Проблема в том, что многие предприниматели остаются в информационном вакууме и по этой причине не могут получить кредит под желаемую ставку, выкручиваются без государственной поддержки.

Поэтому советую всем бизнесменам: не ограничивайтесь походами в один - два банка. Сегодня на территории края работают 116 филиалов



**Светлана Федоренко, начальник управления по финансовому рынку департамента по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края.**

банков из других регионов и наших региональных банков с широкой сетью в 1600 структурных подразделений, большинство из которых имеют специальные программы для малого бизнеса, а условия кредитования по сравнению с кризисным 2009 годом однозначно улучшились. Средняя ставка по кредитам малому бизнесу - 13 процентов годовых, от 9 до 19 процентов. Стали

популярны у банков маркетинговые ходы - праздничные скидки и тому подобное. Поверьте, для банка также большая проблема и задача - найти клиента, им также нужен оборот капитала, а конкуренция на Кубани огромная. Поэтому они вынуждены бороться за предпринимателей. Так что не закидывайтесь на одном банке, ищите самый оптимальный для себя вариант!

Другое дело, если возникают вопросы к самому бизнесу: не прибылен, работает меньше полугода, нет прозрачной финансовой отчетности... Чтобы развивать бизнес, его надо красиво упаковать - составить бизнес-план.

### Где взять стартовый капитал?

- А что делать тем, кто только начинает работу: есть идея, но нет стартового капитала, залоговой базы?

**Татьяна СУРЖИКОВА:** - Предприниматель может, конечно, получить кредит как физическое лицо. Но во всем мире давно научились решать задачу с помощью таких инструментов, как бизнес-ангелы, венчурные фонды, фонды прямых и посевных инвестиций. У нас в крае тоже создан венчурный фонд для финансирования малого и среднего бизнеса. Работают с предпринимателями и инвестиционные компании, и фонды прямых инвестиций. У каждого фонда свои требования, но главное - прозрачность юридических и финансовых документов, наличие проработанного бизнес-плана.

Сотрудники департамента и сами активно «идут в народ» - в городах и районах края



**Татьяна Суржилова, начальник управления по финансовому рынку департамента по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края.**

проводятся финансовые выставки и ярмарки, встречи с инициаторами инвестиционных проектов, собственниками и руководителями предприятий. Ежегодно более сотни мероприятий. В апреле прошла Неделя финансовой грамотности, охватившая 7 муниципалитетов. Приглашенные московские эксперты были удивлены количеством людей, пришедших на встречу, и массой профессиональных вопросов.

Ведь раньше нас никто в школах и институтах не учил обращаться с деньгами, планировать семейный бюджет, не рассказывал, что такое ПИФы, доверительное управление, как не стать жертвой финансовой пирамиды, как организовать свой бизнес и где взять денег на его развитие. Конечно, проще получить отказ в финансовом учреждении в том же кредитке, а потом рассказывать, как у нас все плохо, или попытаться включить административный ресурс. Но знать свои возможности и уметь ими пользоваться для развития бизнеса значительно интереснее и продуктивнее.



**Андрей Мусияченко, управляющий Краснодарским филиалом НОМОС-БАНКА.**

## «Банки не любят отказываться!»

- А банки готовы идти навстречу предпринимателям?

**Андрей МУСИЯЧЕНКО:** - Мы уже в буквальном смысле слова идем к ним на встречу – сами приходим на предприятия, рассказываем о нашем продукте. Потому что приходится бороться со стереотипами. Получив однажды отказ в кредите, бизнесмены разочаровываются во всем институте и не верят, что с другим банком может все получиться. Если сравнивать предложения банков, то на первый взгляд все они могут показаться одинаковыми, но предпринимателям обязательно стоит уточнять детали по своей ситуации. Например, НОМОС БАНК лоялен в отношении сроков, на который выдается кредит, они значительно длиннее, чем у других банков. Чем «длиннее» кредиты, тем выше объем наших собственных рисков, но мы сделали этот шаг. Еще стали активнее продвигаться беззалоговые кредиты.

Единственное, что мы пока не в силах поменять, это обязательное условие существования компании не менее полугодом. Но в этом вопросе не все зависит только от политики банков, должен быть шаг навстречу со стороны государства, готовность взять на себя часть рисков в случае невозврата.

- Многие из тех, кому банк дал кредит, не оправдали доверие и не вернули кредит?

- Прецеденты есть. Они есть у всех банков, но озвучивать цифры никто не будет. Могут лишь сказать, что картина начала улучшаться.

**Светлана ФЕДОРЕНКО:** - В прошлом году процент невозврата по кредитам был выше, чем в предыдущие годы. Сейчас аналитики утверждают, что рост просрочек остановился. Переключать риски стартовых кредитов только на банки неправильно и бесперспективно. С января 2011 года вступил в силу закон о микрофинансовых организациях, реализация которого позволит предпринимателям решать вопросы получения кредитов до 1 млн рублей, в т.ч. страховых.

## Как получить поддержку Гарантийного фонда Краснодарского края?

- Получить поддержку государства – мечта любого бизнесмена. Однако живуч миф, что сие возможно только по блату или для самых стойких, сумевших пройти сквозь машину бюрократии. Насколько это верно?

**Валерий ХИТРЫЙ:** - На данный момент капитал Гарантийного фонда составляет 251 миллион рублей – федеральные и краевые субси-

дии. Средства размещены на счетах кредитных организаций-партнеров, доходы капитализируются. И все эти деньги фактически служат предпринимателям, которые бы хотели получить кредит у банка, но единственным препятствием является отсутствие залоговой базы. В таком случае Фонд выступает поручителем перед банком, обеспечивая эту базу.

Требований у Фонда не так много: предприятие должно быть зарегистрировано и осуществлять практическую деятельность на территории края не менее года, относиться к субъектам малого и среднего предпринимательства, не осуществлять операции с подакцизными товарами: автомобилями, лекарствами, алкоголем, никотиновой продукцией, топливом, моторными маслами, не иметь задолженности перед налоговой инспекцией и негативных кредитных историй в течение последних трех месяцев. Последнее условие – предприниматель должен предоставить 30 процентов обеспечения суммы кредита и процентов выплат на срок кредитования.

Многие предприниматели спрашивают нас о технологии работы Фонда. Так вот, сам Фонд не работает напрямую с представителями малого и среднего бизнеса, желающие получить нашу поддержку должны обратиться в банк-партнер с просьбой о кредите. Если банк принимает положительное решение, заявка на получение поручительства передается к нам. Согласно регламенту, Фонд рассматривает заявку в течение трех рабочих дней, фактически – укладываемся в день.

- Получается, что все опять отдано на откуп банкам. А как же конкуренция и шаг навстречу малому бизнесу?



**Валерий Хитрый, заместитель исполнительного директора Гарантийного фонда поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края.**

- У нас заключено 19 соглашений с банками-партнерами, у компаний есть возможность выбора. На 1 июля текущего года Фондом выдано поручительство на 257 миллионов рублей, что помогло привлечь предпринимателям 430 миллионов рублей кредитных средств. Сегодня мы выдаем поручительство на срок от года до трех лет, в ближайшее время планируем расширить этот срок до пяти лет – тоже, согласитесь, шаг навстречу.

В начале нашей встречи вы говорили о том, что проще сегодня пойти в торговлю. Действительно, 75 процентов обратившихся в Фонд компаний относятся именно к этой сфере. Чтобы простимулировать другие отрасли, мы приняли дифференцированные ставки оплаты за услуги: для предприятий торговли – 1,5 процента годовых, но не более 3,25% от суммы поручительства, поставщикам услуг – 1,4 процента годовых (не более 3% от суммы поручительства), для инновационных проектов и того меньше, но пока такие предприятия, к сожалению, к нам не обращались.

## Факторинг – это «вкусно»

и не дороже кредита

- Многие компании сегодня перешли с кредитов на факторинг. В чем его выгода, кому он подходит?



**Людмила Королева, руководитель представительства ВТБ Факторинг в Краснодаре.**

**Людмила КОРОЛЕВА:** - Спрос на факторинг в крае существенно возрос после кризиса. К тому же многие руководители предприятий перестали стесняться говорить, что не знают, что это такое, но понять хотели бы. Специалисты ООО ВТБ Факторинг садятся с ними, с бухгалтерами компаний и вместе составляют схемы.

Продукт очень интересен и очень удобен для тех, кому нужно укреплять каналы сбыта своего товара, иметь живые деньги для наращивания оборотов, быть конкурентоспособными по отношению к более крупным игрокам.

С появлением института факторинга у предприятий малого бизнеса отпала неприятная необходимость отказывать потенциальным покупателям из-за невозможности предоставить отсрочку платежа. К тому же, в отличие от кредита, для получения живых денег не требуется залоговая база и нет нужды платить по комиссиям.

*Продолжение на стр. 22 (3).*

## ВЫРЕЖИ И СОХРАНИ

### Алгоритм действий современного предпринимателя или желающего им стать

1. Получить консультацию о рынке Краснодарского края, программах государственной поддержки, возможных формах привлечения капитала.

Обращаться за помощью: Департамент по финансовому и фондовому рынку Краснодарского края, тел. 8 (861) 262-90-72, сайт: [www.finmarket.kubangov.ru](http://www.finmarket.kubangov.ru)

Управление по финансовому рынку и ценным бумагам администрации Краснодарского края, тел.: 8 (861) 259-84-63, сайт [www.msp.krd.ru](http://www.msp.krd.ru)

2. Для выбора оптимальных условий кредитования составить бизнес-план, прозрачную финансовую отчетность и сравнить предложения всех профильных финансовых учреждений: огромная конкуренция на этом рынке заставляет их идти на бонусы и уступки!

3. Прикинуть, как можно застраховать свой бизнес от неприятностей, будь то финансовый кризис или ЧП.

Позвонить в Ассоциацию страховых организаций за консультацией и советом, в какую компанию обратиться, чтобы не связаться с «мыльным пузырем». Попросить рассказать на конкретных примерах, когда наступает страховой случай и как получить свои деньги!

Тел.: 8 (861) 267-23-78, сайт: [www.asokuban.ru](http://www.asokuban.ru)

4. В случае малейших подозрений на нездоровый интерес чиновников или конкурентов к вашему бизнесу, при отказе власти выполнять положенные функции немедленно обращайтесь в прокуратуру! Не бойтесь, что ваше обращение будет спущено на тормозах, а ситуация только ухудшится.

Телефон доверия прокуратуры края: 8 (861) 262-98-02, [www.prokuratura-krasnodar.ru](http://www.prokuratura-krasnodar.ru) Поступающая на него информация регистрируется как официальное обращение и рассматривается по существу поставленных вопросов.

## СПРАВКА «КП»

### Гарантийный фонд Краснодарского края

Некоммерческая организация, созданная во исполнение краевой целевой программы о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства. Учредители – краевая администрация в лице департамента инвестиций и проектного сопровождения. Основным видом деятельности Гарантийного фонда является предоставление поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства Краснодарского края по предоставляемым банками кредитам. Получить поддержку Фонда могут предприятия, которые попадают под все условия кредитования банками, кроме наличия залоговой базы.

Сайт Фонда: [www.gfkuban.ru](http://www.gfkuban.ru) Телефон для справок: 8 (861) 219-54-41.

# Малый бизнес в турбулентной

Окончание. Начало на стр. 20 (1).

Сегодня ситуация такова, что поставщики товара сами предлагают своим покупателям схему факторинга, и обе стороны вместе приходят к нам в компанию для обсуждения выгодных условий, если контакт бизнесменов долгосрочный и перспективный, вырабатываются индивидуальные схемы.

**- В России более 70 процентов факторинга приходится на долю регрессного. Что это – недоверие кредитуемых компаний, нежелание брать на себя дополнительные риски?**

- Выбор формы факторинга также остается за предпринимателями. Здесь важно понимать, какие поставлены цели, насколько сформированы отношения с покупателем, что ему важнее: риски или просто финансирование. Кстати, на Кубани характерен регрессный факторинг, потому что многие бизнесмены утверждают: «Я давно знаю своего партнера, доверяю ему, так зачем же мне переплачивать факторам за риски?»

Как специалист, работающий на этом рынке не первый год, могу посоветовать предпринимателям: сейчас очень удачное время для факторинга. Стабилизировалась ценовая политика, крупные игроки снизили свои ставки до предела, нащупав «дно». По проценту факторинг сравнялся с кредитованием, только, повторюсь, при этой форме денежной операции клиент не платит комиссионные. Взял деньги – только за них и платишь. Достаточно понятная и открытая схема. Реально доступная и рабочая.

В отличие от кредитования выдаются средства предприятию не под какую-то конкретную задачу, а на перспективу развития его отношений с клиентами.

**- На какой процент от денег, которые ему должны, может претендовать руководитель предприятия в начале работы с фактором?**



Марина Канищева, начальник отдела факторинговых операций Банка «Приморский».

**Марина КАНИЩЕВА:** - До 90 процентов от суммы переуступленных Банку прав требования финансируется сразу, оставшиеся 10 процентов - после возврата/погашения средств дебитором-покупателем. Как уже сказала моя коллега, поставщик товара платит комиссионное вознаграждение банку только за пользование день-

## СПРАВКА КП

**Факторинг** – услуга продажи компанией своей дебиторской задолженности финансовому учреждению, именуемому фактором. В результате сделки компания получает живые деньги, не дожидаясь раслаты за поставленный товар или услуги, а внимание долгов ложится на плечи банка. В большинстве случаев клиентами по факторингу являются торговые компании, относящиеся к малому и среднему бизнесу.

Существуют два вида факторинга: регрессный и безрегрессный. В первом случае клиент поручается перед Фактором, что его должник отдаст всю сумму, а в случае не возврата долгов сам покрывает издержки. При безрегрессном факторинге взимание долга становится исключительно проблемой фактора. Эта услуга стоит, естественно, дороже.

гами финансовой организации, и это выходит не дороже, чем процентная ставка по кредиту. Преимущество факторинга в том, что по сравнению с кредитом договор бессрочный.

Можу добавить, что в последнее время спрос на факторинг растет. По прогнозам экспертов, в этом году в России рост составит 25 - 30 процентов. В Банке «Приморский» (ЗАО) количество сделок по факторингу увеличилось почти в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Помимо целенаправленного продвижения продукта, большую лепту внесло так называемое «сарафанное радио»: то есть один предприниматель успешно воспользовался факторингом, у другого, глядя на результат и дополнительные возможности, появляется желание использовать данную услугу. Заходят по рекомендациям, это выгодно и удобно. Думаю, что за факторингом будущее.

## Добровольное страхование: платить или не платить

**- Получив за счет факторинга на развитие компании живые деньги, руководители решают, на какую часть расходов направить потоки. Многие ли сегодня считают выгодным, необходимым вложение капитала в заключение страховых договоров? Корпоративных, на имущество, на риски...**

**Андрей ЧЕРКУНОВ:** - Страхование в крае развито адекватно экономике, бежать вперед паровоза отрасль не может. Самая большая проблема заключается в том, что не все из существующих страховых компаний способны грамотно донести свой продукт до потенциальных клиентов, и что еще хуже, исполнить взятые на себя обязательства при наступлении страхового случая. А имидж портится у всего сектора. Сегодня в крае заявлены 120 страховых компаний. В наших мероприятиях принимают участие 60-70 компаний, остальные – не понятно, чем занимаются.

Что касается корпоративного страхования, говорить о его развитии можно будет тогда, когда у предприятий малого и среднего бизнеса появится достаточно прибыли. При действующей



Андрей Черкунов, директор Ассоциации страховых организаций Краснодарского края.

системе налогообложения это не самый лучший момент. В связи с этим в предпринимательской среде страхование в большинстве случаев финансируется по остаточному принципу. Сам же страховой рынок готов предоставить любые услуги, но предложение, к сожалению, намного превышает спрос.

**- Часто ли в страховую компанию приходят люди, уже столкнувшиеся с негативным опытом?**

**Сергей ГЛЕБЧЕНКО:** - Как правило, такая категория граждан редко снова обращается в страховые компании, и наша задача, задача всего страхового сообщества - беречь заработанную годами репутацию, неуклонно повышать уровень сервиса.

Вообще, картина с корпоративным страхованием на Кубани не так печальна: процентов 80 предприятий МСБ вовлечены в этот процесс. Другое дело, что подавляющее большинство, а это 90%, покупают полисы ОСАГО и КАСКО, еще 9 процентов приходится на страхование предметов

залога в банках и всего 1 процент приходится на так называемую «доброволку»: медицинское страхование, страхование имущества, страхование профессиональной ответственности.

Одним из возможных вариантов активного развития страхования МСБ является государственная поддержка. Такие программы уже существуют. В Москве, например, действует государственная программа страхования жилья. Программой предусмотрено деление рисков между страховщиками и государством. При наступлении страхового случая государство компенсирует 50 процентов от суммы убытка. Как итог – 80 процентов жилого фонда в столице застраховано.

В Краснодарском крае в привилегированном положении сейчас находятся только аграрии, на которых распространяется государственная программа субсидирования сектора. Если бы подобный механизм господдержки пришел в «тяжелую» сферу страхования – стартовых кредитов – всем участникам рынка стало бы значительно легче. И это был бы огромный шаг вперед для всей эконо-



Сергей Глебченко, директор Кубанского филиала страховой компании «Согласие».

# ЭКОНОМИКЕ...

мики. Ведь что скрывать: где гарантии государства, туда люди и тянутся.

## Как заставить «белые воротнички» уважать предпринимателя

**- И все-таки, из общения с предпринимателями мы поняли, что их смущают даже не высокие процентные ставки или проблема информированности, а боязнь руководящей руки чиновников не в самом приятном проявлении этого процесса. Диалог власти и бизнеса вряд ли успешен, если тон одной из сторон приказной, а в руках припасен кнут...**

**Людмила СИДОРОВА:** - Цель нынешней политики государства – всесторонняя защита предпринимателей, в том числе от рейдерства и административных барьеров. В прокуратуре Краснодарского края для этих целей три года назад был создан специальный отдел.

Если говорить о недружественном поглощении предприятий, прозванном в обиходе рейдерством, то из силового варианта, популярного в 90-х годах, оно переросло в «беловоротничковое»: фальсификация реестров, представление в судах подложных документов, преднамеренное банкротство. Пол-



**Людмила Сидорова, старший прокурор отдела по надзору за исполнением законодательства о государственном и муниципальном контроле прокуратуры края.**

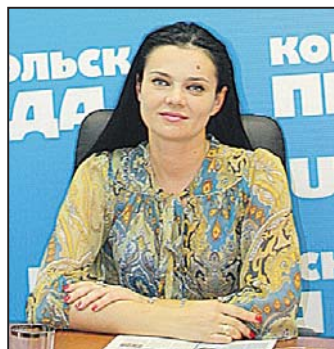
номочия прокуратуры в этой сфере существенно ограничены – с заявлениями в суд наше ведомство может выходить только в интересах государства, а не коммерческих компаний. Поэтому так важно пресечь попытку недружественного поглощения на начальной стадии, имея возможность оперировать статьями Административного и Уголовного кодексов РФ. Признаками начинающегося процесса рейдерства могут быть рост сумм кредиторской задолженности, в том числе по налоговым платежам и иным платежам во внебюджетные фонды, по оплате труда, невзыскание дебиторской задолженности.

Другой актуальной проблемой бизнеса является излишний контроль и создание административных барьеров в осуществлении предпринимательской деятельности. Органами прокуратуры края уже предотвращено проведение 3,5 тысячи незаконных внеплановых проверок около двух тысяч и еще свыше 10 тысяч проверок плановых. Сотрудники нашего ведомства пришли к выводу, что они инициированы по надуманным поводам или по заявлениям анонимщиков. А ведь подобные «рейды» парализуют работу предприятий!

Еще немаловажным фактором защиты предпринимателей является контроль за исполнением законодательства о развитии предпринимательства. Итоги проверки, проведенной в текущем году, показали, что не во всех муниципалитетах приняты надлежащие меры к его эффективному исполнению. Выявлено более 700 нарушений закона. В ряде районов края по заявлениям прокуроров суды признали незаконным бездействие муниципалитетов, не принимавших программы поддержки, не создававших координационные и совещательные органы, незаконно отказывавших в предоставлении имущественной, финансовой, консультационной помощи.

**- Сотрудники контролируемых учреждений, которые по надуманным основаниям хотели проверить предпринимателей, сами не попали «в разработку»?**

- Введена административная ответственность за нарушения законодательства о порядке осуществления контроля, хотя ее практика пока не обширна. По представлению прокуроров недобросовестные контролеры привлекаются к дисциплинарной ответственности, вплоть до увольнения с работы.



**Наталья Овсяная, заместитель начальника управления по финансовому рынку и ценным бумагам администрации Краснодара.**

Поэтому обращаюсь ко всем предпринимателям: не бойтесь сигнализировать нам о любом нарушении ваших прав. Политика государства на вашей стороне.

## Как прозрачные отчеты могут вызвать сокращения в банках

**- Судя по сегодняшнему разговору, государство идет навстречу бизнесу с распахнутыми объятиями. А сам бизнес делает встречный шаг, готов не только требовать, но и нести социальную ответственность?**

**Наталья ОВСЯНАЯ:** - Все предприниматели – люди, поэтому кто-то стремится играть по правилам, кто-то нет. Главная социальная задача нынешних бизнесменов – предоставлять прозрачные финансовые отчеты. Ведь это в конечном итоге выгодно им самим. Почему в банках, страховых компаниях не минимальные процентные ставки? Потому что эти финансовые организации вынуждены содержать службу собственной безопасности, перепроверяющие документы клиентов. Если бизнес договорится и примет игру по правилам, издержки на содержание аппаратов контроля можно будет сократить, а значит, и продукт банка станет доступнее.

В городе Краснодаре принята муниципальная ведомственная целевая программа «О развитии

субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Краснодар» на 2010 – 2012 годы. Она предусматривает финансовую, имущественную, информационную и консультационную поддержки.

**Сергей РОЩЕКТАЕВ:** - Рано или поздно предприятия малого и среднего бизнеса станут крупнее и тогда столкнутся с необходимостью оптимизации источников финансирования. Предпринимателям об этом нужно думать уже сегодня, заботиться о достоверности финансовой отчетности, в том числе по международным стандартам. Кредитование, факторинг, лизинг никуда не денутся, но параллельно будет набирать обороты институт выпуска акций и облигаций. Финансовые ресурсы дешевле, нежели привлечение кредитов, да и объемы несопоставимы. В 2008 году началась активная пропаганда ипотечных – как результат, этот институт заработал и об ипотечке задумывается почти каждый нуждающийся в жилье кубанец. Выход на фондовый рынок – тоже этап эволюции, и ему в Краснодарском крае дан старт. Предприниматели, которые рассчитывают на долгосрочные перспективы и расширение компании, могут обратиться в наше управление и получить консультации специалистов.



**Сергей Рощектаев, заместитель начальника управления по финансовому рынку и ценным бумагам администрации Краснодара.**

**Уважаемые читатели! Что вас волнует, где вас притесняют, как вам удалось получить хорошие кредиты или помощь государства - обо всем расскажите нам в СМС-послании на редакционный номер 8-952-848-88-88!**

Подготовила Ольга ЛУКИНА.  
Фото автора.

### Цифра дня

**58 процентов** прошений контролируемых учреждений о проверке предпринимателей отклонила прокуратура. Законники нашли основания чиновников надуманными. Всего было подано 3,5 тысячи заявок от желающих покопаться в финансовой отчетности кубанских бизнесменов.

